

**ALLEGATO C**

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



# TRENTINO SVILUPPO SPA

---

RENDICONTO ANNO 2018  
RELAZIONE ATTIVITÀ SVOLTA

FONDO PER LO SVILUPPO DELL'ECONOMIA TRENTINA  
ART. 33 L.P. 6/99  
SEZIONE PROMOZIONE, QUALIFICAZIONE ED INCENTIVI

AMBITO SERVIZI E CONTRIBUTI

# INDICE

---



## AMBITO SERVIZI

Attrattività

Prom Facility e industry 4.0

Incubatori e nuove imprese

Internazionalizzazione

Marketing Strategico

Promozione e Comunicazione

Supporto Aziende Funiviarie

Valorizzazione Artigianato

Promozione Pietra e Porfido

PROGETTO	AZIONI	ATTIVITÀ SVOLTA
<p>Fdi Intelligence</p>	<p>Utilizzo software di supporto: Atoka (mercato Italia); Market Line (mercato Europa); Gazzelle (Mercato Nord Americano)</p> <p>Sviluppo del networking relazionale: partner, associazioni, aziende.</p> <p>Si prevede di utilizzare alcuni strumenti, che facilitino l'individuazione e l'attrazione proattiva di aziende che, nelle rispettive strategie di crescita, prevedano l'espansione della propria attività, soprattutto nei settori che potrebbero posizionarsi nel nuovo ambito di Progetto Manifattura.</p>	<p>Grazie all'utilizzo di strumenti di supporto, quali i database Atoka, Gazelle e MarketLine, sono state elaborate liste di aziende target in settori di interesse per il Trentino, in particolare focalizzandosi sui tre magneti di Progetto Manifattura su cui è stata avviata un'intensa attività di lead generation, in vista delle ristrutturazioni in corso di alcuni edifici dell'ambito A e della realizzazione dell'ambito B. Oltre all'utilizzo dei database a disposizione, nel corso del 2018 si è conclusa l'attività di supporto con ROI (Research On Investment) a cui si è affiancato il supporto di OCO Global per il mercato europeo. Alcune liste sono state elaborate in collaborazione con i locali centri di ricerca e stakeholder in funzione dell'invito di aziende da attrarre, ad es. in occasione dell'evento organizzato con Ausilia o dell'evento pre-festival Meteorologia. Inoltre, altri partner hanno dato il loro contributo fornendo contatti e lead. Tra loro in particolare: ICE, Studio Pirola, Schweinoster, BMR ed altre aziende insediate nei BIC o presenti nel territorio trentino. Complessivamente sono state analizzate più di 1800 aziende.</p>
<p>Promozione multicanale e Fiere</p>	<p>Per quanto riguarda le Fiere di settore e l'organizzazione di eventi promozionali, si cercherà di adottare le seguenti linee guida: orientarsi su un numero limitato di eventi; laddove possibile, puntare su eventi che vedano la partecipazione e l'interesse non solo di Trentino Sviluppo, ma piuttosto di un "sistema Trentino": aziende trentine, centri di ricerca trentini, Università di Trento, in modo tale da promuovere il territorio nel suo complesso, e le sue competenze; aumentare il budget dedicato al singolo evento, migliorando la qualità della presenza; laddove possibile, utilizzare il traino ITA, agganciandosi ad eventi patrocinati e co-organizzati da Italian Trade Agency (ex ICE).</p> <p>Sulla base dei criteri elencati, le Fiere di settore/eventi che ad oggi sembrano essere i più indicati per l'attività prevista nel 2018 sono i seguenti:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Hannover Messe, Hannover (D), Aprile 2018. Fiera di settore automazione</li> <li>SPS IPC Drive, Parma, Maggio 2018. Fiera di settore mecatronica</li> <li>SMAU Berlino (D), Giugno 2018. Evento B2B</li> </ul>	<p>Partecipazione all'Hannover Messe in collaborazione con Area internazionalizzazione: 700 aziende analizzate e 40 aziende incontrate per un possibile interessamento di insediamento in Trentino. Durante l'evento sono inoltre stati presi contatti con rappresentanti delle principali regioni tedesche, francesi ed italiane presenti. SPS Drive Parma - partecipazione a supporto a ProM nella giornata del 22 maggio ed incontro di 5 aziende, Partecipazione a SMAU Berlino, Londra e Milano per la promozione del territorio. Tre eventi specifici organizzati durante i tre eventi su Bike economy, Sport tech e Manifattura intelligente. Organizzazione di un evento di technology transfer nell'ambito del Festival Meteo con 150 aziende contattate e 33 aziende coinvolte. L'evento ha visto la costituzione di 3 tavoli di lavoro in cui le aziende, ricercatori di FEM e FBK si sono confrontati su tematiche di sviluppo tecnologico legate al monitoraggio ambientale, agricoltura di precisione e analisi energetica degli edifici collegati alle previsioni meteorologiche.</p> <p>Organizzazione e partecipazione all'evento Food Matters Live nell'ambito delle tecnologie applicate al food in collaborazione con HIT e FEM. Coordinamento evento, stand, partecipazione. 200 aziende analizzate e 50 aziende incontrate a cui è stato fatto seguire follow up.</p> <p>Partecipazione ai seguenti eventi di interesse per l'attrazione in cui sono state incontrate e fatto seguire follow up a 110 aziende:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Food Tech Finance</li> <li>Inn4Mech</li> <li>Forum Internazionale Meccatronica</li> <li>Italian Investment Showcase</li> <li>Evento Ex-Alumni EIT Digital</li> </ul>

PROGETTO	AZIONI	ATTIVITÀ SVOLTA
<p>Promozione multicanale e Fiere</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>SMAU Milano, Ottobre 2018. Fiera prevalentemente dedicata all'ICT e Industria 4.0</li> <li>Meteorological Technology World Expo, Amsterdam (NL), Ottobre 2018.</li> </ul> <p>Sono stati individuati recentemente due settori sui quali investire, agrifood e tecnologie applicate alla sanità, che richiedono una visibilità internazionale. Per tale motivo si ritiene utile la partecipazione a fiere ed eventi di presentazione del sistema Trentino, nonché l'ideazione di una manifestazione specifica.</p>	<p>Evento Ausilia Smart Farming &amp; Food World Manufacturing Forum Forum Meccatronica From Science to Business: a global effort for healthier ageing - Biotech Week Sostenibilità nel trasporto ferroviario regionale Conferenza stampa sport Eatly: evento dedicato di presentazione della bike economy ad un pubblico di aziende e stampa specializzata tedesca Business Conference Lab.Evento Eventopre-festival Meteorologia Partecipazione ad un evento organizzato da ICE nell'ambito del Word Manufacturing Forum e presentazione del nuovo progetto di sviluppo di Manifattura ad una platea di aziende internazionali ed investitori Attività di comunicazione: realizzazione di materiale di promozione dedicato in formato digitale. In collaborazione con l'Area Comunicazione è stato finalizzato e messo on-line il sito di Invest in Trentino, progettate landing pages dedicate per la promozione di Polo Meccatronica, la realizzazione di un ebook in inglese e italiano, brochure settoriali per la promozione e la costruzione di una proposta di valore per li ambiti sport - tech e agri -tech necessarie per la partecipazione ed eventi internazionali.Indiiviazione dei contenuti per la realizzazione di 8 newsletter di attrazione. Sono stati inoltre predisposti materiali di comunicazione ad hoc per la promozione del bando eRanger, per l'evento dedicato nell'ambito del Festival della Meteorologia, per la partecipazione all'evento all'interno del Worl Manufacturing Forum (6 schede settoriali specifiche in lingua inglese inviate ad ICE) ed alla conferenza stampa sport presso Eatly. E' stata inoltre firmata una lettera di intenti con ICE per la partecipazione congiunta e coinvolgimento ad eventi internazionali, promozione e raccolta informazioni da e verso investitori internazionali con priorità nei settori della meccatronica, greentech, biotech e spot tech.</p>
<p>Attrazione reattiva</p>	<p>Il supporto che si intende offrire alle aziende in questi casi riguarda:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>accompagnamento nella realizzazione del progetto di insediamento</li> <li>scouting tecnologico e scientifico per intraprendere progetti di R&amp;D</li> <li>supporto nella ricerca di personale qualificato</li> <li>individuazione dell'area più idonea all'attività dell'impresa</li> <li>supporto per l'accesso a strumenti di finanziamento e di incentivazione fiscale</li> <li>ricerca di partner qualificati per lo sviluppo dell'attività e la creazione di cluster settoriali</li> </ul>	<p>Nel corso del 2018, l'area ha portato avanti i contatti positivi avviati nel corso dell'anno precedente ed ha risposto alle altre richieste pervenute spontaneamente per un totale di 47 contatti reattivi che si sono concretizzati in 7 insediamenti (sui 27 complessivi) ed a 5 contratti finalizzati all'interno degli incubatori di TS. Considerando che il periodo di incubazione di una scelta di trasferimento da parte di un'azienda ha bisogno di circa 18 mesi si può constatare che vi sono stati importanti risultati. Dei contatti attivi nel 2017, ne sono proseguiti 22, di cui 4 si sono concretizzati in nuovi insediamenti. Il supporto fornito alle aziende ha riguardato vari aspetti: dallo scouting tecnologico per avviare progetti di ricerca, all'individuazione della location dove avviare l'attività, passando per il supporto nella ricerca di personale e nel trovare partner qualificati nel territorio. Gli elementi che hanno influenzato il positivo interesse da parte di aziende, start-up e imprese mature, così come spin-off e centri di ricerca, sono stati soprattutto le competenze tecniche e di ricerca presenti sul territorio, gli incentivi alla ricerca, i bandi, la buona reputazione del territorio in ambito di capacità di innovazione e concretezza. Anche la presenza di PROM-facility ed il suo consolidamento ha facilitato alcuni contatti ed ha suscitato l'interesse delle aziende per i servizi offerti nel campo della prototipazione rapida. All'attrazione reattiva si affianca sempre di più la promozione attiva via social media e tramite il nuovo sito (uscito in settembre 2018, entrerà a regime e sarà spinto maggiormente nel corso del 2019) ed una serie di attività di lead generation per la raccolta di nuovi contatti.</p>

PROGETTO	AZIONI	ATTIVITÀ SVOLTA
<p>Attrazione proattiva</p>	<p>Si tratta di un'attività di attrazione mirata, rivolta anche a società estere selezionate da settori (Meccatronica e Green/Cleantech, Sportech, Smart Home, Smart Mobility, Qualità della vita) e mercati specifici (Germania, Stati Uniti, ecc.) in collaborazione con partner specializzati (in fase di test: Reasearch on Investment; OCO Global)</p> <p>Coordinamento di un'attività di promozione del centro di Protonterapia, in collaborazione con APSS e Trentino Marketing. Il progetto mira a definire e realizzare degli strumenti operativi di marketing per diffondere la conoscenza del centro di Protonterapia, eccellenza a livello italiano per la cura di specifiche neoplasie.</p> <p>Accoglienza a progetti legati allo sviluppo in ambito delle biotecnologie "rosse" (rivolte quindi alla salute).</p> <p>Già svolti nel corso del 2017 diversi incontri di valutazione, sia tecnici, sia strategici per l'avvio di una politica di attrazione mirata.</p> <p>Gestione e coordinamento del neonato tavolo aeronautica, connesso alla presentazione di attività di ricerca.</p> <p>Interesse specifico nello sviluppo di soluzioni per mezzo dell'utilizzo di droni in ambito sanitario, agricolo, di emergenze.</p> <p>L'avvio di iniziative progettuali in questi settori permetterebbe di connettere il mondo della ricerca con le imprese, individuando le competenze necessarie da attrarre sul territorio trentino.</p> <p>Merger &amp; Acquisition</p> <p>Molte Agenzie per lo sviluppo territoriale affiancano all'attività di Attrazione quella di M&amp;A, spesso chiamata in causa in presenza di particolari situazioni di crisi.</p> <p>Se strutturata e fatta conoscere adeguatamente alle imprese del territorio, potrebbe diventare un servizio richiesto anche in situazioni di sviluppo. Si è in contatto con alcuni partners specializzati (attività embrionale).</p> <p>Nel corso del 2018 l'attività di attrazione si è sviluppata grazie anche a progettualità di sistema, che hanno consentito di valorizzare eccellenze territoriali che fungono da catalizzatore. Dato l'interesse dimostrato dalle aziende coinvolte in alcune iniziative, si ritiene necessario strutturare un percorso che consenta di favorire la creazione di cluster di aziende, partendo dalle imprese e dalle competenze locali per offrire una proposta concreta di valore alle start-up e alle aziende esterne strutturate. Alcuni filoni individuati sono legati ai temi della salute e del benessere della persona, dell'ambiente e del territorio, e dell'agricoltura di precisione.</p>	<p>L'attività di attrazione proattiva svolta nel corso del 2018, è stata portata avanti a diversi livelli che hanno riguardato sia la ricerca e concretizzazione di lead tramite partner specializzati, contatti e relazioni con partner istituzionali e privati, sia progetti specifici legati al territorio ma affrontati in un'ottica di attrazione. Complessivamente l'attività ha portato a gestire oltre 130 lead (alcuni dei quali portati avanti dall'anno precedente) ed alla realizzazione di 20 progetti di insediamento e 17 contratti finalizzati all'interno degli incubatori di TS.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- L'attività di attrazione mirata ha visto il supporto anche di due partner specializzati nella lead generation con l'obiettivo di intensificare i contatti con aziende straniere: Reasearch on Investment ed OCO Global. L'attività ha consentito di analizzare oltre 120 aziende target e di avere contatti diretti con 27 aziende straniere.</li> <li>- Progetti di valorizzazione del Centro di Protonterapia: avvio delle attività di promozione del centro di protonterapia, stesura di un piano di attività, avvio della progettazione del nuovo sito istituzionale e di sostegno di due eventi tenuti all'interno del Centro (uno tecnico ed uno dedicato all'organizzazione di visite). A seguire è stato individuato un project manager per il coordinamento dell'attività ed è stata siglata la convenzione con APSS per la gestione delle stesse. Sono inoltre iniziate le attività di raccolta informazioni, confronto con i referenti tecnici e TIFPA per la valorizzazione della sala sperimentale che ha potenziali ricadute sul tessuto industriale e di ricerca.</li> <li>- Supporto all'avvio di un acceleratore di aziende biotech insediato all'interno del Polo Tecnologico a Trento. Verifica possibilità di riutilizzo dello spazio di CIBIO a Mattarello. Contatto con aziende Biotech e partecipazione ad un evento dedicato a Londra.</li> <li>- Gestione di due iniziative nell'ambito delle attività emerse all'interno del tavolo aeronautica e presentazione di due progetti europei nell'ambito del programma Alpine Space e GSA rispettivamente sul monitoraggio ambientale in collaborazione con FBK ed il Servizio Bacini Montani e sull'apertura di rotte commerciali per lo sviluppo di servizi anche sanitari attraverso l'utilizzo di droni in collaborazione con il Dipartimento Protezione Civile ed APSS. Coordinamento del tavolo ed organizzazione di 3 incontri.</li> <li>- Organizzazione di un evento di presentazione alle aziende di AUSILIA, living lab per lo sviluppo di tecnologie per la riabilitazione dei pazienti con problemi motori.</li> <li>- 133 aziende contattate e 25 aziende presenti durante l'evento istituzionale. Avviato il dialogo per la costruzione di un percorso di valorizzazione del centro a supporto dello sviluppo di nuovi prodotti.</li> <li>- Space Economy: supporto nella creazione di un network di imprese da coinvolgere per la partecipazione ad un bando del MISE di sviluppo di nuovi satelliti. Il progetto coordinato da Thales Alenia Space vede in prima fila il coinvolgimento di FBK, UNITN ed un pool di 24 aziende selezionate e contattate da Trentino Sviluppo. Insieme a HIT sono stati organizzati 2 eventi di presentazione dell'iniziativa, call conference con Thales e mappate le competenze delle aziende. La call si chiuderà nel mese di febbraio 2019.</li> <li>- Impostazione di un piano di attività per la valorizzazione del comparto termale: elaborazione della convenzione con la Provincia autonoma di Trento, Associazione Termale e Trentino Marketing, realizzazione di un bando dedicato per l'individuazione di un soggetto competente per la promozione del comparto a livello internazionale ed al riposizionamento strategico delle aziende termali. Valutazione di iniziative di rilancio del settore e di rafforzamento degli aspetti sanitari legati alla riabilitazione del paziente e alla cartella elettronica del paziente.</li> <li>- Coordinamento di un piano di valorizzazione e rilancio del Comune di Luserna. Coordinamento con gli uffici competenti della PAT per la corretta impostazione delle attività rispetto agli obiettivi del finanziamento garantito al Comune di Luserna, predisposizione di un bando dedicato per l'individuazione di un soggetto esperto in piani di sviluppo territoriale. Coordinamento delle attività con il soggetto incaricato.</li> </ul>

PROGETTO	AZIONI	ATTIVITÀ SVOLTA
<p>Progetti di R&amp;D nei Poli</p>	<p>Publicazione Bando e-Rangers: progetto realizzato di concerto con enti di ricerca locali ed importanti player privati, volto a sviluppare nuove tecnologie per la salvaguardia dell'ambiente con approccio predittivo. Lo scopo, la possibilità di fornire supporto a progetti di ricerca industriale privati ed attrarre così aziende sul territorio trentino, facendo leva sulle Facility presenti nel Polo Meccatronica di Rovereto.</p> <p>Progetti come eRanger rappresentano uno strumento di attrazione interessante: il modello potrebbe essere replicato in altri settori, che valorizzino i poli di eccellenza e consentano di portare sul territorio competenze e che favoriscano la crescita globale, attraverso processi di innovazione continua.</p>	<p>Realizzazione e pubblicazione del bando. Costituzione della Commissione di valutazione, coordinamento e redazione verbali. Selezione delle tre realtà candidate alla presentazione della proposta tecnica tra le 13 candidature pervenute. Selezione della proposta vincitrice - Omica Srl. Supporto nella presentazione di un bando di Fondazione Caritro per l'assunzione di un ricercatore da affiancare allo sviluppo del progetto in collaborazione con il Parco Paneveggio. Organizzazione di un evento di premiazione. Gestione delle modalità di insediamento e della richiesta informazioni per l'accesso allo strumento di matching fund così come previsto dal bando stesso. Supporto nella ricerca partner tecnologici e coordinamento con i partner di progetto per la rilevazione delle informazioni tecniche per la sperimentazione in campo.</p>
<p>After care</p>	<p>L'attività di after care è fondamentale per poter monitorare il mercato locale ed avere un contatto continuo con le aziende. Lo scopo è intercettare, laddove vi siano ampi margini di intervento, le situazioni di potenziale crisi e le situazioni con opportunità di ulteriori sviluppi.</p> <p>Sulla base di questi incontri, è possibile attivare azioni necessarie di supporto alle aziende.</p> <p>Attivare questo canale privilegiato di comunicazione permette inoltre di recepire le esigenze delle aziende e gli orientamenti tecnologici di sviluppo.</p> <p>Si intende proseguire con i tavoli tematici intrapresi (es: aeronautica) al fine di favorire la partecipazione e lo sviluppo delle aziende del territorio e la valorizzazione della ricerca e delle competenze locali, anche tramite la partecipazione a progetti finanziati dalla Comunità Europea.</p>	<p>Nel corso del 2018 sono state attivate o sono proseguite attività di After Care con 51 aziende, in risposta a specifiche richieste che sono state presentate dalle aziende stesse. Le azioni hanno riguardato varie tipologie di attività di supporto: espansivo (per la ricerca di nuove location per l'ampliamento del business sul territorio provinciale o per la ricerca di nuovi partner industriali per l'ampliamento del business), di mercato (attività di supporto per lo sviluppo del mercato), inerente attività di ricerca (attraverso l'individuazione delle competenze tecniche presenti sul territorio e attraverso l'individuazione dello strumento di supporto economico), in ambito HR (attraverso l'attivazione di canali istituzionali per la ricerca di personale), in ambito di supply chain (di presentazione di aziende locali per avviare eventuali collaborazioni), per la partecipazione a specifici progetti (coinvolgimenti di aziende in progettualità di ricerca e sviluppo di respiro internazionale).</p> <p>In alcuni casi, su sollecitazione di alcuni territori o di specifici partner, sono state supportate singole iniziative imprenditoriali di avvio di impresa.</p>



PROGETTO	AZIONI	ATTIVITÀ SVOLTA
Business Creation e Lead Generation	<p>ProM Facility offre 3 tipologie di servizi:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• service tecnologici e di sviluppo prodotto per le aziende;</li> <li>• partecipazione a progetti di ricerca finanziati (locali, nazionali ed europei);</li> <li>• formazione specialistica e continua per studenti (a tutti i livelli: scuole tecniche, università e post-laurea) e personale aziendale su percorsi co-sviluppati con le esigenze aziendali.</li> </ul>	<p>E' stato concluso il Business Plan aggiornato che integrava il progetto complessivo dei Laboratori presso il Polo Meccatronica, integrando via via i dati reali del mercato dei servizi erogati. Sono stati erogati nell'anno 2018 oltre 80 servizi a pagamento in favore di aziende, enti e scuole per un fatturato equivalente di circa 120Keuro. Il fatturato (primo anno di attività in fase di startup) va preso come dato indicativo del valore dei contratti stipulati, in quanto alcuni progetti hanno valenza più ampia rispetto al singolo anno solare o sono a cavallo 2018-2019 o sono in convenzione/partnership per cui vengono fatturati man mano che l'attività di collaborazione si istanzia. ProM Facility ha collaborato attivamente con l'Ufficio PAT presso Bruxelles in particolare nell'ambito della partnership Vanguard Initiative (Pilot 3D Printing). Ciò ha portato ad aumentare la conoscenza e il posizionamento a livello europeo nonché all'ingaggio in 3 progetti valutativi. Uno di questi, in cordata con Politecnico di Milano, ha vinto il primo progetto europeo su bando promosso dell'Istituto Europeo di innovazione e tecnologia (EIT) a valere sulla KIC Raw Materials. Il progetto denominato LILIAM ha come obiettivo la formazione continua di tecnici, ingegneri e designer per la stampa 3D, con l'obiettivo della prima certificazione europea per un corso di questo tipo. ProM Facility ha partecipato a numerosi incontri presso fiere e convegni con l'obiettivo della promozione delle proprie attività e il posizionamento strategico nel contesto locale, nazionale ed europeo/internazionale. Fra le più importanti citiamo MESPE (Parma), AM Forum (Arese), Forum Meccatronica (Torino) e Formnext (Francoforte). ProM ha inoltre partecipato a supporto dell'Area Attrazione di Trentino Sviluppo come leva di attrazione di nuove aziende ed investimenti all'interno del territorio trentino, nonché supportato aziende locali nello sviluppo della loro supply chain anche a livello internazionale (ad esempio: contratto di partnership di Aldler con Harley Davidson oppure contratto N-PLUS con Vodafone). ProM Facility ha inoltre sviluppato una propria attività di "landing page" su web, allineata al sito web di TS, ma con una propria specifica "value proposition" per essere attraente nel proprio mercato di riferimento, che non è generalista ma di nicchia (realizzazione di prototipi in primis). ProM Facility ha sviluppato, in collaborazione con la struttura gestionale di TS, una propria procedura per la gestione delle visite di esterni, per valorizzare i propri servizi tramite contatti portati da colleghi o collaboratori del network di Trentino Sviluppo, pur nel rispetto della tutela della privacy, della proprietà intellettuale e della sicurezza del visitatore.</p>
Formazione specialistica e creazione di know-how	<p>Nel nuovo piano promozione di ProM saranno incrementate le attività di business creation e leed generation, con particolare accento alla concretizzazione dei progetti di business per la ricerca industriale e la prototipazione a favore dello sviluppo prodotto di aziende piccole, medie, grandi e delle startup, sia a livello locale che nazionale/internazionale.</p> <p>Pertanto anche l'utilizzo di consulenze esterne o risorse temporanee ad alta specializzazione potranno essere richieste a supporto di progetti specifici con orientamento al risultato rivolto al mercato.</p> <p>Sarà altresì incrementato l'impegno nella partecipazione ad eventi nazionali ed internazionali per aumentare la visibilità, ampliare il network di potenziali partner e clienti e il posizionamento rispetto a competitor a livello nazionale e internazionale.</p> <p>In parallelo, sarà ulteriormente potenziata la funzione di ProM come leva di attrazione del Polo Meccatronica (e più in generale del territorio trentino), a supporto delle attività dell'area attrazione FDI e del network dei partner, in primis FBK e UNITN.</p> <p>Infine, sarà supportata la fase di sviluppo del competence centre SMACT e digital innovation hub (DIH) del Trentino, in accordo e sinergia con i partner FBK, UNITN e CONFINDUSTRIA.</p>	
Consulenze esterne atrategiche (piano industriale, benchmarking, pricing)		
Organizzazione di workshop/eventi presso ProM		
Partecipazione ed organizzazione eventi/ fiere nazionali/ internazionali		
Sponsorizzazione formula SAE		

PROGETTO	AZIONI	ATTIVITÀ SVOLTA
Preincubazione e start up innovative	<p>20 iniziative aderenti al programma di preincubazione, di cui 5 ad alto potenziale                      Coordinamento dei soggetti esistenti, supporto alla collaborazione fra gli stessi, supporto alla nascita di nuovi                      Continuare ad utilizzare Agorà, in sinergia con gli altri strumenti web di Trentino Sviluppo, a supporto di progetti collaborativi e a supporto della comunità di start up afferenti a Trentino Sviluppo (beneficiari Seed, bandi nuova imprenditorialità, preincubati, ecc.).</p>	<p>Nel 2018 sono state presentate 31 domande di preincubazione (21 per il programma Greenhouse, 10 per il programma Starter); 10 tra queste hanno effettivamente ultimato la sottomissione della domanda (8 Greenhouse e 2 Starter). Altre richieste sono pervenute da soggetti che si sono aggiudicati il diritto alla partecipazione al programma di preincubazione in virtù della vincita di idea e business competition gestiti da Trentino Sviluppo (D2T Start Cup Adventure X, 120 secondi, SpinLab Accelerator, KIC Climate Accelerator, ecc.). Dopo le fasi prestruttorie e istruttorie, si sono insediati 16 progetti/startup, dei quali 14 negli spazi di preincubazione Greenhouse e 2 negli spazi Starter. Durante l'anno hanno concluso il programma di preincubazione 14 iniziative ed è continuato il rapporto con Industrio per la fornitura di un supporto professionale all'interno del programma di preincubazione per alcune attività specialistiche. Di queste 14 alcune presentano un rilevante potenziale di sviluppo che potrebbe evidenziarsi negli anni prossimi: Windcity, Vegea, Greencode.                      Trentino Sviluppo ha accresciuto nel 2018 le attività di coordinamento con altri soggetti che offrono programmi di incubazione sul territorio ed anche extra moenia. Dal coordinamento con Hub Innovazione Trentino è nato un progetto di integrazione ed ottimizzazione dei rispettivi programmi di preincubazione ed accelerazione, che sarà varato verso la metà del 2019.                      Il 2018 è stato anche l'anno della prima edizione dell'acceleratore dello sportech Spin Accelerator, per il quale hanno fatto richiesta di partecipazione 75 iniziative provenienti da varie regioni d'Europa. In gennaio durante il Bootcamp sono state selezionate 10 iniziative che hanno seguito un percorso di formazione e mentoring della durata di 4 mesi. Il 15 maggio, alla fine del percorso di accelerazione, le 10 startup selezionate si sono presentate all'ecosistema degli investitori nel contesto degli internazionali di tennis a Roma.                      Dalla frequentazione continua con Aster (Emilia Romagna) sono nate alcune collaborazioni fattive, che hanno portato alla gestione congiunta dell'acceleratore KIC Climate e alla partecipazione di Trentino Sviluppo nelle commissioni di valutazione di bandi per startup gestiti da Aster. Nell'ambito dei progetti europei Enterprise Europe Network, Kairos e Startup Euregio, Trentino Sviluppo ha lavorato in stretta collaborazione con IDM SouthTyrol e StandortTagentur Tyrol. La piattaforma Agorà nel 2018 ha superato i 2400 membri, per lo più imprenditori, professionisti, aspiranti imprenditori. La piattaforma è stata utilizzata sia per raccogliere e gestire le domande dei bandi FESR 1-2018, FESR 1-2017, D2T Startcup, ecc., sia per animare la comunità dei presenti con varie iniziative collegate ad eventi, opportunità di business, networking, ecc.</p>
Gestione servizi negli incubatori (BIC)	<p>Attivazione di n. 2 percorsi di mentorship di gruppo                      Organizzare n.3 eventi per creare collegamenti tra le imprese, 1 call di open-innovation e un evento di B2B con aziende extraterritoriali.</p>	<p>Nel corso del 2018 sono entrate nei BIC 27 nuove imprese e ne sono uscite 13, mantenendo il numero complessivo oltre le 120 imprese insediate.                      A fine 2018 è stata lanciata la prima BIC Open Challenge, servizio dedicato alle imprese di medie dimensioni insediate nei BIC di Trentino Sviluppo alla ricerca di soluzioni innovative per soddisfare propri bisogni tecnologici in ottica open innovation. Questa prima challenge, che prevede un premio in denaro di €20k e in servizi di ulteriori €20k, è stata avviata in collaborazione con Eurotech, alla ricerca di una innovativa soluzione IoT per il controllo dei macchinari.                      I tutor di riferimento delle imprese strutturate presenti nei BIC hanno continuato l'attività di monitoraggio e tutoraggio, svolgendo complessivamente circa 120 incontri nel 2018 e contribuendo alla creazione di circa 35 collaborazioni fra le imprese insediate. Sono stati attivati 2 percorsi formativi di gruppo su tematiche di interesse comune a diverse pmi insediate nei BIC di Trentino Sviluppo: un percorso sul controllo di gestione ed un percorso in ambito project management. I percorsi, cofinanziati da Trentino Sviluppo, hanno avuto entrambi una durata di circa 3 mesi e vi hanno partecipato complessivamente 20 imprese.</p>

PROGETTO	AZIONI	ATTIVITÀ SVOLTA
<p>Gestione servizi negli incubatori (BIC)</p>		<p>Nel 2018 si è svolta la IV edizione di ICT Speed Business meeting, un evento di open innovation (networking informale e B2B prenotati fra i partecipanti) organizzato assieme a Trentino Digitale, Hub Innovazione Trentino e l'Associazione Italiana dei Parchi Scientifico Tecnologici Italiani (APSTI). Vi hanno partecipato 19 imprese consolidate e 24 startup provenienti dal Trentino Alto Adige, Emilia Romagna, Lombardia, Veneto. Le aziende, dopo aver partecipato ad un seminario tecnico sulla tecnologia blockchain, si sono incontrate in 104 incontri B2B.</p> <p>Al fine di animare la community delle imprese insediate nei BIC, si è avviato un ciclo di incontri informali nei singoli BIC (cd. Business Innovation Coffee), al fine di aumentare la conoscenza tra imprese insediate e avvicinare ulteriormente imprese e tutor.</p>
<p>Incubatore del terziario</p>	<p>Le attività che verranno implementate sono:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. valorizzare e mettere a sistema gli studi ed i percorsi finora attivati dal Laboratorio di rigenerazione urbana funzionali alla costruzione di una organica visione d'insieme;</li> <li>2. definire congiuntamente una serie di azioni atte a favorire la nascita di nuove start up e/o la "rigenerazione" di realtà economiche già esistenti e di collegamento forte con la cittadinanza di riferimento, seguendo le linee guida definite dal Laboratorio di rigenerazione urbana e valorizzando, ove possibile, le innovative tecnologie del mondo digitale e creando luoghi fisici e virtuali di dimostrazione e training per le attività economiche e di test di usabilità per gli utenti e di coinvolgimento dei clienti;</li> <li>3. costituire l'incubatore per le imprese del commercio, turismo, terziario e servizi, che abbia come obiettivo primario quello di:             <ol style="list-style-type: none"> <li>a) selezionare, sostenere ed accompagnare nella fase di insediamento start up in linea con i dettami del progetto di rigenerazione urbana;</li> <li>b) selezionare, sostenere ed accompagnare realtà economiche già esistenti che intendano riprogettare il proprio business plan in linea con i dettami del progetto di rigenerazione urbana.</li> </ol> </li> </ol> <p>Il funzionamento in concreto dell'incubatore ed in particolare le modalità di accesso per le imprese dovranno essere normate da apposito disciplinare e sottoscritto dalle parti prevedendo il necessario supporto e le risorse oltre alla condivisione del proprio know-how maturato in tema di start up.</p>	<p>La Provincia autonoma di Trento il 26 gennaio 2018 ha approvato il Protocollo di intesa per la rigenerazione urbana sottoscritto da Comune e Confcommercio pertinente con le proprie politiche di intervento, ritenendo utile la propria partecipazione ad alcune fasi dello stesso ed in particolare a quelle connesse all'incubatore dedicato alle attività di commercio - artigianato - servizi e turismo.</p> <p>A Trentino Sviluppo infatti è stato dato mandato di costituire insieme ai partner (Comune di Rovereto e U.C.T.S.) l'incubatore per le imprese del commercio, turismo, terziario e servizi, che abbia come obiettivo primo di: selezionare, sostenere ed accompagnare nella fase di insediamento start up in linea con i dettami del progetto di rigenerazione urbana; selezionare, sostenere ed accompagnare realtà economiche già esistenti che intendano riprogettare il proprio business plan in linea con i dettami del progetto di rigenerazione urbana.</p> <p>A tale riguardo nella seconda parte del 2018 assieme al Comune di Rovereto è stata elaborata una prima bozza di bando per individuare l'ente gestore di suddetto incubatore, ente che sarà coordinato da Trentino Sviluppo. Tale bando sarà emesso nel corso del 2019 non appena il Comune di Rovereto avrà incaricato il consulente che individuerà le vocazioni delle aree urbane ed individuerà le azioni di "facilitazione" (fiscalità comunale agevolata, locazione degli immobili commerciali a canone calmierato.).</p> <p>Il 31 maggio e 1 giugno 2018 Trentino Sviluppo ha partecipato, su invito del Comune di Rovereto al secondo appuntamento di "Dare Forma ai Fondi: ripartiamo dalle città!", in cui si è presentato il Laboratorio di Rigenerazione Urbana di Rovereto.</p>

PROGETTO	AZIONI	ATTIVITÀ SVOLTA
<p>Formazione imprenditoriale (Academy) e percorsi di gruppo</p>	<p>Si prevede di continuare a proporre un'accademia di formazione imprenditoriale, in cui siano presenti anche moduli specialistici legati ai settori della meccatronica e delle tecnologie verdi, ed alcuni percorsi di coaching di gruppo.</p> <p>L'accademia si articolerà in 8 tematiche a loro volta articolate in 20 moduli informativi/formativi:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. INDIVIDUARE IL PROPRIO BUSINESS</li> <li>2. GESTIRE L'AZIENDA</li> <li>3. COMUNICARE L'AZIENDA</li> <li>4. OPPORTUNITÀ DALL'EUROPA</li> <li>5. FINANZA AZIENDALE</li> <li>6. FARE BUSINESS CON GLI OPEN DATA</li> <li>7. INNOVARE: IN MODO OPEN O PROPRIETARIO?</li> <li>8. CONQUISTARE IL MERCATO</li> </ol>	<p>Nel 2018 Innovation Academy ha erogato 200 ore di corsi/seminari, nell'ambito di 20 moduli formativi/informativi. L'Academy è stata organizzata col patrocinio dei progetti europei Startup Euregio ed Enterprise Europe Network e vi hanno collaborato Fondazione Bruno Kessler, UNITN.</p> <p>454 ne sono stati i partecipanti: tra loro, per lo più, aspiranti imprenditori, imprenditori, professionisti, operatori di enti pubblici locali, ma anche ricercatori (in particolare di Fondazione Edmund Mach, con la quale si è attivato uno specifico accordo). Nel 2018 Academy ha utilizzato Agorà per somministrare questionari di gradimento ai partecipanti, velocizzando il processo di analisi. Nel 26% dei moduli gli argomenti trattati sono stati valutati col massimo punteggio (10 su 10) dalla maggior parte di coloro che han risposto al questionario. Nel 60% dei moduli i relatori sono stati valutati col massimo del punteggio (10 su 10) dalla maggior parte di coloro che han risposto al questionario.</p> <p>Nei primi mesi del 2018 si è portato a conclusione il programma di formazione denominato Eco-innovation academy, svolto in collaborazione con Ecoopera e che prevedeva 102 ore complessive di formazione in ambito rifiuti, energie rinnovabili, efficienza energetica, autorizzazioni ambientali, CAM e incentivi pubblici per l'ambiente. Nel 2018 sono state svolte 36 ore complessive di formazione.</p> <p>Durante l'anno si è inoltre dialogato con l'impresa insediata Hypertech al fine di costruire un'accademia specialistica per formare progettisti in ambito meccatronica, sia al fine di supportare aziende medio-grandi del territorio nell'attività di reclutamento/addestramento, che per supportare la qualifica di giovani ingegneri neo-laureati. Il primo percorso è stato previsto nei primi mesi del 2019.</p>
<p>Networking ed eventi per aziende insediate nei BIC</p>	<p>Organizzare 4 eventi dedicati ai BIC, alle aziende insediate nei BIC ovvero alle startup del territorio.</p> <p>Partecipazione ad almeno 2 eventi promozionali/fiere con gruppi di aziende insediate.</p> <p>Partecipazione attiva nei direttivi delle associazioni APSTI, IBAN (Italian Business Angel Network) e ACTION.</p> <p>Intreccio e rapporti con enti nazionali/internazionali omologhi a Trentino Sviluppo per potenziali collaborazioni.</p> <p>Le risorse aggiuntive consentiranno un rafforzamento dell'attività prevista.</p>	<p>Nel 2018 Trentino Sviluppo ha partecipato ai direttivi di APSTI (con una sua risorsa alla Vicepresidenza), IBAN, ACTION. Ha aderito anche nel 2018 ad AIFI, IASP, EBN, utilizzandone le reti per promuovere i propri eventi ed iniziative. Nel 2018 Polo Meccatronica è stato inserito anche nella community Cluster Collaboration.</p> <p>Nel febbraio 2018 si è svolto Inn4mech un workshop tecnologico internazionale sul tema del Powertrain, organizzato da Trentino Sviluppo, in collaborazione con Dana, Bonfiglioli, Ducati Energia, Siemens e diversi partner locali e internazionali. Oltre 160 partecipanti (principalmente manager di medio-grandi aziende internazionali del settore automotive/meccatronico e loro tecnici) e 22 relatori provenienti da tutto il mondo si sono da appuntamento a Rovereto in un evento tecnico di respiro internazionale.</p> <p>Nel marzo 2018 come di consueto è stato fornito supporto nell'ambito dell'evento Green Week, contribuendo alla realizzazione di una conferenza sui temi dell'economia circolare ed in particolare della risorsa acqua. A maggio è stata organizzata la partecipazione di 6 startup trentine a Seed&amp;Chips Milano, evento di caratura internazionale dedicato all'agro-food ed alle nuove iniziative imprenditoriali. Melixa, Bluetentacles, Metacortex, Ecosistemi, Wondergene e Nanomnia hanno potuto incontrare diversi investitori e aziende del settore agro-food all'interno dello stand dedicato al "sistema Trentino".</p> <p>Nell'ottobre 2018 è stato organizzato il consueto BIC Day, giornata di networking e approfondimento dedicato alle aziende insediate nei BIC, dove non solo si è cercato di contribuire alla creazione di sinergie tra le imprese insediate ma si è cercato di supportarle, attraverso un workshop dedicato, nell'anticipazione degli scenari futuri del proprio mercato. Al BIC Day hanno partecipato circa 80 aziende tra quelle insediate. E' stata supportata inoltre e coadiuvata la partecipazione di una ventina di aziende insediate nei BIC al Career Day organizzato dall'Università di Trento durante la primavera 2018, in cui Trentino Sviluppo ha avuto anche uno spazio per portare la propria testimonianza relativamente alle attività svolte ed alle opportunità offerte dal sistema dei BIC e dalle aziende ivi insediate.</p>

PROGETTO	AZIONI	ATTIVITÀ SVOLTA
<p>Progettazione europea</p>	<p>Implementazione progetto europeo KAIROS</p> <p>Implementazione progetto Interreg Italia-Austria "StarEU":</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- gestione del bando Premio D2T Adventure X, business model competition;</li> <li>- gestione del bando "120 secondi", idea competition;</li> <li>- gestione della comunità Club Trentino degli Investitori (organizzazione di incontri periodici e di una investor academy);</li> </ul> <p>Implementazione acceleratore KIC-Climate:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- gestione, in collaborazione con Aster (agenzia Emilia Romagna) e KIC Climate Italy di due bandi per selezionare progetti da accelerare;</li> <li>- selezione di 5 progetti per il bando Fase I e 3 progetti per il bando Fase II;</li> <li>- fornitura di servizi di coaching e formazione per gli 8 progetti selezionati;</li> <li>- erogazione di contributi europei a favore dei beneficiari dei bandi Fase I (5.000,00 € a progetto) e Fase II 15.000,00 € a progetto);</li> <li>- partecipazione agli eventi di networking di Climate KIC Italy;</li> </ul> <p>Preparazione e/o avvio di una proposta progettuale</p>	<p>Nell'ambito del progetto H2020 KAIROS, Trentino Sviluppo, per conto della Commissione Europea, ha supportato 4 vincitori trentini dello schema comunitario SME Instrument, effettuando un audit approfondito secondo la metodologia CEN TS 16555 ed individuando uno o più coach di supporto alle startup. Ha inoltre supportato due PMI con specifico audit per l'individuazione di una strategia di supporto all'innovazione aziendale.</p> <p>Nell'ambito del progetto Interreg Italia-Austria Startup Euregio, Trentino Sviluppo ha ottenuto i seguenti risultati:</p> <p>a) organizzazione e gestione del bando Premio D2T Adventure X, business model competition. Vi hanno aderito 35 progetti, formati da gruppi per un totale di 106 partecipanti, dei quali il 32% di sesso femminile. I progetti vincitori sono stati 4: Phononic Vibes (strutture fonoassorbenti e antivibrazioni innovative; categoria Green), Baku (sistema antirussamento; categoria meccatronica); Bluetentacles (sistema per agricoltura 4.0; categoria agrifood), Football Identity (sistema per gestione eventi calcistici; qualità della vita). I vincitori hanno partecipato alla finale Euregio Adventure X: Bluetentacles ha vinto il premio finale.</p> <p>b) organizzazione e gestione bando 120 secondi: vi hanno partecipato 28 progetti imprenditoriali, che si sono sfidati nell'ambito di tre casting. 14 progetti hanno acceduto alla finale del 28 ottobre 2019, presso Progetto Manifattura. I progetti vincitori sono stati 3: Forkeat (utentile per disabili per coadiuvare il consumo dei pasti), Re-cig (sistema di riciclo dei mozziconi di sigaretta), HOD (sistema di produzione dell'idrogeno). I vincitori hanno partecipato alla finale Euregio. HOD ha vinto il premio finale.</p> <p>c) sono stati organizzate 4 assemblee del club investitori, all'interno delle quali si sono previsti anche momenti formativi sul tema della finanza d'impresa ed in particolare della finanza alternativa (per maggiori dettagli si veda rendiconto relativo alla Finanza d'Impresa).</p> <p>Nel 2018 Trentino Sviluppo ha gestito l'Acceleratore Fase I e Fase II assieme ad Aster e Hub Innovazione Trentino. 15 progetti sono stati selezionati per la Fase I da un bando di Aster (in cui Trentino Sviluppo ha fatto parte della giuria), dei quali 5 sono stati supportati da Trentino Sviluppo con attività formative, di mentoring, di networking (partecipazione a Fiere e altri eventi nazionali ed internazionali) e 5000,00 € di contributo EU (erogato da Trentino Sviluppo): EVClick, Windcity, Phononic Vibes, AdaptEV, SiWeGo.</p> <p>Nella Fase II, Trentino Sviluppo ha supportato l'accesso al mercato di Windcity, EVClick e SiWeGo tramite attività di coaching, networking e mentoring. I progetti in Fase II hanno ricevuto ciascuno un contributo UE pari a 15.000,00 € (erogato da Trentino Sviluppo).</p> <p>KIC Climate Greenhouse ha visto la partecipazione al Bando 2018 da parte di 5 soggetti, che hanno presentato idee imprenditoriali allo stato embrionale. 4 di esse si sono ritirati. Il progetto rimasto - proposto dal dott. Guarino - ha ottenuto formazione, coaching e un contributo UE pari a 2500.00 € (erogato da Trentino Sviluppo).</p> <p>Nel 2018 Trentino Sviluppo ha presentato con successo due nuove proposte: progetto FRIEND Europe 2019 e progetto KAIROS 2019.</p>

PROGETTO	AZIONI	ATTIVITÀ SVOLTA
<p>Servizi Enterprise Europe Network (EEN)</p>	<p>Nell'ambito delle attività atte a stimolare il trasferimento tecnologico e le collaborazioni tra aziende trentine e straniere, si prevede di effettuare almeno 15 visite ed audit approfonditi in modo da individuare e supportare tramite la rete circa 5 profili tra offerte e richieste di partnership internazionali da inserire nella banca dati Enterprise Europe Network e giungere alla realizzazione di circa 3 accordi di collaborazione.</p> <p>Organizzazione/co-organizzazione di almeno 2 eventi di intermediazione tecnologico-commerciale o di una company mission (missione aziendale) in collaborazione con un partner straniero. Coinvolgimento di almeno 8 aziende locali.</p> <p>Organizzazione di almeno 5 eventi informativi/formativi a livello locale su tematiche legati ai mercati oppure a tematiche specifiche dell'internazionalizzazione, dell'innovazione, della proprietà intellettuale</p> <p>Raccolta del feedback delle aziende locali per almeno 1 consultazione promossa dall'UE</p>	<p>I risultati del progetto Enterprise Europe Network 2018 ("Friend Europe") sono stati i seguenti:</p> <p>a) 15 visite/audit ad aziende del territorio interessate ad internazionalizzarsi;</p> <p>b) 4 profili nel database Enterprise Europe Network;</p> <p>c) organizzazione di 6 eventi di brokeraggio tecnologico-commerciale in collaborazione con i partner stranieri di Enterprise Europe Network;</p> <p>d) organizzazione di 5 eventi in Trentino su tematiche UE (tra i quali, Piano Junker, SME Instrument, Siamo Europa, ecc.);</p> <p>e) diffusione di un survey presso le aziende su iniziative della Commissione Europea;</p> <p>f) organizzazione di una pitch battle tra startup beneficiarie di finanziamenti diretti o indiretti UE.</p>
<p>Finanza d'impresa</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Attività informativa: L'attività informativa e di supporto alle imprese verrà implementata con la realizzazione di una versione due della Newsletter dedicata alla Finanza per l'Impresa contenente informazioni e opportunità di natura finanziaria, approfondimenti su agevolazioni comunitarie e nazionali per le imprese e per chi investe e approfondimenti su agevolazioni per l'internazionalizzazione. Analisi e valutazione fabbisogno finanziario: Si intende implementare uno strumento di analisi e valutazione delle imprese al fine di: Fornire supporto al servizio di Finanza per l'Impresa; • Supportare le aree di Trentino Sviluppo che necessitano di valutazione aziendale (attrazione, istruttorie, AINI)• Supportare le imprese nella fase di fundraising e di preparazione per affrontare gli investitori. A tale fine è in fase di costituzione di un Comitato di Valutazione indipendente e di natura privata, costituito da esperti in valutazione di startup e con esperienza come investitori. Accompagnamento: Si intende procedere con l'attività di accompagnamento delle imprese nella ricerca di finanza implementandola con: • organizzazione di eventi di matching imprese/investitori; • organizzazione (con cadenza regolare e programmata) di mini eventi duran-</li> </ul>	<p>I risultati ottenuti in ambito finanza d'impresa sono i seguenti:</p> <p>1) Supporto alle imprese nell'attività di fundraising: Nel 2018 hanno beneficiato del supporto informativo quasi 90 imprese, le imprese sono venute a conoscenza del servizio autonomamente o attraverso le aree business di Trentino Sviluppo. Quando richiesto, le imprese sono state accompagnate dai vari soggetti finanziatori (banche, FSTAA, Trentino Invest, Confidi, altri investitori privati e non). Sono stati inoltre organizzati dei momenti specifici di incontro tra imprese e investitori. Sono stati effettuati 7 interventi diretti di finanza da parte di Trentino Sviluppo: 4 Campagne di equitycrowdfunding (le startup hanno raccolto complessivamente circa 490.000 Euro a fronte di un intervento di Trentino Sviluppo pari a 25.300 Euro); 3 partecipazioni in Matching Fund (la partecipazione di Trentino Sviluppo è stata pari a complessivi 406.000 Euro a fronte di un intervento privato di 1,2 milioni di Euro). Nel Corso del 2018 il servizio di Finanza per l'Impresa ha organizzato e coordinato 3 eventi di incontro domanda-offerta di finanza, coinvolgendo complessivamente 43 startup e sono state selezionate 8 startup per accompagnarle all'Investment Showcase (Torino) e ad un evento organizzato da IBAn a Milano. Sono state inviate agli investitori italiani ed esteri 4 newsletter presentando complessivamente 27 startup.</p> <p>2) Ricerca di Partner finanziari: Si è continuato ad alimentare il database investitori (italiani ed esteri) che al momento conta 420 contatti e sono state inoltre avviate relazioni dirette e "personali" con le associazioni di riferimento che coinvolgono la parte restante dei contatti (in particolare ci si riferisce ai Fondi di Venture Capital di AIFI e i Business Angels di IAG). Sono state organizzate 4 Assemblee del club trentino investitori presentando nel corso del 2018 15 startup. A</p>

PROGETTO	AZIONI	ATTIVITÀ SVOLTA
Finanza d'impresa	<p>te i quali le startup insediate nei BIC e Poli di Trentino Sviluppo hanno la possibilità di presentarsi ai membri del club degli investitori. Supportare le imprese nell'accesso ai servizi innovativi di finanza per l'impresa (crowdfunding e matching fund); Si intende supportare le imprese nel processo di richiesta di intervento di Trentino Sviluppo con un'operazione di matchng fund e/o di partecipazione nelle campagne di Equity Crowdfunding. Organizzazione eventi di matching D/O: È prevista l'organizzazione di un evento dedicato agli investitori ed alle imprese ed il supporto alle altre aree di Trentino Sviluppo nell'organizzazione di eventi che prevedano l'incontro di domanda e offerta di finanza. Sono in fase di valutazione e/o definizione i seguenti eventi: • evento in collaborazione Industrio Ventures (High Tech Venture Days 2018); • evento a supporto della seconda fase di finanziamento del Seed Money (co-investimento); • evento per promozione agli investitori delle imprese partecipanti a Spinlab; • altri eventi da definire destinati alle PMI; • si intende inoltre valutare e ricercare opportunità di co-organizzazione di eventi dedicati alla finanza promossi da altri enti e soggetti locali e non. Partecipazione ad eventi: Si intende partecipare agli eventi organizzati nelle altre regioni preparando e accompagnando le startup e le PMI più meritevoli. Tra questi si cita la seconda edizione dell'Investment Showcase che si terrà a Torino l'11 e il 12 aprile 2018.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Ricerca possibili investitori: Si intende aumentare il numero di contatti (attualmente 350 circa) e coinvolgere gli investitori nelle attività del servizio tramite la newsletter e/o gli eventi. Si intende inoltre organizzare dei momenti conoscitivi nei quali viene presentato il Sistema Trentino e l'attività di finanza per l'impresa. Club investitori: Si intende aumentare il numero degli aderenti al club Trentino degli investitori attualmente pari a 60. Formalizzazione accordi: Si intende stipulare ulteriori accordi di collaborazione o, in caso ciò non fosse possibile, avviare delle relazioni che permettano una collaborazione informale e lo sviluppo di condizioni agevolative specifiche per le imprese del territorio. Gli accordi che si prevede di stipulare nel 2018 sono circa 5.</li> <li>• L'obiettivo è quello di implementare strumenti alternativi al sistema bancario che facilitino l'accesso alla finanza da parte delle imprese trentine e possano rappresentare un elemento di attrazione per le imprese che intendono insediarsi sul</li> </ul>	<p>queste si devono aggiungere altre 13 startup che sono state valutate dal comitato di valutazione ma che non hanno avuto la possibilità di presentarsi all'Assemblea. In totale il numero di imprese che hanno potuto beneficiare dell'attività di finanza per l'impresa sia in termini di opportunità di incontro con gli investitori del club sia in termini di opportunità di essere valutati dal comitato di esperti sono state 28. Sono stati sottoscritti 5 accordi di collaborazione con investitori e operatori "finanziari" del sistema quali BPER Banca, Deutsche Bank, Invitalia, Starsup e Opstart. Ai 5 accordi vanno aggiunti 20 nuovi accordi di partecipazione al Club Trentino Investitori</p> <p>3) Sviluppo di strumenti finanziari Nel corso del 2018 sono state analizzate e verificate le possibilità di attivare in Trentino nuovi strumenti di Finanza per l'impresa e, nello specifico: Fondo di Venture capital con Pensplan; Veicolo di investimento; Fondo di ristrutturazione per medie imprese</p> <p>4) Sensibilizzazione del territorio Sono stati organizzati e co-organizzati 3 momenti di formazione e approfondimento sulle tematiche della finanza per l'impresa ed in particolare: - 2 giornate di formazione per investitori - 1 giornata per le startup sulle opportunità offerte dal Equity Crowdfunding</p>

PROGETTO	AZIONI	ATTIVITÀ SVOLTA
Finanza d'impresa	<p>territorio. Particolare attenzione verrà dedicata all'implementazione di strumenti dedicati alle PMI, d'intesa con il marketing strategico: • implementazione del Fondo di Equity semi/equity misto pubblico privato destinato alle imprese del territorio e coerente con le linee strategiche della Provincia;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• realizzazione di uno strumento di debito per il microcredito alle imprese valutando la possibilità di collaborazioni con società operanti in tale settore (es. società Lendix).</li> <li>• Organizzazione di corsi formativi per imprese Si intende promuovere un percorso formativo dedicato alle PMI del territorio al fine di migliorare le competenze e conoscenze in tema:             <ul style="list-style-type: none"> <li>• incentivi all'innovazione; • strumenti di finanza alternativa; • rapporti con gli istituti di credito; • definizione del fabbisogno finanziario e comprensione del cash flow; • pianificazione, programmazione e controllo di gestione; • cultura finanziaria nell'impresa. A tal fine si intende promuovere la realizzazione di una mappatura delle PMI del territorio che realizzino prodotti e servizi tecnologicamente avanzati e innovativi, che svolgono attività di ricerca, e che sono orientate all'internazionalizzazione al fine di promuovere la consapevolezza dei vantaggi dell'essere PMI innovativa. Organizzazione di corsi formativi per investitori Si intende inoltre realizzare un percorso formativo dedicato specificatamente al club degli investitori, in collaborazione col progetto Interreg Startup Euregio, incentrato sulle seguenti tematiche: • valutazione della startup; • valore pre money-post money; • il term sheet e gli altri documenti per il deal ; • come effettuare un exit; • agevolazioni per chi investe.</li> <li>• Oltre alla formazione la programmazione 2018 per il Club prevede le seguenti azioni: • coinvolgimento in eventi esterni al fine di scambio di best practice; • coinvolgimento nella realizzazione di iniziative destinate allo sviluppo e alla crescita dei membri del club; • incontro con startup.</li> <li>• Nell'ambito del Protocollo di Intesa di cui alla Delibera della Giunta Provinciale nr. 1373 dell'01/08/2018, che verrà sottoscritto tra Provincia Autonoma di Trento, Cassa del Trentino, Trentino Sviluppo, Confidi, Associazioni di Categoria e Istituti di Credito finalizzato a favorire l'accesso al credito delle piccole imprese e microimprese della Provincia Autonoma di Trento, verrà attivato un progetto di informazione e formazione delle imprese del territorio che avrà la finalità di promuovere la conoscenza delle norme che disciplinano e vincolano</li> </ul> </li> </ul>	



PROGETTO	AZIONI	ATTIVITÀ SVOLTA
Finanza d'impresa	<p>la concessione di finanziamenti, nonché la crescita culturale delle micro e piccole imprese, al fine di favorirne l'accesso al credito. Il programma prevede una formazione di base dedicata alle micro e piccole imprese che necessitano di sviluppare conoscenze e competenze sui metodi di valutazione e rating, sulle forme di finanziamento, sul cash flow e sulla gestione della liquidità e una formazione per lo sviluppo e quindi più specialistica dedicata alle imprese più innovative, che verranno selezionate attraverso un'apposita mappatura, e che mira, anche attraverso la messa disposizione di un coaching dedicato, a creare consapevolezza e conoscenza sulle tematiche della finanza alternativa e sugli strumenti di finanziamento a disposizione dell'azienda per lo sviluppo del business.</p>	

PROGETTO	AZIONI	ATTIVITÀ SVOLTA
<p>Formazione e qualificazione per l'estero</p>	<p>L'approccio di Trentino Sviluppo è orientato ad attività di supporto all'internazionalizzazione e commercializzazione intesa come:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Preparazione alla realizzazione di reti e raggruppamenti di imprese con il comune denominatore di definire i tempi, i modi e le destinazioni per la progettazione di piattaforme commerciali all'estero (mercati lontani).</li> <li>• Formazione di base su temi che possano essere di supporto all'approccio ai mercati esteri suddivisi in:             <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Azioni trasversali: area normativa, area economica, area organizzativa (qualità dei processi e miglioramento continuo, organizzazione commerciale), area comunicazione e marketing (approccio al cliente, social media...);</li> <li>2. Azioni tematiche di destinazione: definizione di incontri specifici per paese di interesse e quindi tarati nei contenuti a seconda della destinazione;</li> <li>3. Azioni tecniche: incontri dedicati all'approfondimento tecnico in merito a design, packaging, materiali, e comunque rispetto alle specificità del cluster.</li> </ol> </li> <li>• Continuerà dunque l'attività di formazione per le aziende del settore alimentare che vedrà azioni mirate; così anche per il settore meccanica/meccatronica. Per il sistema casa è previsto l'avvio nel mese di febbraio della formazione di gruppo. Sono in programma inoltre giornate di preparazione mirata per i mercati target del 2018 (Usa, Russia, Germania, Vietnam, Qatar).</li> </ul>	<p>Nel corso del 2018 sono stati proposti 2 percorsi di formazione e qualificazione e 3 workshop di approfondimento su specifiche tematiche.</p> <p>Il primo percorso ha avuto inizio a luglio e ha coinvolto 5 aziende alimentari del territorio con l'obiettivo di affinare un approccio efficace nei confronti della GDO estera, con un occhio di riguardo per Germania e Stati Uniti.</p> <p>Il progetto si articola nelle seguenti attività:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- audit in azienda finalizzato all'analisi delle modalità organizzative, commerciali e produttive nonché la valutazione dei prodotti e del relativo packaging;</li> <li>- predisposizione di un report volto a far emergere i punti di forza e gli ambiti di miglioramento nella gestione aziendale da un punto di vista organizzativo, commerciale e produttivo;</li> <li>- un incontro di formazione sulla grande distribuzione organizzata in Germania e negli Stati Uniti;</li> <li>- restituzione del report con presentazione del percorso di sviluppo per approcciare in modo efficace la grande distribuzione organizzata estera.</li> </ul> <p>E' stata prevista una seconda fase in cui le aziende selezione sulla base di quanto emerso dall'audit aziendale possono usufruire di un supporto personalizzato da parte di un coach individuato da Trentino Sviluppo, specializzato nell'intermediazione con la grande distribuzione organizzata estera, a cui hanno acceduto tre aziende.</p> <p>Il percorso di formazione "Life &amp; Style Market" che ha coinvolto 3 aziende del settore arredo e design e un'azienda che opera nel settore meccanica si è articolato in 4 moduli suddivisi in 4 incontri di 8 ore ciascuno, focalizzati sui seguenti argomenti:</p> <p>LA SOSTENIBILE LEGGEREZZA DELLA PRODUZIONE Guadagnare produttività e competitività innescando un processo di miglioramento continuo</p> <p>COMUNICAZIONE 2.0 Comunicare efficacemente un Brand, Servizi e Prodotti nell'epoca dei Social Media</p> <p>IL VALORE DEL DESIGN Innovare prodotti e servizi per competere nei mercati globali</p> <p>DESIGN SENZA FRONTIERE Barriere tariffarie e non tariffarie per il settore arredo e design</p> <p>Per quanto riguarda i workshop di approfondimento nel mese di maggio sono stati organizzati due eventi per il settore alimentare:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- "Vendere in USA. La nuova normativa FSMA" al quale hanno partecipato 16 aziende per 16 partecipanti</li> <li>- "Vendere in Germania. Il biologico come fattore di competitività" al quale hanno partecipato 12 aziende per 12 partecipanti.</li> </ul> <p>Infine è stato proposto alle aziende che operano nel settore meccanica/meccatronica un approfondimento del mercato statunitense dal titolo "Rischi e opportunità nella guerra dei dazi tra USA e Cina", al quale hanno partecipato 4 aziende per 5 partecipanti.</p> <p>In breve, nel corso del 2018 sono state contattate dall'Area Internazionalizzazione 235 aziende del territorio alle quali sono state promosse e spiegate le iniziative pianificate nell'ambito della preparazione e qualificazione. In tali iniziative sono state coinvolte 41 imprese trentine per un totale di 48 partecipanti.</p>

PROGETTO	AZIONI	ATTIVITÀ SVOLTA
<p>Market Intelligence</p>	<p>Nell'ambito del market intelligence è sempre stato svolto un servizio di prima informazione e rilevazione delle esigenze delle imprese in merito all'internazionalizzazione. Nel corso dell'affinamento dell'attività è stato considerato importante - per definire meglio il rapporto con le aziende che si rivolgono a Trentino Sviluppo e mantenere costante il flusso informativo rispetto alle ai servizi svolti e all'evoluzione delle imprese stesse - realizzare degli audit aziendali per costruire il profilo dell'azienda "cliente" che rappresenta poi strumento di base per erogare qualsiasi tipologia di servizio di Trentino Sviluppo. Da qui la modalità che prevede che ogni azienda che si rivolge per la prima volta a Trentino Sviluppo viene richiesto di sottoporsi ad audit volto a rilevare le modalità in cui opera all'estero, i mercati di sbocco e quelli di interesse potenziale, le tipologie di prodotto interessate all'estero, la struttura organizzativa di supporto e le pratiche commerciali, oltre ad informazioni generali rispetto ai dati economici di bilancio più rilevanti. Tali audit diventano poi strumento per orientare le aziende verso i servizi più adatti alle loro specificità e costruire i progetti tagliati sulle loro esigenze. Inoltre in quest'ambito rientrano anche gli studi di fattibilità relativi alle operazioni di incoming e outgoing.</p> <p>Nell'ambito della market intelligence vengono inoltre svolti servizi di backoffice volti a</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Investigare nuove opportunità e definire lo scenario di riferimento di nuove azioni</li> <li>• Costruire schede paese aggiornate a supporto di attività specifiche (tavole rotonde, focus paese per i percorsi di formazione o incontri con delegazioni)</li> <li>• Comprendere e valutare i trend di mercato</li> </ul> <p>In quest'ambito rientrano anche gli studi di fattibilità per progetti di sistema come ad esempio l'export in modalità on line. Ricordiamo che Trentino Sviluppo è partner dell'Osservatorio Digitale Export del Politecnico di Milano. TS sarà impegnato nel 2018 a focalizzare lo studio di fattibilità che preveda l'accesso ai mercati lontani attraverso la realizzazione di un progetto ombrello su piattaforme vocate all'estero come Tmall - Alibaba (quindi verso il mercato cinese, russo indiano e di tutto il sudest asiatico) o Amazon (per gli Usa). Altri confronti sono stati fatti con E-Marco Polo, portale italiano presente su Tmall relativo alla promozione dei prodotti alimentari italiani; con ICE, rispetto alle iniziative che intende portare avanti per promuovere l'e-commerce italiano e con Vino75, startup presente su Tmall global, che vende vino italiano sul mercato cinese e prossimamente anche in Germania. Inoltre con i referenti dell'Osservatorio Export</p>	<p>Nel 2018 si sono svolte tre tavole rotonde: La tavola rotonda Qatar è stata realizzata il 5 aprile 2018 in collaborazione con ICE Doha, la Provincia Autonoma di Trento, Confindustria Trento, Associazione Artigiani della Provincia di Trento, Federazione Trentina della Cooperazione ed Ance Trento ed ha visto la presenza di 36 persone in rappresentanza di 27 aziende trentine ed alcuni professionisti. Erano inoltre presenti anche rappresentanti di Confindustria, Trentino Export, Ance ed Università di Trento. La tavola rotonda Francia è stata realizzata il 3 ottobre 2018 ed ha visto la partecipazione di 27 aziende. Inoltre è stata organizzata Tavola rotonda "Investimenti diretti esteri nei Paesi dell'America Latina: gli strumenti di tutela offerti dal diritto internazionale", 15 novembre 2018 a cui hanno partecipato tre aziende. Sono stati realizzati 25 audit presso aziende del territorio, 34 studi di fattibilità e 12 analisi di mercato per aziende. 23 le analisi di mercato per gli stakeholders (in primis PaT), due studi di fattibilità di sistema. Uno suddiviso in due parti era relativo alla realizzazione di un progetto sperimentale di e-commerce verso il mercato cinese che ha visto coinvolte 17 aziende nella fase di analisi e progettazione del settore vitivinicolo ed una del settore farmaceutico. Il progetto è temporaneamente sospeso per la necessità di realizzare delle verifiche di natura normativa. Uno studio di fattibilità è stato realizzato per la missione in Vietnam</p>

PROGETTO	AZIONI	ATTIVITÀ SVOLTA
<p>Market Intelligence</p>	<p>Digitale del Politecnico di Milano si sta definendo un percorso di formazione per le aziende trentine volto a fornire le basi conoscitive rispetto alla modalità di vendita on-line sui mercati esteri. In sostanza il progetto sull'e-commerce prevede le seguenti attività:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• progettazione e realizzazione di un percorso formativo sull'e-commerce per le aziende trentine</li> <li>• impostazione di un progetto di vendita on-line per i produttori di vino e distillati sulla piattaforma Vino75</li> <li>• impostazione di un trial per alcune aziende trentine su piattaforma Tmall dei settori food, healthcare, beauty.</li> </ul> <p>Attraverso la realizzazione di tavole rotonde si offrono le basi conoscitive rispetto alle opportunità di mercati non ancora nel portafoglio di riferimento di Trentino Sviluppo. Oltre alle tavole rotonde possono essere organizzati seminari e workshop su tematiche generali a scopo divulgativo volte a generare interesse su ambiti che possano poi essere affrontati con un progetto specifico qualora inneschino l'interesse di un numero consistente di imprese. Nell'ambito della market intelligence viene ricompresa anche l'attività di comunicazione dei progetti di intervento sui paesi esteri. Questa viene svolta secondo diverse modalità e in collaborazione con l'area Comunicazione:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• realizzazione di pagine del sito web di TS in lingua di destinazione con descrizione del progetto, schede di presentazione delle aziende e dei prodotti e la descrizione delle azioni svolte nell'ambito del paese target.</li> <li>• nuova impostazione del sito rispetto all'area Internazionalizzazione contenente documentazione informativa a cui le aziende possano accedere liberamente</li> <li>• realizzazione della specifica newsletter prevista come lancio a marzo 2018.</li> <li>• Infine è prevista una attività di supporto alla definizione di accordi a livello istituzionale con partner esteri analoghi a Trentino Sviluppo volti a definire uno scambio di servizi di supporto all'internazionalizzazione.</li> </ul> <p>Nell'ambito di questa azione sono previsti approfondimenti sul progetto relativo all'e-commerce rivolto al mercato cinese. Tale progetto sta riscuotendo nella sua fase attuale di progettazione definitiva un crescente interesse da parte delle aziende, ancora prima della presentazione ufficiale prevista ad ottobre. Dall'altra parte il progetto richiederà un investimento notevole in promozione e marketing considerando che il mercato cinese richiede una costruzione dell'immagine e del brand nonché delle campagne</p>	

PROGETTO	AZIONI	ATTIVITÀ SVOLTA
Market Intelligence	<p>promozionali adeguate alle caratteristiche dei consumatori cinesi. Da qui la valutazione di un impegno maggiore sull'impostazione dell'immagine del sito e sulla promozione da effettuare in Cina. Inoltre il monitoraggio in Italia degli esiti del progetto dovrà essere intensificato rispetto a quanto previsto inizialmente.</p>	
International coaching	<p>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. All'interno dell'azienda deve essere individuato un referente per le attività sull'estero che ha il compito – col supporto del coach – di definire le strategie (o procedere ad una loro revisione). 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 di supporto. In ogni caso si tratta di un progetto volto ad affrontare e risolvere un tema specifico (dual use, revisione di un prodotto per adattarlo ad un mercato target, risoluzioni di tematiche normative legate all'esportabilità di un prodotto su un dato paese...) legato allo sviluppo di un mercato estero. Oltre al coinvolgimento di tutte le imprese trentine, si prevede di concentrare questa attività sulle aziende insediate presso i poli di Trentino Sviluppo in modo da arricchire il supporto alla crescita delle nuove iniziative, magari con approccio suddiviso fra più aziende in modo da sfruttare sinergie e ridurre i costi per le start up.</p> <p>Si prevede di realizzare</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• analisi delle aziende potenzialmente interessate a partire dagli incubatori;</li> <li>• definizione dei punti di forza e di debolezza;</li> <li>• predisposizione dei progetti di international coaching;</li> <li>• monitoraggio e follow up degli esiti;</li> </ul>	<p>Sono stati attivati sette coaching per 4 aziende. Tre aziende hanno usufruito di due coaching (primo e secondo livello) ed una ha interrotto il coaching per motivi organizzativi interni prima della conclusione.</p>

PROGETTO	AZIONI	ATTIVITÀ SVOLTA
<p>Incoming</p>	<p>L'incoming prevede la realizzazione di b2b tagliata su misura delle tipologie settoriali coinvolte: ad esempio per il settore alimentare è prevista una cornice che consenta la possibilità di degustazioni dei prodotti promossi, per il settore meccanico la promozione dell'ambito di sistema coinvolgendo anche POLO Meccatronica. L'incoming è suddiviso generalmente in due fasi, una di incontri b2b in batteria in una unica location a cui seguono nella giornata successiva le visite nelle sedi aziendali.</p> <p>Le attività peculiari di questa azione comprendono:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Contatto con partner/collaboratori istituzionali per definire la presentazione Paese e pianificare fin da subito eventuali incontri b2b con le aziende che dimostrino interesse per il mercato di riferimento</li> <li>• Predisposizione dell'invito alle aziende trentine del settore individuato</li> <li>• Promozione dell'evento presso le aziende trentine con focus su quelle rilevate come potenzialmente più adatte</li> <li>• Predisposizione schede aziendali per avvio ricerca partner</li> <li>• Confronto costante con i partner / collaboratori istituzionali per il matching dei profili individuati</li> <li>• Elaborazione studi di fattibilità</li> <li>• Organizzazione incontri b2b e relative agende per ogni azienda trentina partecipante</li> <li>• Organizzazione dell'accoglienza e della logistica sul territorio</li> <li>• Preparazione per le aziende partecipanti</li> <li>• Accompagnamento durante gli incontri</li> <li>• Follow up contatti</li> </ul> <p>A conclusione dell'intervento per valutare l'efficacia viene effettuato il monitoraggio dei risultati effettuata a sei e dodici mesi dalla realizzazione dell'evento a partire da una campagna che avviene in circa 2-4 giorni nell'arco di una settimana a seconda del numero delle imprese coinvolte.</p> <p>Le attività di incoming si stanno rilevando economicamente più impegnative di quanto previsto, soprattutto a causa della imprevedibilità dei costi logistici legati alla venuta e alla gestione degli operatori stranieri in Trentino. Inoltre anche la ricerca e selezione degli stessi operatori quanto più è qualificata tanto più richiede investimenti. Da qui la necessità di impegnare più risorse.</p>	<p>Nel 2018 sono stati realizzati due incoming per aziende, uno dalla Russia nel mese di giugno, uno dal Qatar nel mese di luglio. Hanno coinvolto entrambi aziende trentine dei settori agroalimentare e life&amp;style e operatori russi e qatarini degli stessi settori. In particolare sono stati ospitati in Trentino importatori e distributori e architetti di interni che hanno incontrato le aziende trentine, visitato le produzioni e avviato colloqui per una futura collaborazione commerciale. All'incoming dalla Russia hanno partecipato 9 aziende trentine e 10 russe. Sono stati realizzati 43 b2b. All'incoming dal Qatar hanno partecipato 10 aziende trentine con 8 aziende straniere. Quaranta i b2 realizzati. Nel 2018 sono stati realizzati anche tre incoming di delegazioni istituzionali in visita al Trentino, a Trentino Sviluppo e al Polo Meccatronica e Progetto Manifattura. Una delegazione dalla Corea di rappresentanti delle zone economiche speciali, una gruppo di rappresentanti del parco tecnologico della Tunisia, una delegazione di operatori dal Quebec per il settore delle costruzioni in legno. Queste persone hanno incontrati i rappresentanti della Provincia autonoma di Trento e di Trentino Sviluppo e hanno ricevuto informazioni sulle caratteristiche e sul funzionamento dei nostri poli.</p>

PROGETTO	AZIONI	ATTIVITÀ SVOLTA
<p>Accompagnamento all'estero</p>	<p>Sono previste per il 2018 alcune missioni legate al consolidamento delle relazioni già avviate a cui affiancare missioni esplorative su nuovi mercati.</p> <p>Le attività tipiche dell'accompagnamento all'estero comprendono:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Individuazione e coordinamento con partner esteri per progettazione dell'evento</li> <li>• Predisposizione dell'invito alle aziende trentine per settori specifici</li> <li>• Promozione mirata e dedicata dell'evento presso le aziende trentine</li> <li>• Supporto alla predisposizione dei profili aziendali</li> <li>• Elaborazione studi di fattibilità per le aziende selezionate</li> <li>• Supporto all'analisi dei profili delle controparti estere</li> <li>• Organizzazione incontri b2b</li> <li>• Predisposizione materiali promozionali in lingua per le aziende confermate</li> <li>• Organizzazione della presenza delle imprese trentine con eventuale definizione dello spazio espositivo (qualora la missione preveda anche la presenza in una manifestazione fieristica)</li> <li>• Preparazione alla missione per le aziende partecipanti tramite incontri di gruppo e individuali</li> <li>• Organizzazione logistica del viaggio e del servizio di supporto in loco (es. interpretariato e spostamenti)</li> <li>• Definizione dell'agenda di incontri ed eventuali visite presso soggetti istituzionali</li> <li>• Accompagnamento durante gli incontri</li> <li>• Supporto al follow up contatti.</li> </ul> <p>Anche per l'accompagnamento all'estero, a conclusione di ogni intervento per valutare l'efficacia viene effettuato il monitoraggio dei risultati a sei e dodici mesi dalla realizzazione dell'evento a partire da una campagna che avviene in circa 2-4 giorni nell'arco di una settimana a seconda del numero delle imprese coinvolte.</p> <p>I settori che saranno maggiormente coinvolti saranno</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Meccatronica: Germania, Usa, Russia, Vietnam i mercati di riferimento</li> <li>• Alimentare: USA, Germania, Russia, Qatar, Vietnam</li> </ul> <p>Le attività di accompagnamento all'estero hanno richiesto in quanto sia si sono sviluppate attività che hanno dato seguito a diverse missioni. Al momento sono in fase di preparazione la missione in Qatar a novembre e quella in Vietnam a dicembre. Inoltre sono in corso di organizzazione le operazioni commerciali di missioni con-</p>	<p>Nel 2018 sono stati realizzati anche tre incoming di delegazioni istituzionali in visita al Trentino, a Trentino Sviluppo e al Polo Meccatronica e Progetto Manifattura. Una delegazione dalla Corea del Sud di rappresentanti delle zone economiche speciali, una gruppo di rappresentanti del parco tecnologico della Tunisia, una delegazione di operatori dal Quebec per il settore delle costruzioni in legno. Queste persone hanno incontrati i rappresentanti della Provincia autonoma di Trento e di Trentino Sviluppo e hanno ricevuto informazioni sulle caratteristiche e sul funzionamento dei nostri poli.</p>

PROGETTO	AZIONI	ATTIVITÀ SVOLTA
Accompagnamento all'estero	comitanti la presenza del Trentino presso i negozi di Eataly in Usa ed in Germania, frutto della collaborazione con il gruppo Eataly che vede lo sfruttamento della vetrina come luogo di realizzazione di progetti di b2b, ulteriori rispetto al progetto quadro di promozione dell'agroalimentare trentino.	
Internazionalizzazione agroalimentare	<p>Il progetto prevede in primo luogo l'allargamento delle referenze trentine in Eataly: le aziende potranno avere un canale preferenziale di accesso ai buyer se, previa compilazione del bando con relativa manifestazione di interesse, il loro profilo verrà considerato idoneo con i requisiti richiesti dal colosso dell'agroalimentare.</p> <p>Inoltre in due specifici eventi a New York e Monaco le aziende trentine potranno beneficiare di eventi di promozione più ampia come degustazioni, showcooking, corner dedicati. La presenza in Eataly sarà un punto di partenza per affrontare (o consolidare) il mercato americano e tedesco attraverso la presenza in una vetrina molto frequentata che può amplificare la conoscenza dei propri prodotti e agevolare le relazioni con importatori ed agenti sul territorio specifico. Sempre in questo ambito vengono sostenute le azioni di supporto all'organizzazione di fiere all'estero per operatori del settore alimentare (es. Fruitlogistica ed Anuga).</p>	<p>Al fine di sperimentare nuove modalità di ingresso nei mercati esteri ed incontrare nuovi clienti presentando anche il territorio in maniera sinergica, è stato siglato un contratto con Eataly Distribution (Italia) per promuovere i prodotti trentini all'interno dei negozi di New York e Monaco di Baviera. Il progetto prevedeva la selezione dei prodotti da mettere in vendita a scaffale in collaborazione con i capi negozio di Eataly e la realizzazione di alcune azioni di visibilità e promozione all'interno dei negozi, oltre ad una comunicazione coordinata. Il progetto è stato finanziato con un apposito fondo agroalimentare.</p> <p>1) New York, 16-30 settembre 2018          Al progetto hanno aderito 15 aziende di cui 8 nuove referenze per Eataly e per ognuna sono stati selezionati tre prodotti. Ogni prodotto è stato posizionato a scaffale a seconda della tipologia con segnaletica dedicata, cartellonistica all'ingresso, video sul Trentino proiettato sugli schermi dei negozi. I vini sono stati esposti, per normativa americana, solamente nell'enoteca di Flatiron, mentre i prodotti alimentari sia nel negozio di Flatiron che a Downtown; in quest'ultimo è stato anche predisposto uno scaffale dedicato nella "Via Italia", il corridoio dedicato alle regioni. È stato predisposto un menù trentino in vendita presso i ristoranti di entrambi i negozi (piatto di formaggi e miele) e alcuni vini trentini sono stati inseriti nel menù in carta vini.</p> <p>Sono state organizzate complessivamente 13 momenti di promozione in negozio (alcune aziende hanno svolto la promozione insieme usufruendo di uno storyteller), presso il mercato oppure l'enoteca, dove le aziende hanno potuto far assaggiare i prodotti ai clienti ed invitare all'acquisto. Per i prodotti food è stato organizzato un momento di promozione collettivo presso il negozio di Downtown (festa di negozio), mentre per i prodotti vitivinicoli è stata aperta un'"enoteca trentina" nel fine settimana a Flatiron.</p> <p>Oltre a ciò sono stati organizzati 3 momenti di promozione specifica:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Un evento "food&amp;cinema" dedicato alla presentazione del Trentino come location cinematografica in abbinamento alla degustazione di prodotti enogastronomici della provincia, rivolto a registi, giornalisti ed operatori cinematografici (17 settembre) – 17 partecipanti</li> <li>- Un evento "food&amp;design" dedicato alla presentazione di alcuni prodotti trentini di design che si abbinano al food uniti alla degustazione di prodotti enogastronomici della provincia, rivolto a giornalisti del settore food e design (20 settembre) – 23 partecipanti</li> <li>- Una classe consumer con degustazione di formaggi abbinata a miele e vino, rivolta al pubblico (24 ottobre) – 15 partecipanti</li> </ul> <p>Complessivamente il progetto è riuscito molto bene sia nelle fasi di promozione del territorio e dei prodotti; c'è stato un discreto riscontro dalla carta vini e dal piatto in ristorazione; sono andate molto bene le giornate di promozione sia per la parte vino che per la parte food. Un'azienda è diventata nuova referenza di Eataly (Distilleria Marzadro).</p>



PROGETTO	AZIONI	ATTIVITÀ SVOLTA
<p>Internazionalizzazione agroalimentare</p>		<p>2) Monaco di Baviera, 14-28 ottobre 2018</p> <p>Al progetto hanno aderito 16 aziende di cui 13 nuove referenze per Eataly e per ognuna sono stati selezionati più prodotti. Ogni prodotto è stato posizionato a scaffale a seconda della tipologia con segnaletica dedicata e cartellonistica all'ingresso. È stato predisposto un menù trentino in vendita presso i ristoranti (carne salada a carpaccio con scaglie di Trentingrana + orzotto mela, speck e noci) e una carta vini dedicata.</p> <p>Sono state organizzati complessivamente 18 momenti di promozione in negozio (alcune aziende hanno ripetuto la giornata), presso il mercato oppure l'enoteca, dove le aziende hanno potuto far assaggiare i prodotti ai clienti ed invitare all'acquisto.</p> <p>Oltre a ciò sono stati organizzati 6 momenti di promozione specifica:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Una conferenza stampa per la presentazione del Trentino e dei prodotti con giornalisti di settore (16 ottobre) – 34 giornalisti partecipanti</li> <li>- Due degustazioni mirate con abbinamenti di vino e prodotti per operatori di settore (16 ottobre) – 17 partecipanti ciascuna</li> <li>- Un evento per la promozione del Trentino come territorio dedicato allo sporttech “Food&amp;bike” con presentazione del cluster sport in abbinamento alla degustazione di prodotti enogastronomici della provincia, rivolto ad aziende di settore e giornalisti dello sport – 23 partecipanti</li> <li>- Una classe consumer con degustazione di formaggi abbinata a miele e grappa, rivolta al pubblico (24 ottobre) – 16 partecipanti</li> </ul> <p>Complessivamente il progetto è riuscito molto bene sia nelle fasi di promozione del territorio e dei prodotti; c'è stato un buon riscontro dalla carta vini, meno dal piatto in ristorazione; alcune giornate di promozione hanno avuto esito migliore rispetto ad altre perché realizzate nel fine settimane ma in generale i produttori si sono detti soddisfatti della presenza e della visibilità; 3 aziende sono diventate referenza stabile di Eataly mentre altre 2 stanno contrattando un inserimento per l'anno prossimo.</p>

PROGETTO	AZIONI	ATTIVITÀ SVOLTA
<p>Programmazione strategica</p>	<p>Considerate vision e mission aziendali, si desidera supportare l'implementazione concreta delle stesse al fine di rendere maggiormente competitiva TS e nel contempo rafforzarla come punto di riferimento dell'ecosistema territoriale, attuando azioni d'innovazione.</p> <p>Si intende quindi dare supporto nel definire e programmare la strategia, individuando trend di sviluppo futuro tramite analisi e studi mirati e progettando e/o acquisendo strumenti idonei (quali piattaforme digitali d'avanguardia, database informativi, ecc.) per velocizzare i flussi informativi, migliorare i processi aziendali ed i servizi offerti all'ecosistema territoriale esterno.</p>	<p>Assessment Meting - progettazione strategica dell'offerta di Progetto Manifattura Porgettazione TESS - LAB Coordinamento del progetto seed money</p>
<p>Mappatura, monitoraggio e analisi di benchmark</p>	<p>Analisi dell'impatto degli interventi realizzati da Trentino Sviluppo Spa: La Giunta Provinciale, sentita la competente Commissione permanente del Consiglio provinciale, ha approvato gli indirizzi che regolano i criteri e le modalità per la gestione dei beni e delle attività da parte di Trentino Sviluppo Spa. Gli indirizzi prevedono che la società realizzi gli interventi sulla base di un'analisi preventiva che dimostri le ricadute complessive delle iniziative nonché, nei casi previsti dal comma 1, lettera a), e dall'articolo 34, comma 1, l'equilibrio economico-finanziario prospettico e la redditività delle medesime iniziative; per questi ultimi casi gli indirizzi dispongono che la società continui ad operare secondo quanto previsto dagli articoli 14 e 14 bis, anche specificandone le procedure". Per dar seguito a quanto richiesto dalla Provincia, si è deciso di avviare un percorso di collaborazione per l'analisi degli impatti delle politiche pubbliche poste in essere per mezzo di Trentino Sviluppo, cercando collaborazione e supporto in FBK-IRVAPP con la finalità di suggerirne modifiche e/o miglioramenti in base all'esigenze dell'ecosistema economico trentino</p> <p>Progetto Big Open Trentino: Proseguire le attività finalizzate all'analisi di benchmark, basate su tecnologie d'avanguardia (algoritmi semantici e big data) e la correlazione del patrimonio informativo della pubblica amministra-</p>	<p>Realizzazione studio IRVAPP - FBK per Bilancio di Missione Realizzazione e presentazione del progetto Big Open Data; inizio fase industrializzazione (dialogo con i dipartiment iprovinciali coinvolti)</p>

PROGETTO	AZIONI	ATTIVITÀ SVOLTA
<p>Mappatura, monitoraggio e analisi di benchmark</p>	<p>zione trentina con i c.d. big data, allo scopo di analizzare approfonditamente lo stato dell'economia locale in particolare a seguito dell'impiego di strumenti di sostegno da parte della Provincia; ottenere una mappatura geografica sempre più approfondita degli operatori economici presenti sul territorio trentino; supportare la definizione delle politiche economiche pubbliche attraverso idonea reportistica suddivisa per settore. Si tenterà di accrescere la profondità di analisi ed estendere la possibilità di realizzare prototipi di analisi ad alto potenziale, tenendo ben presente quanto espresso nel documento di Strategia di Specializzazione Intelligente.</p> <p>Analisi comparativa nazionale (politiche pubbliche innovative): Per conto della Provincia, si è intrapreso nel 2017 un progetto finalizzato alla mappatura ed analisi delle attuali politiche per le imprese e degli strumenti attivati a favore delle stesse; all'individuazione delle aree di potenziale miglioramento e conseguenti azioni correttive; all'individuazione di aree di criticità e di eventuali policy non presidiate; al benchmark strutturato nell'ambito delle politiche per le imprese per la mappatura di best practices a livello nazionale ed internazionale ed analisi degli elementi innovativi e delle caratteristiche distintive; all'analisi e alla valutazione di innovative politiche pubbliche, per lo sviluppo dell'economia locale al fine di assicurarne l'efficacia pur in un contesto di risorse disponibili strutturalmente decrescenti ed innovarle nei contenuti e nelle modalità di applicazione. Nell'anno 2018, si intende individuare, scegliere ed implementare policy strumenti ritenuti di maggior impatto per l'ecosistema economico trentino.</p> <p>Analisi comparativa europea ed internazionale: effettuare attività di benchmark A tale scopo, gli sforzi saranno rivolti ad approfondire il livello di conoscenza dei settori ritenuti prioritari.</p>	
<p>Progettazione innovativa: policy, progetti di sistema, servizi di II livello</p>	<p>Progettazione policy innovative: a seguito delle analisi comparative nazionali ed internazionali, si intende supportare la Provincia nell'elaborazione e nell'implementazione di politiche pubbliche innovative mirate a far evolvere le macro-aree strategiche individuate dalla S3, che sappiano rispondere all'esigenze dell'ecosistema</p>	<p>Ipotesi nuovi servizi in Progetto Manifattura Festival Meteorologia (4 edizione) Sviluppo tavolo aeronautica</p>

PROGETTO	AZIONI	ATTIVITÀ SVOLTA
<p>Progettazione innovativa: policy, progetti di sistema, servizi di II livello</p>	<p>imprenditoriale territoriale e, nel contempo, sappiano sostenerlo nell'evoluzione di medio-lungo periodo anche in sinergia con strumenti europei laddove possibile (es: in linea con l'iniziativa "Seal of Excellence" lanciata dalla Commissione Europea per quelle iniziative imprenditoriali che hanno fatto domanda nell'ambito dello SME Instrument). Progettazione progetti di sistema: si intende supportare la Provincia nell'elaborazione e nell'implementazione di progetti innovativi di sistema mirati a far evolvere le macro-aree strategiche individuate dalla S3 con l'obiettivo di animare l'ecosistema territoriale e far nascere opportunità di business. Identificare servizi di secondo livello: identificazione di servizi per le aziende a valore aggiunto di "secondo livello", in linea con i mega trend di sviluppo internazionale e globale, destinati alle iniziative imprenditoriali a maggior potenziale che tenga presente le linee di sviluppo individuate dalle Smart Specialisation e dai comparti industriali prioritari. Tali servizi si andranno ad affiancare a quelli di "primo livello" già svolti dai tutor di riferimento delle aziende insediate con il supporto dei consulenti convenzionati.</p>	
<p>Digitalizzazione organizzativa</p>	<p>Si intende proseguire l'attività con un approccio "Business ed Organizzativo" orientato verso l'adozione di tecnologie informatiche, in relazione all'organizzazione e alla strategia aziendale e l'uso delle informazioni per aggiungere valore ai clienti, per realizzare una strategia dinamica, creare nuovi servizi ed innovare laddove ritenuto opportuno. Diversi gli strumenti a livello interno (ERP, CRM, BI, piattaforme di interazione con il cliente finale, strumenti per la digitalizzazione dei processi) e a livello esterno (piattaforme big data, altre interfacce necessarie a supportare l'attività quotidiana). Si intende lavorare per contribuire a definire la strategia ICT dell'azienda rispetto agli indirizzi di business del CdA e della DO, rendere coerente e armonica tale strategia rispetto alla situazione applicativa ed infrastrutturale esistente in TS ed eventualmente promuovere un miglioramento in termini di processi, digitalizzazione e rinnovamento, identificare e proporre alla DO, anno per anno, programmi e progetti (interni ed esterni a TS) noti ed emergenti, arricchiti di budget, tempi, priorità ed evidenziando miglioramento e criticità, scegliere ed implementare le piattaforme tecnologiche ed applicative aziendali, implementando modalità di ascolto, raccolta fabbisogni e ritorno circa la fattibilità di quanto richiesto.</p>	<p>Supporto nello sviluppo del CRM (contratti attivi) Supporto nell'implementazione dei sistemi di BI Supporto nella digitalizzazione dei processi aziendali (BPE) Digitalizzazione piattaforma di rendicontazione del bando seed money</p>

PROGETTO	AZIONI	ATTIVITÀ SVOLTA
<p>Progettazione "Cluster Sport"</p>	<p>L'obiettivo del progetto, da condursi in stretta sinergia con la Provincia (in particolare con l'assessorato allo Sport) consiste nel procedere in primis ad uno studio di fattibilità che consenta, avendo a riferimento la Legge Provinciale sullo Sport di: valutare le leve sportive in senso molto lato quale fattore di sviluppo economico del territorio, per quanto riguarda l'ambito sia turistico sia produttivo e di servizio (pensiamo anche alle tecnologie connesse, all'uso di materiali tecnici e smart); acquisire quelle informazioni che consentono un intelligente valutazione strategica circa l'allocazione delle risorse provinciali in infrastrutture sportive che abbiano una ricaduta economica per il territorio; attrarre aziende sul territorio trentino per fare attività di sviluppo prodotto in sinergia con laboratorio PROM di Meccatronica, centri di ricerca trentini ed altri attori territoriali: in quest'ambito è anche ipotizzabile la costruzione di un cluster "neve" che veda il coinvolgimento di una o più aziende del settore degli impianti di innevamento su cui definire azioni di sviluppo che vedano operatività sia nell'ambito sportivo della montagna sia nell'ambito della meccanica nell'ambito della manutenzione tecnica. Questa attività ha connessione anche con altre aree di Trentino Sviluppo quali l'Attrattività ed il Turismo; individuare forme di internazionalizzazione delle imprese trentine che ruotano attorno al settore sportivo; sviluppare infrastrutture territoriali esistenti, tra le quali Progetto Manifattura nella città di Rovereto.</p> <p>Le risorse aggiuntive che sono state messe a disposizione sul Piano 20,21,24 saranno utilizzate così come di seguito per creare sviluppare e sostenere il Cluster tramite:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Attivare ed ottimizzare il coordinamento del "Tavolo dello Sport", creato dalla Provincia Autonoma di Trento e fungere da "rapporteur" ed ente di supporto;</li> <li>• Sistematizzare le iniziative di sistema e creare una "Cabina di Regia" – in linea con il piano aziendale che richiede la costituzione di un Comitato di Indirizzo per il Cluster Sport (in linea esso stesso con il Piano di Sviluppo 2017-8 di Progetto Manifattura);</li> <li>• Attivare il dialogo con gli stakeholders e tutta la Comunità Trentina, passando dalle imprese/enti di ricerca/associazioni di categoria e sportivi...;</li> <li>• Coordinamento con TrentinoMarketing per quanto riguarda i grandi eventi sportivi, le sponsorizzazioni sportive et alia – inclusa ipotesi di incontri strategici a margine dei grandi eventi (ad es. i ritiri delle squadre calcistiche di Serie A, delle Nazionali di Basket e Pallavolo etc.);</li> </ul>	<p>Realizzazione piano strategico del cluster sport Sviluppo relazioni con gli stakeholder locali, nazionali, internazionali Mappatura ecosistema imprenditoriale sportivo del territorio Ideazione, progettazione e realizzazione Trentino Sport Tech Arena durante 1° edizione del Festival dello Sport Supporto alla realizzazione del Progetto Hackathon FIGC</p>

PROGETTO	AZIONI	ATTIVITÀ SVOLTA
<p>Progettazione "Cluster Sport"</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Coordinare le iniziative industriali ed economiche – ma anche di consulenza – attivate dalla Legge sullo Sport 4/2016;</li> <li>• Creazione ed elaborazione di una Strategia esplicita, chiara e focalizzata su Sport Economy, Sport-Innovazione e Sport Tech;</li> <li>• Studio delle Smart Specialisation Strategies a livello europeo ed attivare fondi FESR e FSE nel campo dello sport;</li> <li>• Fare un benchmarking nazionale ed internazionale dei territori sportivi;</li> <li>• Produrre una mappatura sistemica degli stakeholders; alla luce della mappatura degli stakeholders, definire le aree di intervento prioritarie, intrecciare/allineare i Piani Strategici con altre istituzioni; mettere in rete e fungere da intermediario tra gli stakeholders per nuove iniziative nel campo sport-innovazione;</li> <li>• Accreditalmento presso network nazionali ed internazionali; sviluppare iniziative in ambito EUREGIO;</li> <li>• Verifica di iniziative nel campo delle infrastrutture sportive;</li> <li>• Creare un nuovo modello di rapporto pubblico-privato nello sport, individuando nuovi modelli di gestione, sostenendo il lavoro di rete e la creazione di iniziative a supporto della sport economy trentina;</li> <li>• Attività di comunicazione e promozione specifiche finalizzate alle esigenze ed alle necessità della Strategia del Cluster Sport di TrentinoSviluppo.</li> </ul>	

PROGETTO	AZIONI	ATTIVITÀ SVOLTA
<p>Attuazione piano posizionamento strategico</p>	<p>Per trasmettere il nuovo posizionamento di Trentino Sviluppo e raggiungere in modo efficace tutti i target rilevanti si è definita una strategia di comunicazione improntata ai seguenti principi e linee guida:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• comunicazione strategica: identificazione del set di messaggi finalizzati a valorizzare l'attività istituzionale di Trentino Sviluppo. Definizione di modalità sintetiche ed efficaci per comunicare l'attività annuale; – multicanalità: elaborazione di modalità operative volte a trasmettere il messaggio ai target attraverso i diversi canali.</li> <li>• comunicazione integrata: continuità e uniformità delle modalità di comunicazione sui diversi canali, basata su linguaggi e stili differenti, ma in grado di trasmettere lo stesso family feeling.</li> <li>• riproducibilità: adozione di un format di produzione delle attività di comunicazione esterna che le renda memorabili perché costanti nel tempo.</li> </ul> <p>Entrando nello specifico dei singoli strumenti ed attività si sono individuate le seguenti aree di intervento:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. advertising e comunicazione below the line (BTL)</li> <li>2. media relations</li> <li>3. comunicazione digital</li> <li>4. comunicazione esterna</li> </ol>	<p>Nel 2018 è stato implementato il Piano operativo funzionale al posizionamento strategico di TS, declinandolo nelle quattro diverse aree di intervento (ADV e BTL, media relations, comunicazione digital, comunicazione esterna). E' quindi stata data attuazione al piano operativo così definito.</p>
<p>ADV e comunicazione BTL</p>	<p>E' stata prevista una revisione di tutti i materiali a disposizione, che oggi, riflettendo le diverse anime dell'agenzia, sono molto numerosi e molto diversi tra loro. Tutti i leaflet e le brochure saranno riscritti, sulla base del nuovo storytelling di Trentino Sviluppo, in un'ottica di razionalizzazione e semplificazione.</p> <p>Una volta consolidata la Corporate Identity di Trentino Sviluppo, verrà avviata anche una campagna ADV volta a generare consapevolezza sul posizionamento dell'agenzia.</p> <p>L'integrazione di 80.000 euro al Piano attività si rende necessaria per far fronte in particolare a due accordi di partnership siglati con altrettanti gruppi editoriali. Il fine dell'investimento è quello di rafforzare il posizionamento strategico del "sistema Trentino" a livello nazionale con l'obiettivo di intercettare potenziali aziende e/o investitori o comunque preparare il terreno all'attività di attrazione di investimenti.</p>	<p>E' stata individuata, tramite gara, l'agenzia incaricata di seguire il processo di rebranding e di definire la nuova corporate identity di TS. La stessa agenzia ha quindi presentato il progetto che è stato esaminato dal Cda a fine anno.</p> <p>Per quanto riguarda l'ADV nel corso del 2018 sono state strette specifiche partnership con due gruppi editoriali: con "Corriere Innovazione" sono state organizzate due tappe, una a Padova e l'altra a Milano, del road show dedicato all'innovazione con l'uscita di 2 pagine tabellari e alcuni ritorni redazionali pre e post evento; la collaborazione con "Il Sole 24 Ore" ha prodotto l'uscita di una doppia pagina redazionale e due mezza pagine tabellari. Per quanto riguarda la comunicazione Below the Line (BTL) sono stati prodotti ed aggiornati una serie di strumenti informativi cartacei (brochure di progetto, di ambito, etc.) e realizzati dei video esplicativi e/o promozionali di singoli eventi, iniziative o programmi.</p>

PROGETTO	AZIONI	ATTIVITÀ SVOLTA
<p>ADV e comunicazione BTL</p>	<p>Nello specifico con il Gruppo RCS ed in particolare la testata Corriere Innovazione diretta da Massimo Sideri è stata definita la partecipazione di a due delle cinque tappe del road show di CI per l'Italia: Padova, 27 settembre, tema "Industria 5.0" e Torino, 25 ottobre, "Energie". Probabile anche partecipazione all'evento conclusivo a Milano (29 novembre).</p> <p>Con il Gruppo Forbes ed in particolare la testata Forbes Italia diretta da Alessandro Rossi è invece prevista una collaborazione che riguarda l'organizzazione di un evento specifico riservato ad una nicchia di agenti e operatori professionali (avvocati d'affari, commercialisti, private banker) e l'uscita sul mensile di una serie di publiredazionali dedicati a "case history" significative.</p>	
<p>Media relations</p>	<p>La strategia di media relations di TS si sviluppa a partire dalle seguenti attività</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Definizione di uno storytelling di Trentino Sviluppo: individuare storie di interesse per i media, non limitate ai progetti nati da Polo Meccatronica e Progetto Manifattura ma focalizzate sul ruolo strategico e proattivo di Trentino Sviluppo;</li> <li>• Ottimizzazione dell'emissione di comunicati stampa: razionalizzazione dei contenuti per area tematica per evitare che i messaggi chiave si disperdano;</li> <li>• Promozione di incontri one-to-one: organizzazione di Press Cafè con direttori, vicedirettori e capi redattori dei principali quotidiani nazionali, per accreditare Trentino Sviluppo e far conoscere le attività svolte dall'Agenzia;</li> <li>• Organizzazione di press tour o tavole rotonde con i giornalisti: promuovere occasioni di incontro e scambio, al di fuori del territorio trentino per fidelizzare il rapporto con i media nazionali;</li> <li>• Identificazione di opportunità di promozione delle attività di Trentino Sviluppo: individuare eventi e iniziative sul territorio provinciale e nazionale (es: Festival dell'Economia) attraverso i quali valorizzare il ruolo dell'Agenzia e la sua conoscenza delle dinamiche economiche del Trentino;</li> <li>• Implementazione e razionalizzazione delle mailing list nazionali: riorganizzare ed aggiornare le mailing list dell'Agenzia, così da permettere una minore dispersione e un efficientamento delle attività dell'ufficio stampa. Il database media,</li> </ul>	<p>E' stato dato corso a tutte le azioni previste nel Piano. In termini numerici, il report di Analisi mediatica relativo al 2018 evidenzia la pubblicazione di 1.368 articoli riguardanti Trentino Sviluppo e i suoi brand/progetti sulle testate giornalistiche nazionali (56), locali (1.179) e locali di altre regioni (133), per un valore economico equivalente pari a 3.988.841 euro.</p> <p>Tra gli ambiti che hanno avuto maggiore visibilità quello "Istituzionale" (476 uscite) seguito da "Meccatronica" (306 uscite), "Progetto Manifattura" (231 uscite), "Asset turistici e funiviari" (113), "BIC e nuova imprenditorialità (105), Trentino Film Commission (104), "Finanza e Immobili" (32).</p> <p>Per quanto riguarda la sentiment analisi si sono registrati nel corso del 2018 appena 14 articoli classificati come "negativi", in gran parte afferenti la sfera istituzionale (9).</p> <p>Nel corso del 2018 si sono organizzate 18 conferenze stampa.</p>



PROGETTO	AZIONI	ATTIVITÀ SVOLTA
Media relations	<p>infatti, è lo strumento più importante per l'attuazione di una strategia di Media relations efficace e sarà costantemente aggiornato, anche sulla base del monitoraggio della rassegna stampa giornaliera;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Pubblicazione di dati e statistiche, anche sotto forma di infografiche: preparare e aggiornare dati sulle dinamiche economiche del contesto trentino e sui punti di forza dell'export e dell'attrazione di investimenti. La pubblicazione del comunicato sul bilancio può diventare l'occasione per un evento che evidenzia il ruolo chiave svolto da Trentino Sviluppo nella crescita economica del territorio, alla luce dei suoi investimenti.</li> </ul>	
Comunicazione digital	<p>Il conseguimento del nuovo posizionamento strategico di Trentino Sviluppo si realizza anche a partire dall'ottimizzazione degli strumenti e delle attività di comunicazione esistenti e da un loro successivo consolidamento, coerente con gli obiettivi individuati. Tutti i canali e contenuti della comunicazione digitale hanno iniziato ad essere rivisti alla luce del nuovo posizionamento e riorganizzati in ottica di semplicità e chiarezza:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Sito web: ottimizzazione dei contenuti per favorire una comunicazione più dinamica delle attività di Trentino Sviluppo;</li> <li>• Newsletter: revisione della modalità di invio e dei contenuti della newsletter per favorirne il tasso di apertura e migliorarne l'efficacia;</li> <li>• Social media: riscrittura del piano editoriale e ottimizzazione della governance dei quattro diversi canali social. Il piano editoriale sarà studiato per aumentare il tasso di engagement e favorire la costruzione di una community intorno ai temi chiave di Trentino Sviluppo.</li> </ul>	<p>Sul fronte della comunicazione digital il 2018 ha visto l'importante sforzo teso a definire modelli e strumenti per la gestione di campagne multicanale e per l'ottimizzazione degli strumenti esistenti. Per quanto riguarda il web sono stati gestiti ed implementati i quattro portali principali (trentinosviluppo, progettomanifattura, polomeccatronica, investintrentino), create in house 8 landing page a supporto di altrettante campagne di comunicazione, razionalizzato il sistema di newsletter che è stato riorganizzato attorno a quattro newsletter tematiche con 59 newsletter inviate nell'anno: 10 Invest in Trentino, 10 TS International, 10 TS Mech, 11 TS Green e 18 invii dedicati ad eventi ed iniziative specifiche. Per quanto riguarda i canali social sono stati gestiti i 14 profili che fanno capo a TS, elaborata una strategia ed un piano editoriale per ogni singolo canale, così come la social media policy, ed implementato Whatsapp come strumento di messaggistica con 900 iscritti al canale broadcast dedicato e 75 messaggi informativi inviati al gruppo.</p>

PROGETTO	AZIONI	ATTIVITÀ SVOLTA
<p>Comunicazione esterna</p>	<p>Grazie a questo suo ruolo e alla comprensione globale delle dinamiche economiche e pubbliche, Trentino Sviluppo può proporre proattivamente iniziative e azioni di comunicazione in linea con i valori fondanti alla base del proprio posizionamento.</p> <p>Per rispondere all'obiettivo di razionalizzazione sopra identificato e arginare il sovraccollamento di iniziative derivanti dalle diverse aree di attività di Trentino Sviluppo, verrà predisposta una policy che definisca le linee guida per la selezione dei progetti da promuovere, coerentemente con il posizionamento strategico dell'agenzia.</p> <p>In particolare verrà messo a punto un modello di engagement basato sull'identificazione di macro-temi (attrazione, innovazione, territorio, ecc) legati al posizionamento dell'Agenzia, ai quali legare ciascun evento all'interno di una strategia complessiva.</p> <p>L'articolazione per macro-temi, inoltre, potrà sovrapporsi alla mappatura degli stakeholder: per ciascuno di essi, a seconda della rilevanza di ciascun tema specifico, verranno identificate delle azioni "tipo".</p> <p>Per questo motivo, ogni occasione di visibilità -anche proveniente dagli stessi incubatori, Polo Meccatronica e Progetto Manifattura- verrà accuratamente vagliata per verificarne la rispondenza agli obiettivi strategici della società.</p> <p>Un "di cui" di questo ambito sono le SPONSORIZZAZIONI, prima articolate nelle diverse aree di business della Società ed ora accentrate nell'Area Comunicazione e Promozione, ed una serie di iniziative di PROMOZIONE DI SISTEMA, tra cui alcuni eventi (fiere all'estero, partnership con Eataly, roadshow, etc.) promossi con l'obiettivo primario di offrire alle aziende trentine nuove opportunità di mercato all'estero e che, se opportunamente progettate e gestite per quanto riguarda la comunicazione e la brandizzazione, possono diventare un utile ed efficace momento di marketing territoriale.</p> <p>Lo sblocco dell'impasse giudiziario e il conseguente avvio dei lavori per la realizzazione degli spazi produttivi nel cosiddetto "Ambito B" di Progetto Manifattura rende necessario mettere in atto un articolato piano di comunicazione rivolto sia ad un pubblico locale di stakeholder (istituzioni, cittadinanza, imprese e professionisti trentini) che a potenziali aziende interessate ad investire trasferendo in quegli spazi proprie attività produttive.</p> <p>L'integrazione di 30.000 euro al Piano attività è quindi necessaria a coprire una prima trincea di interventi previsti dal Piano di comunicazione.</p>	<p>Nel 2018, in linea con quanto previsto dal Piano di posizionamento strategico, è stato realizzato un importante lavoro di mappatura degli eventi sui quali la società era a vario titolo coinvolta, individuando tra questi una rosa ristretta di eventi valutati come sensibili e rilevanti dal punto di vista del posizionamento strategico. Nel complesso è stato garantito supporto per quanto riguarda la comunicazione e la promozione a 78 eventi, dei quali 53 organizzati sul territorio provinciale, 19 in ambito nazionale e 6 a livello internazionale (Hannover, Monaco, New York, Iran, Qatar, Belgio).</p>

PROGETTO	AZIONI	ATTIVITÀ SVOLTA
<p>Promozione di sistema e sponsorizzazioni</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Organizzazione e partecipazione ad eventi e fiere all'estero</li> <li>• Partnership strategiche per la promozione delle aziende locali in Italia e nel mondo (es. accordo con Eataly)</li> <li>• Roadshow in Italia e all'estero</li> <li>• Incontri con la stampa estera in occasione di fiere o presso le ambasciate</li> <li>• Sponsorizzazioni di eventi o progetti funzionali al posizionamento strategico (es. forum di settore, business competition, etc.)</li> </ul> <p>L'integrazione di 20.000 euro al Piano attività è necessaria per far fronte ad una serie di nuove opportunità emerse in corso d'anno di partecipazioni ad eventi nazionali finalizzati a promuovere il sistema trentino dell'innovazione.</p>	<p>In questo ambito di spesa sono stati imputate diverse attività a supporto, tra cui i service fotografici e video ed altre attività puntuali non già comprese in altre voci del Piano.</p>
<p>Altri materiali di comunicazione</p>	<p>Al fine di rendere coerenti le diverse azioni compiute nell'ambito del piano di Posizionamento strategico si è inoltre deciso di accentrare sull'Area Comunicazione e Promozione tutta l'attività di comunicazione esterna ed interna svolta dalla Società, compresa l'ideazione e l'elaborazione di tutto il materiale necessario alle attività e ai progetti promossi dalle singole aree di business ma anche degli eventi aventi rilevanza esterna e quindi funzionali a promuovere un'immagine della Società unitaria ed in linea con il posizionamento strategico. In questo ambito rientrano le attività non già comprese negli altre voci del Piano</p> <p>L'intensa attività di comunicazione svolta nel primo semestre del 2018 ha portato ad esaurire già in corso d'anno il monte ore previsto dai "pacchetti" di service foto e video. L'integrazione di 20.000 euro al Piano attività è quindi necessaria per stipulare nuovi contratti con i fornitori.</p>	<p>In questo ambito di spesa sono stati imputate diverse attività a supporto, tra cui i service fotografici e video ed altre attività puntuali non già comprese in altre voci del Piano.</p>

PROGETTO	AZIONI	ATTIVITÀ SVOLTA
<p>Servizi ed attività per la razionalizzazione, l'efficientamento e lo sviluppo delle società funiviarie</p>	<p>TS darà un supporto prezioso per tutte le verifiche necessarie negli impianti a fune per operare in conformità alle leggi (DLgs.81/2008) vigenti rispettandone le scadenze, garantendo la sicurezza delle persone, il monitoraggio del rischio ed il miglioramento continuo dei processi, attraverso l'applicazione delle norme che disciplinano il "mondo funiviario".</p> <p>Nella gestione della vita degli impianti indispensabile diventa invece il monitoraggio ed il contenimento dei costi di impianto e di esercizio da una parte e l'implementazione dell'offerta e la massimizzazione delle prospettive di ricavo dall'altra, affinché la società funiviaria abbia la possibilità di reggere nel tempo.</p> <p>TS darà un supporto prezioso per la mappatura delle voci di costo suddivise per centro di costo (anche tramite l'ausilio di software dedicati).</p> <p>TS inoltre darà supporto agli Ordini Professionali nell'organizzazione di eventi, convegni e corsi specifici volti alla crescita professionale degli operatori e manager funiviari.</p>	<p>Con l'ausilio di un professionista esterno, affiancato al direttore dell'Area impianti turistici, è stato dato supporto alle singole società funiviarie nell'individuare gli investimenti strettamente necessari allo sviluppo delle stesse stazioni sciistiche oltre a predisporre una mappatura delle voci di costo suddivise per centro di costo.</p> <p>Nel 2018 TS ha iniziato a progettare un portale dedicato alle società funiviarie con lo scopo di favorire l'interscambio aziendale di beni/mezzi/attrezzatura usata. Si pensa di andare a regime, dopo un periodo di prova, nel primo semestre del 2019.</p> <p>Proseguendo con l'attività iniziata nel 2017 nel 2018 TS ha promosso e realizzato una master (sviluppato su 9 giornate) dedicato al management delle varie società funiviarie, avete per oggetto il marketing, le responsabilità durante l'esercizio ed costi di gestione.</p>

PROGETTO	AZIONI	ATTIVITÀ SVOLTA
Artingegna 2018	<p>Prevede la realizzazione di un'edizione rinnovata della mostra dell'artigianato provinciale. La nuova sede è stata individuata nell'area di progetto Manifattura a Borgo Sacco di Rovereto e si terrà tra il 6 e l'8 aprile 2018.</p> <p>Si è reso necessario un maggior impegno di spesa in quanto i costi relativi alle attività da svolgere nel campo della sicurezza si sono rivelate più impegnativi di quanto inizialmente preventivato.</p>	<p>Artingegna è stata ospitata per tre giorni, negli spazi della ex Manifattura Tabacchi di Rovereto, allestiti con strutture coperte e casette. Il programma dell'edizione 2018, ha visto la premiazione dei Maestri Artigiani Gelatieri, l'ultima categoria certificata dal percorso di formazione previsto dalla legge provinciale dedicata, alla presentazione del marchio "100% Valore Artigiano", la "Mostra dell'innovazione", in cui alcune imprese artigiane selezionate hanno presentato progetti particolarmente all'avanguardia.</p> <p>Dieci istituti professionali trentini hanno lavorato fianco a fianco con i Maestri Artigiani, in laboratori e progetti in sinergia fra formazione e lavoro che mirano ad accrescere le competenze dei ragazzi come futuri professionisti e imprenditori.</p> <p>Seminari di settore, eventi formativi e conferenze, con uno spazio dedicato a consulenze per imprese e cittadini, un parco tematico, allestito nei giardini pubblici di fronte alla Manifattura, una bicicletta aperta a tutti che guidata da Letizia Paternoster, hanno costituito l'insieme degli eventi offerti al pubblico.</p>
Artigianato in Fiera Milano	<p>Anche per il 2018 è prevista l'azione di realizzazione del padiglione trentino di promozione e vendita delle produzioni artigianali locali.</p> <p>L'incremento previsto serve per coprire i costi, suddivisi di norma al 50% con Trentino Marketing, sostenuti lo scorso anno e quantificabili in via prudenziale in 40.000 Euro oltre IVA. L'iniziativa Artigiano in Fiera è da anni una occasione per rappresentare il Trentino e le sue peculiarità artigianali a Milano. La provincia di Trento ha da sempre sostenuto l'iniziativa anche finanziariamente in compartecipazione con i privati, con fondi ad hoc a ciò destinati.</p>	<p>150 le aziende artigiane presenti nei tre giorni di manifestazione, tra espositori (103) e Maestri Artigiani, 12 quelle impegnate direttamente nei lavori di allestimento (con circa 60 addetti), oltre 200 tra imprese ed enti coinvolti nell'organizzazione, 23.000 metri quadrati per l'area interessata dalla manifestazione, 1.600 metri quadrati coperti con strutture dedicate.</p>
Artigianato in Fiera Milano - ass. Artigiani	<p>Collaborazione con l'Associazione Artigiani della Provincia di Trento per l'attività di supporto negli allestimenti, nella scelta delle imprese da invitare alla esposizione, per le progettazioni varie per le attività di contorno (esposizioni opere, prodotti e quant'altro);</p>	
Maestro Artigiano	<p>Le attività previste per il 2018 sono:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• acquisto di 400 timbri per i maestri artigiani;</li> <li>• cerimonia di consegna dei timbri agli attuali maestri artigiani con relativa campagna comunicativa e promozionale;</li> <li>• acquisto di 100 targhe di maestro artigiano;</li> <li>• revisione completa del sito;</li> <li>• acquisizione di materiale fotografico e di materiale video</li> <li>• campagna promozionale di rilancio dei MA sui quotidiani</li> <li>• cerimonie di consegna della targa di MA per falegnami di arredo e per fumisti con relativa campagna promozionale sui giornali.</li> </ul>	

PROGETTO	AZIONI	ATTIVITÀ SVOLTA
<p>Promozione Maestro Artigiano</p>	<p>Per favorire la partecipazione di apprendisti e ragazzi in alternanza scuola / lavoro presso artigiani a una competizione prima nazionale e poi internazionale sulle attività artigianali. L'iniziativa prevede anche il tutoraggio dell'artigiano e un percorso di formazione ad hoc con il sistema scolastico trentino.</p>	<p>Artingegna è stata ospitata per tre giorni, negli spazi della ex Manifattura Tabacchi di Rovereto, allestiti con strutture coperte e casette. Il programma dell'edizione 2018, ha visto la premiazione dei Maestri Artigiani Gelatieri, l'ultima categoria certificata dal percorso di formazione previsto dalla legge provinciale dedicata, alla presentazione del marchio "100% Valore Artigiano", la "Mostra dell'innovazione", in cui alcune imprese artigiane selezionate hanno presentato progetti particolarmente all'avanguardia.</p> <p>Dieci istituti professionali trentini hanno lavorato fianco a fianco con i Maestri Artigiani, in laboratori e progetti in sinergia fra formazione e lavoro che mirano ad accrescere le competenze dei ragazzi come futuri professionisti e imprenditori.</p>
<p>Industria 4.0</p>	<p>Si propone di realizzare delle attività formative che avvicinino il mondo dell'artigianato ai servizi ad alto valore aggiunto del laboratorio Prom del Polo Meccatronica.</p> <p>Verranno progettati dei momenti formativi che permetteranno di testare le possibilità offerte dai vari servizi di Prom nonché dare alle aziende interessate la possibilità di entrare in contatto con gli esperti dedicati e poter proporre che propri progetti che possano essere sviluppati congiuntamente.</p> <p>Si prevede inoltre, attraverso il coinvolgimento anche delle scuole tecniche e professionali, di costruire delle azioni di supporto all'avvio di impresa nell'ambito del settore meccanico/meccatronico laddove le stesse imprese artigiane possano fare da supporto integrando l'esperienza del progetto Reload.</p> <p>Non si esclude di coinvolgere anche le aziende più strutturate presenti all'interno di polo meccatronica in azioni di tutoraggio e sperimentazione attraverso l'affidamento di forniture coinvolgenti in progetti che consentano l'affidamento futuro di forniture.</p>	<p>Seminari di settore, eventi formativi e conferenze, con uno spazio dedicato a consulenze per imprese e cittadini, un parco tematico, allestito nei giardini pubblici di fronte alla Manifattura, una bicicletta aperta a tutti che guidata da Letizia Paternoster, hanno costituito l'insieme degli eventi offerti al pubblico.</p> <p>150 le aziende artigiane presenti nei tre giorni di manifestazione, tra espositori (103) e Maestri Artigiani, 12 quelle impegnate direttamente nei lavori di allestimento (con circa 60 addetti), oltre 200 tra imprese ed enti coinvolti nell'organizzazione, 23.000 metri quadrati per l'area interessata dalla manifestazione, 1.600 metri quadrati coperti con strutture dedicate.</p>
<p>Progetto corsi Ebat per maestri artigiani</p>	<p>Realizzazione corso sulla sicurezza per agevolare l'attivazione dei tirocini formativi presso ditte artigiane senza dipendenti e quindi senza obbligo di redigere il piano di sicurezza sui luoghi di lavoro.</p>	
<p>Iniziativa Associazione panificatori trentini</p>	<p>L'importo indicato serve per promuovere le attività dei panificatori in occasione di particolari eventi frequentati dalla cittadinanza, in una logica di partnership con l'Associazione di riferimento dei panificatori trentini che sostiene l'organizzazione ed il coordinamento delle attività ed i relativi costi.</p>	

PROGETTO	AZIONI	ATTIVITÀ SVOLTA
<p>Progetto di sostegno al ricambio generazionale/continuità contrib./promoz. Occupaz.</p>	<p>Prosecuzione del Progetto Reload, frutto di un protocollo d'intesa fra l'Assessorato e l'Associazione artigiani e piccole imprese di Trento, per il Sostegno al ricambio generazionale, la continuità contributiva e la promozione dell'occupazione nelle imprese artigiane e nelle piccole imprese della Provincia di Trento</p>	<p>Artingegna è stata ospitata per tre giorni, negli spazi della ex Manifattura Tabacchi di Rovereto, allestiti con strutture coperte e casette. Il programma dell'edizione 2018, ha visto la premiazione dei Maestri Artigiani Gelatieri, l'ultima categoria certificata dal percorso di formazione previsto dalla legge provinciale dedicata, alla presentazione del marchio "100% Valore Artigiano", la "Mostra dell'innovazione", in cui alcune imprese artigiane selezionate hanno presentato progetti particolarmente all'avanguardia.</p> <p>Dieci istituti professionali trentini hanno lavorato fianco a fianco con i Maestri Artigiani, in laboratori e progetti in sinergia fra formazione e lavoro che mirano ad accrescere le competenze dei ragazzi come futuri professionisti e imprenditori.</p> <p>Seminari di settore, eventi formativi e conferenze, con uno spazio dedicato a consulenze per imprese e cittadini, un parco tematico, allestito nei giardini pubblici di fronte alla Manifattura, una bicicletтата aperta a tutti che guidata da Letizia Paternoster, hanno costituito l'insieme degli eventi offerti al pubblico.</p> <p>150 le aziende artigiane presenti nei tre giorni di manifestazione, tra espositori (103) e Maestri Artigiani, 12 quelle impegnate direttamente nei lavori di allestimento (con circa 60 addetti), oltre 200 tra imprese ed enti coinvolti nell'organizzazione, 23.000 metri quadrati per l'area interessata dalla manifestazione, 1.600 metri quadrati coperti con strutture dedicate.</p>

PROGETTO	AZIONI	ATTIVITÀ SVOLTA
<p>Promozione e supporto all'internazionalizzazione</p>	<p>Durante l'anno 2018, Trentino Sviluppo prevede di sviluppare iniziative di promozione del settore pietra e porfido in sinergia con soggetti privati ed in particolare con E.S.Po. Gli interventi consistono nell'individuazione di attività promozionali da realizzarsi nel corso dell'esercizio sia sul territorio italiano che all'estero tramite assunzione di impegni finanziari compartecipati. In particolare, l'apporto economico di Trentino Sviluppo alle attività sulla pietra è stata identificata per l'anno in corso nella compartecipazione del 50% dei costi sostenuti per l'organizzazione e la gestione di attività promozionali.</p>	<p>Anche per l'anno 2018 è stato rinnovato il Protocollo d'Intesa tra Trentino Sviluppo e E.S.Po. Soc. Coop. (ns. Protocollo 6095 del 03/05/2018) nel quale le parti hanno convenuto una compartecipazione economica di Trentino Sviluppo S.p.a. pari al 50% dei costi sostenuti per l'organizzazione e la gestione di attività promozionali fino al raggiungimento di un massimo di spesa pari a € 45.000, (IVA esclusa).</p> <p>Le attività identificate per l'anno 2018 sono state:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Lo svolgimento di almeno cinque convegni tecnici</li> <li>- Lo svolgimento di almeno cinque visite alle cave</li> <li>- La presenza ad un evento fieristico o fiera internazionale da realizzarsi all'estero</li> </ul> <p>Il Consorzio è stato supportato nell'organizzazione di convegni tecnici presso diverse città italiane: Udine, Tortona, La Spezia, Parma, Rovigo e Prato. Per quanto riguarda le visite in cava, le uscite sono state svolte in Toscana presso i siti di Livorno, Massa e Carrara, Alessandria, Asti e Vercelli per quanto riguarda il Piemonte, e infine Verona. La fiera internazionale a cui ESPo ha partecipato è stata la Stone Tec di Norimberga.</p> <p>I partecipanti agli incontri sono essenzialmente professionisti quali architetti e paesaggisti nonché delegati delle municipalità con specifiche competenze nel campo del ripristino dell'arredo urbano. I report delle presenze sono stati forniti da ESPo, che ha dichiarato un totale di 220 partecipanti. La partecipazione ai seminari è per i professionisti propedeutica all'ottenimento di crediti formativi, per questa ragione gli interventi sono strutturati in una parte teorica a cui fa seguito una dimostrazione pratica di posa.</p>
<p>Realizzazione nuovo "Marchio di qualità"</p>	<p>L'anno in corso vedrà inoltre la realizzazione del progetto per la creazione del "Marchio di Qualità" del porfido, come previsto dalla Legge Provinciale 7 del 24 ottobre 2006, art. 23 bis, "Marchi di Qualità".</p>	<p>Con il supporto di un professionista esterno è stato concluso il lavoro relativo al Marchio Pietre Trentine con l'elaborazione di un disciplinare tipo e di un regolamento d'uso con lo studio di un nuovo logo per il marchio ideato da uno studente dell'Istituto Artigianelli. La Giunta Provinciale con la delibera n. 2051 del 24 ottobre 2018 ha approvato il regolamento ed il disciplinare relativo al "Marchio di Qualità".</p>



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

Bilancio al 31/12/2018

Stato patrimoniale attivo	31/12/2018	31/12/2017
<b>A) Crediti verso PAT per fondi impegnati</b>	<b>25.111.354</b>	<b>30.061.370</b>
<i>di cui crediti verso PAT per fondi futuri</i>	7.168.222	7.220.050
<b>B) Immobilizzazioni</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>C) Attivo circolante</b>		
<i>II. Crediti</i>		
1) Verso clienti		
- entro l'esercizio	26.159	18.950
- oltre l'esercizio	0	0
	26.159	18.950
5) Verso imprese sottoposte al controllo delle controllanti		
- entro l'esercizio	0	27.965
- oltre l'esercizio	0	
	0	27.965
5 quater) Verso altri		
- entro l'esercizio	4.312.658	1.111.707
- oltre l'esercizio	0	0
	4.312.658	1.111.707
	4.338.817	1.158.622
<i>IV. Disponibilità liquide</i>		
1) Depositi bancari e postali	246.122	153.503
3) Denaro e valori in cassa	0	184
	246.122	153.687
<b>Totale attivo circolante</b>	<b>4.584.939</b>	<b>1.312.309</b>
<b>D) Ratei e risconti</b>	<b>18.299</b>	<b>42.482</b>
<b>Totale attivo</b>	<b>29.714.592</b>	<b>31.416.161</b>

**Stato patrimoniale passivo**

<b>A) Patrimonio netto</b>		
I. Fondo artt. 20-21-24-24bis L.P. 6/1999	76.159.560	70.552.273
<i>VI. Altre riserve</i>		
Differenza da arrotondamento all'unità di Euro	(1)	(1)
	(1)	(1)
VIII. Oneri di gestione esercizi precedenti	(48.554.292)	(43.539.542)
IX. Oneri di gestione dell'esercizio	(4.436.873)	(5.098.452)
<b>Totale patrimonio netto</b>	<b>23.168.394</b>	<b>21.914.278</b>
<b>B) Fondi per rischi e oneri</b>		
	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>C) Trattamento di fine rapporto di lavoro subordinato</b>		
	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>D) Debiti</b>		
<i>6) Acconti</i>		
- entro l'esercizio	0	7.464
- oltre l'esercizio	0	0
	0	7.464
<i>7) Verso fornitori</i>		
- entro l'esercizio	4.871.949	8.560.154
- oltre l'esercizio	0	0
	4.871.949	8.560.154
<i>11) Verso controllanti</i>		
- entro l'esercizio	0	2.352
- oltre l'esercizio	0	30.433
	0	32.785
<i>11 bis Verso imprese sottoposte al controllo delle controllanti</i>		
- entro l'esercizio	1.097.180	748.068
- oltre l'esercizio	0	0
	1.097.180	748.068
<i>12) Tributari</i>		
- entro l'esercizio	66.592	85.241
- oltre l'esercizio	0	0
	66.592	85.241
<i>13) Verso istituti di previdenza e di sicurezza sociale</i>		
- entro l'esercizio	3.185	173
- oltre l'esercizio	0	0
	3.185	173
<i>14) Altri debiti</i>		
- entro l'esercizio	507.212	54.025
- oltre l'esercizio	0	13.500
	507.212	67.525
<b>Totale debiti</b>	<b>6.546.118</b>	<b>9.501.410</b>
<b>E) Ratei e risconti</b>		
	<b>80</b>	<b>473</b>
<b>Totale passivo</b>	<b>29.714.592</b>	<b>31.416.161</b>

<b>Conto economico</b>	<b>31/12/2018</b>	<b>31/12/2017</b>
<b>A) Valore della produzione</b>		
1) Ricavi delle vendite e delle prestazioni	223.423	65.909
5) <i>Altri ricavi e proventi</i>		
a) Vari	1.581.587	10.390
	1.581.587	10.390
<b>Totale valore della produzione</b>	<b>1.805.010</b>	<b>76.299</b>
<b>B) Costi della produzione</b>		
6) Per materie prime, sussidiarie, di consumo e di merci	1.484.227	1.621.593
7) Per servizi	4.675.786	3.433.295
8) Per godimento di beni di terzi	5.945	60.684
14) Oneri diversi di gestione	76.113	8.879
<b>Totale costi della produzione</b>	<b>6.242.071</b>	<b>5.124.451</b>
<b>Differenza tra valore e costi di produzione (A-B)</b>	<b>(4.437.061)</b>	<b>(5.048.152)</b>
<b>C) Proventi e oneri finanziari</b>		
16) <i>Altri proventi finanziari</i>		
d) Proventi diversi dai precedenti altri	379	121
	379	121
17) <i>Interessi e altri oneri finanziari</i>		
altri	3	50.598
	3	50.598
17 bis) Utili e perdite su cambi	(188)	177
<b>Totale proventi e oneri finanziari</b>	<b>188</b>	<b>(50.300)</b>
<b>D) Rettifiche di valore di attività e passività finanziarie</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>21) Avanzo (Oneri) di gestione dell'esercizio</b>	<b>(4.436.873)</b>	<b>(5.098.452)</b>

