

**SEZIONE PROMOZIONE,
QUALIFICAZIONE ED INCENTIVI:
E. AMBITO SERVIZI**

**FONDO UNICO PER LO SVILUPPO DELL'ECONOMIA TRENINA
SEZIONE PROMOZIONE, QUALIFICAZIONE ED INCENTIVI
AMBITO SERVIZI - PROMOZIONE**

**RENDICONTO DELLA GESTIONE
01 GENNAIO 2016 - 31 DICEMBRE 2016**

Il presente rendiconto viene redatto ai sensi dell'art. 36 della convenzione unica tra la società Trentino Sviluppo S.p.A. e la Provincia autonoma di Trento deliberata dalla Giunta Provinciale in data 20 dicembre 2016.

Tale accordo disciplina le modalità operative di gestione del Fondo in capo alla società Trentino Sviluppo S.p.A. e tra questi l'Ambito Servizi - Promozione ed in ossequio ai principi contenuti nella convenzione unica il presente rendiconto finanziario richiama il principio "di cassa".

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

A) Relazione illustrativa dell'attività svolta in relazione agli obiettivi del piano a commento delle voci	Pag. A.1
B) Situazione degli apporti della Provincia	Pag. B.1
C) Riepilogo dei pagamenti effettuati per attività	Pag. C.1
D) Somme introitate per cessione o locazione di immobili, impianti, mobili, partecipazioni e attivi in genere	Pag. D.1
E) Eventuali finanziamenti ed ulteriori rimborsi alle singole Sezioni del Fondo a qualsiasi titolo	Pag. E.1
F) Ammontare degli interessi accreditati e addebitati in seguito all'utilizzo di liquidità a titolo oneroso, operando nell'ambito del criterio della gestione unitaria della liquidità	Pag. F.1
G) Saldo delle disponibilità e degli impieghi al 31.12	Pag. G.1
H) Situazione delle eventuali partite in sofferenza e perdite derivanti da procedure concorsuali	Pag. H.1

Si trasmette inoltre in allegato il file con il dettaglio analitico della movimentazione finanziaria relativa al periodo dal 01 gennaio 2016 al 31 dicembre 2016.

Rovereto, 24 febbraio 2017

TRENTINO SVILUPPO SPA
RENDICONTO DELLA GESTIONE - AMBITO SERVIZI - PROMOZIONE
PERIODO - 01 GENNAIO 2016 - 31 DICEMBRE 2016

A) Relazione illustrativa dell'attività svolta in relazione agli obiettivi del piano a commento delle voci

Premessa

Il rendiconto viene elaborato e presentato secondo la seguente impostazione:

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

Si darà conto pertanto nel presente documento dell'attività svolta e dei risultati raggiunti con riferimento agli obiettivi definiti in sede di programmazione.

TRENTINO SVILUPPO SPA
RENDICONTO DELLA GESTIONE - AMBITO SERVIZI - PROMOZIONE
PERIODO - 01 GENNAIO 2016 - 31 DICEMBRE 2016

ASSE 1: NUOVE IMPRESE, BIC E ACCELERATORI

1.2 Preincubazione e Start Up

Descrizione:

Con l'attività di preincubazione si affronta una fase di prima selezione delle iniziative che effettivamente sono rilevanti per il contenuto di innovazione, per potenzialità in termini di successo sul mercato e quindi di sostenibilità economica. Il modello di pre-incubazione permette al potenziale imprenditore di fare esperienza, supportato da esperti, nella gestione della propria impresa prima della sua costituzione.

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

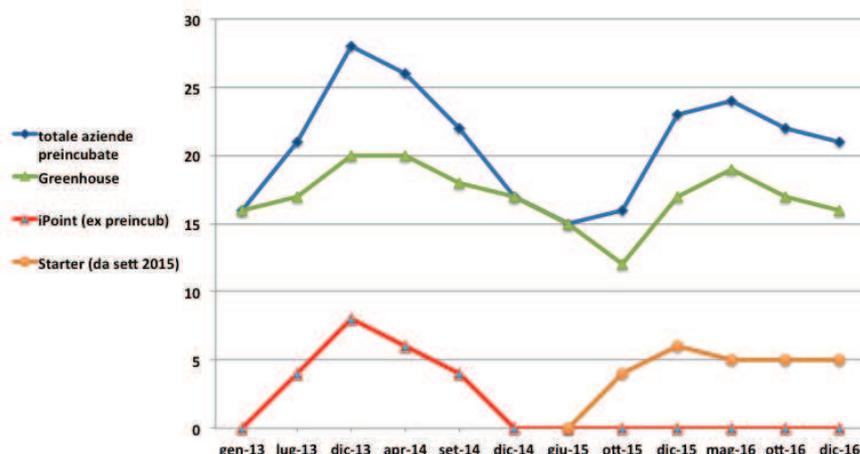
Successivamente, infatti, durante la fase di incubazione, che ha luogo negli incubatori specializzati Progetto Manifattura e Polo Meccatronica e nei quattro BIC territoriali, all'azienda si forniscono strumenti per consolidare la propria attività, crescere ed ampliare il proprio mercato.

1.2.1 Orientamento, supporto ed accompagnamento.

➤ **Azioni/attività intraprese:** aspiranti imprenditori e neo imprenditori (da qui in poi anche "startupper") sono stati affiancati attraverso un intenso tutoraggio nei vari passaggi dell'avvio di impresa. Sede principale di questa attività sono stati i preincubatori Starter (presso il corpo L del Polo Meccatronica, nell'area adiacente all'acceleratore privato "Industrio Ventures") e Greenhouse (presso l'edificio delle Zigherane di Progetto Manifattura), luoghi dedicati agli aspiranti imprenditori dove vengono offerti sia servizi logistici, cioè spazi di coworking attrezzati e adattabili a diverse tipologie di esigenze, che servizi di *coaching* a valore aggiunto. Agli startupper è stato offerto un percorso di accompagnamento, svolto principalmente da personale interno dell'Area Incubatori e Nuove Imprese (0,8 ULA), attraverso cui l'imprenditore o aspirante imprenditore è stato affiancato nella costruzione del proprio business partendo innanzitutto dall'analisi del mercato, passando dalla validazione del prodotto/servizio sul mercato, definendo il *business model* più adeguato e verificando la sostenibilità economica dell'iniziativa. Negli ambiti più specialistici, quali marketing, comunicazione, business modelling, design prodotti e servizi, controllo di gestione ecc. sono stati attivati anche specifici momenti di formazione nell'ambito del percorso formativo Innovation Academy 2016 e, laddove necessario, anche professionisti esterni convenzionati con Trentino Sviluppo.

➤ **Risultati:**

- Nella tabella sottostante è riportato l'andamento del numero dei preincubati negli spazi di Trentino Sviluppo. Dopo una flessione dei preincubati avvenuta a fine 2014 in seguito alla chiusura del preincubatore multisettoriale "iPoint", nel 2015 il numero degli insediati nei due preincubatori specialistici ha ripreso un trend di crescita positivo. A maggio 2016 il numero di startupper ha raggiunto le 24 unità per poi attestarsi nell'ultima parte dell'anno sulle 21 unità.



TRENTINO SVILUPPO SPA
 RENDICONTO DELLA GESTIONE - AMBITO SERVIZI - PROMOZIONE
 PERIODO - 01 GENNAIO 2016 - 31 DICEMBRE 2016

- Proseguendo con le attività di orientamento all'autoimpiego nel settore green, Trentino Sviluppo ha organizzato anche nel 2016 lo "Sportello informativo Green Jobs". 10 candidati sono stati supportati (informazioni/coaching) nella ricerca di nuove professionalità nel settore della sostenibilità.
- Nel corso del 2016 le startup aderenti al programma di preincubazione hanno utilizzato circa 95 ore di supporto offerto gratuitamente dalla rete di consulenti convenzionati.

1.2.2 Percorsi di gruppo e Innovation Academy

- **Azioni/attività intraprese:** al fine di fornire sia agli aspiranti imprenditori che alle imprese in fase di consolidamento strumenti e conoscenze adeguate per lo sviluppo del proprio business anche nel 2016 è stata organizzata l'Innovation Academy (percorso informativo e formativo destinato ad un target multisetoriale) e percorsi di coaching di gruppo su tematiche sia tecniche e specialistiche che trasversali. A titolo esemplificativo, ma non esaustivo, Innovation Academy ha proposto interventi formativi su:
 - aspetti legali e di avviamento dell'attività d'impresa;
 - proprietà intellettuale;
 - open innovation;
 - business modelling;
 - presentarsi in pubblico e agli investitori;
 - finanza d'impresa (crowdfunding, iniziative BEI, ecc.)
 - project management;
 - marketing;
 - gestione finanziaria dell'impresa.

Su alcune tematiche (ad esempio, sul tema del crowdfunding) sono stati organizzati anche momenti di coaching personalizzato. Parallelamente all'Academy, principalmente rivolta alle start up e alle aziende insediate nei BIC, sono stati organizzati anche quattro corsi e seminari di carattere più generale, di interesse anche per aziende esterne agli incubatori di Trentino Sviluppo.

➤ **Risultati:**

Tipologia evento/percorso formativo	Numero moduli	Numero partecipanti	Numero ore di formazione
Innovation Academy	16	272	139
Seminario Neuromarketing	1	75	3
Seminario web Basilea, vigilanza	1	44	2
Seminario crowdfunding	1	91	3
Seminario sui droni	1	93	8
TOTALE	20	575	155

1.2.3 Accompagnamento aziende incubate nei BIC e mentorship

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

➤ **Risultati:**

- Sono state avviate 2 nuove convenzioni con

TRENTINO SVILUPPO SPA
RENDICONTO DELLA GESTIONE - AMBITO SERVIZI - PROMOZIONE
PERIODO - 01 GENNAIO 2016 - 31 DICEMBRE 2016

- Wearestarting: piattaforma di equity crowdfunding registrata alla Consob che si è impegnata a fornire formazione alle startup del territorio, svolgere attività di coaching professionale scouting di startup sul territorio per individuare quelle più adatte allo strumento dell'equity crowdfunding;
- BioEcoGeo: rivista nazionale che si occupa di analizzare argomenti di attualità, economia, finanza e tecnologia sotto il profilo dell'ecosostenibilità e si è impegnata a fungere da cassa di risonanza per Progetto Manifattura, le aziende insediate e le aziende green del territorio.
- E' stato rafforzato il ruolo dei 3 tutor interni a supporto della aziende insediate (settori: ICT/green; biotech/edilizia sostenibile; meccatronica/elettronica/meccanica);
- Nel corso del 2016 i 3 tutor di riferimento hanno effettuato 208 incontri con le aziende insediate nei BIC per oltre 600 ore/uomo;
- Nel corso del 2016 le aziende insediate hanno utilizzato circa 115 ore di supporto, caratterizzato principalmente da un'attività di check-up iniziale, offerto gratuitamente dalla rete di consulenti convenzionati. 9 aziende insediate, a seguito di suddetti incontri di check-up iniziale, hanno poi deciso di sottoscrivere un contratto con uno dei consulenti convenzionati appartenente alla rete.

1.2.4 Implementazione software gestione insediamenti

- **Azioni/attività intraprese:** al fine di garantire un'organizzata gestione degli insediamenti e della relativa documentazione, per avere in ogni momento un quadro dello stato di riempimento degli spazi a disposizione, incrementare la comunicazione e la trasparenza verso le aziende insediate è stata progettata e in parte implementata una piattaforma web-based che utilizzata da tutti gli incubatori e BIC (<http://servizi.trentinosviluppo.it>).
- **Risultati:** rispetto al preventivato, la piattaforma non è stata completata, bensì il database degli spazi è stato implementato all'interno del nuovo CRM di Trentino Sviluppo. La piattaforma è attualmente utilizzata limitatamente alla gestione logistica delle sale riunioni e delle sale conferenze a disposizione degli insediati presso Polo Meccatronica e Progetto Manifattura.

1.2.5 Attività specifiche di open innovation per le aziende insediate e accelerazione tra aziende insediate

- **Azione:** all'interno dei BIC non vi sono solamente startup ma anche aziende consolidate ovvero unità operative di aziende consolidate. Talvolta suddette aziende decidono di insediarsi all'interno dei BIC anche per creare connessioni con altre aziende, startup o centri di ricerca presenti sul territorio, a livello nazionale, o all'interno dei BIC stessi.

Si è ritenuto utile porre in essere azioni specifiche per agevolare l'attività cd. di *open innovation*, o altrimenti detta *innovazione collaborativa* per le aziende insediate più consolidate ai fini del loro sviluppo e consolidamento. Complementarmente si intende svolgere anche un'attività in favore di startup o nuove iniziative che, con il supporto di aziende consolidate, siano messe nelle condizioni di poter accedere a nuovi mercati, tecnologie o contatti a cui altrimenti non sarebbero in grado di accedere.

- **Risultati:**
 - Trentino Sviluppo ha supportato la startup NeveXN (sistema di innevamento artificiale a temperature superiori a 0 C°) e altre startup del settore neve nella ricerca di partnership con aziende consolidate. Il supporto a NeveXN è culminato nell'ingresso nella compagine sociale di Demaclenko, azienda del gruppo Leitner. Col supporto di Trentino Sviluppo NeveXN ha anche vinto un bando SME Instrument Fase II, ottenendo dalla Commissione Europea un contributo di oltre 1200.000,00 Euro.
 - Sono state coinvolte 18 imprese, di cui 4 insediate e 4 vincitrici del bando Seed Money, in 2 incontri nell'ambito del progetto "Digital Vehicles on digital roads", progetto che prevede un'attività di collaborazione tra aziende per costruire progetti di ricerca congiunti nell'ambito della smart & sustainable mobility.
 - Nel 2016 si sono riscontrate complessivamente 39 collaborazioni di diversa forma e contenuto tra aziende insediate, mentre si sono riscontrare 19 collaborazioni tra aziende insediate e entità non insediate, tra cui la maggioranza con Università o centri di ricerca del territorio.

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

Descrizione: Trentino Sviluppo, considerato il ruolo strategico assegnatole dalla Provincia, assumendo un ruolo di attore primario, ha cercato di generare – coerentemente con le normative e legislazioni vigenti – adeguate risposte da parte dell'amministrazione pubblica alle esigenze degli attori di sistema. Di fatto si è posizionato come coordinatore di

TRENTINO SVILUPPO SPA
RENDICONTO DELLA GESTIONE - AMBITO SERVIZI - PROMOZIONE
PERIODO - 01 GENNAIO 2016 - 31 DICEMBRE 2016

tutti gli attori di sistema – nuovi ed esistenti – che, alla luce di trend innovativi e processi economici globali, desiderano giocare attivamente la propria partita sul territorio locale, considerato da essi stessi territorio nazionale d'avanguardia. Iniziative congiunte sono state intraprese con entità private e pubbliche.

1.3.1 Scouting e coordinamento (di e con) acceleratori

- **Azioni/attività intraprese:** Trentino Sviluppo, oltre a perseguire l'attività di supporto a programmi di accelerazione di matrice pubblica, ha affiancato soggetti anche di tipo privato (qualora portatori di progetti e modelli di business innovativi ed impegnati ad insediarsi sul territorio locale per un lungo periodo di tempo, con la sede legale/ operativa, anche ai fini dell'incremento del gettito tributario in loco) sia nella fase di progettazione strategica della proposta (individuazione del settore specifico d'azione, in base alle peculiarità del territorio - "Smart Specialization" - ed adeguato inserimento all'interno dello stesso) sia in quella di posizionamento logistico, seguendo una logica di geo-localizzazione strategica dell'insediamento aziendale. Trentino Sviluppo considera gli acceleratori piattaforme verticali essenziali per l'ecosistema in quanto capaci di dare forza propulsiva allo sviluppo delle startup, ottimizzando nel contempo l'azione di sistema. Sono state intraprese collaborazioni con Hub Innovazione Trentino, Informatica Trentina, oltre che con altri Parchi e incubatori pubblici del Nord (Friuli Innovazione, Veneto Innovazione, Polo Tecnologico di Pordenone, Parco tecnologico di Pavia). Anche la collaborazione e le sinergie con le iniziative private locali (Natourism, Fies Core, Trentino Social Tank, ecc.) ed extra territoriali (Torino Wireless) sono risultate fondamentali per il "Sistema Trentino". Pur mantenendo ciascuno la propria specificità, sono state intraprese collaborazioni quali match making fra start up, networking, eventi coorganizzati assieme, partecipazione e fiere nel medesimo stand.
- **Risultati.** Tra i principali risultati:
 - insediamento in Progetto Manifattura dell'acceleratore privato green "Greenvest" e contatti per l'insediamento dell'iniziativa Infinity Hub.
 - organizzazione di incontri B2B tra start up/aziende consolidate ICT trentine e omologhe startup/aziende consolidate appartenenti al Distretto Torino Wireless. 20 imprese trentine si sono recate in pulmann a Torino, incontrando 40 imprese torinesi in incontri B2B.
 - organizzazione di D2T Start Cup 2016 congiunta tra Trentino Sviluppo, Hub Innovazione Trentino e alcune aziende insediate in Progetto Manifattura e Polo Meccatronica che hanno sponsorizzato parte dei premi in palio;
 - coinvolgimento attivo degli incubatori privati Natourism, Fies Core, Trentino Social Tank nell'ambito delle attività del progetto europeo CreatiFI a supporto della realizzazione di servizi ICT per il settore culturale (in particolar servizi a supporto dei musei).

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

- **Azioni intraprese:** Trentino Sviluppo ha gestito in maniera sistematica attività di supporto verso nuove iniziative imprenditoriali in collaborazione con tutti gli attori dell'ecosistema, in particolare con gli acceleratori.
- **Risultati:**
 - Trentino Sviluppo ha organizzato la nona edizione del Premio D2T Start Cup - coinvolgendo anche altri enti pubblico-privati nell'ottica di realizzare un premio del territorio - assieme a Hub Innovazione Trentino, Adige S.p.A., Fondazione CARITRO, TeamSystem S.p.A., Veronagest S.p.A., C.M.V. Costruzioni Meccaniche Valentini S.p.A., ETRION Italia S.r.l., Fly S.p.A., TRE&Partners S.p.A. La collaborazione pubblico-privato si è confermata particolarmente fruttuosa nel percorso di mentoring dei progetti vincitori. D2T si è articolata in 3 categorie (meccatronica, green, ICT applicato), vi hanno partecipato 15 progetti (più del doppio rispetto al 2015) e 36 giovani. Il premio è stato vinto da G-CODE (molecola naturale che rallenta la maturazione delle frutta) e da 2Aspire (software che protegge da hackeraggio le App gratuite finanziate dalla sola pubblicità). Il premio speciale CARITRO (finanziato dall'omonima Fondazione) è stato assegnato al progetto EduPA (piattaforma che promuove il turismo culturale);
 - Trentino Sviluppo ha supportato attivamente la campagna di equity crowdfunding promossa dalla startup innovativa Upsense s.r.l. (insedianda in progetto Manifattura), la quale ha raccolto 196.200,00 Euro. Ha collaborato anche per la campagna della startup innovativa Infinity Hub (insedianda in Progetto Manifattura), chiusa a 105.000,00 Euro. Le startup trentine nel 2016 hanno raccolto il 7% del capitale delle campagne di successo italiane e hanno rappresentato il 10,5% delle campagne di successo.

TRENTINO SVILUPPO SPA
RENDICONTO DELLA GESTIONE - AMBITO SERVIZI - PROMOZIONE
PERIODO - 01 GENNAIO 2016 - 31 DICEMBRE 2016

- Il 1° aprile 2016 Trentino Sviluppo ha organizzato un forum di investimento presso Progetto Manifattura. 13 delle startup più promettenti del territorio in termini di potenzialità di crescita sul mercato si sono presentate davanti a circa 40 investitori (informali e formali).
- A novembre, in collaborazione con AIFI e Hub Innovazione Trentino, Trentino Sviluppo ha organizzato a Rovereto il Forum di investimento nazionale denominato “VentureUp”: 95 startup italiane (tra cui una decina di trentine) hanno incontrato 20 Fondi di Investimento.

1.3.6 Ciclo di eventi informativi e divulgativi per aziende BIC

- **Azioni/attività intraprese:** al fine di mantenere uno stretto rapporto con le aziende insediate negli incubatori specializzati e nei BIC e tenerle informate in merito ad aspetti utili per la loro attività quali ad esempio contributi provinciali, progetti europei, connessioni con gli enti di ricerca, nuove piattaforme di collaborazione è necessario andare oltre la mera comunicazione tradizionale ed organizzare eventi che contribuiscano alla conoscenza reciproca tra imprese. Tra le tipologie di eventi organizzati, i principali riguardano incontri B2B tra aziende, momenti conviviali di carattere informativo.
- **Risultati:**
 - In febbraio e maggio sono stati organizzati 2 momenti conviviali di networking professionale – denominati “Pizze condominiali” – che hanno coinvolto complessivamente 45 aziende insediate nei BIC.
 - Sono state coinvolte 15 aziende del territorio, di cui 3 insediate nei BIC, alla Green Week 2016, conferenza dedicato alle eccellenze della greeneconomy in Italia tenutasi dal 4 al 6 marzo.
 - Il 28 maggio 2016 sono state coinvolte 13 imprese insediate per l’evento Notte Verde che si tiene ogni anno nella città di Rovereto, evento popolare dedicato all’ambiente, alla sostenibilità e all’innovazione.
 - Nel mese di novembre Trentino Sviluppo ha aderito con i propri incubatori specialistici Progetto Manifattura e Polo Meccatronica ad Openfactory, il più importante opening di cultura industriale e manifatturiera del Triveneto. Sono state organizzate delle visite guidate all’interno di due incubatori e 16 aziende insediate hanno permesso ai visitatori di conoscere meglio la propria realtà. Gli iscritti all’evento sono stati complessivamente 620.
 - Con il supporto della startup insediata Climalia, nel mese di dicembre, all’interno di Progetto Manifattura è stata ospitata la Scuola della Resilienza, percorso formativo residenziale che si pone l’obiettivo di fornire principi e approcci ad un governo del territorio più sostenibile e resiliente, che ha visto la presenza di 40 iscritti.

1.3.7 Hosting e manutenzione correttiva COMOL

- **Azioni intraprese:** alcuni anni fa è stata avviata, in collaborazione con l’Università di Trento, una piattaforma collaborativa basata su Internet per gestire il network di startup, imprenditori, aspiranti imprenditori e realtà connesse al mondo della nuova imprenditoria per fornire loro informazioni, aggiornamenti e gestire progetti. La piattaforma è stata usata per il network tra start up e per la gestione del Bando D2T e del Bando FESR Seed Money 1/2013.
- **Risultati:** la piattaforma conta circa 1000 iscritti, la maggior parte dei quali, startupper o aspiranti startupper (partecipanti edizioni D2T, partecipanti bandi Seed Money e altri) ed è stata usata per gestire eventi (iscrizioni, questionari, ecc.) oltre che per gestire business competition e il lavoro collaborativo di gruppi. Nel 2016 la piattaforma è migrata su server di Trentino Sviluppo ed è stata ridenominata Agorà, in quanto si è voluto enfatizzare le funzionalità di piattaforma di collaborazione (forum, condivisione documenti, ecc.).

1.4 Nuove imprese.

Lo Sportello Imprese di Trentino Sviluppo offre supporto agli imprenditori ed aspiranti tali per facilitare la crescita, la capacità di fare innovazione e la competitività aziendale.

L’attività svolta durante il 2016 è stata variegata, andando da un’assistenza all’avvio di impresa, ad un supporto per lo sviluppo di imprese già avviate, a progetti di ricerca e sviluppo, a ricerche di spazi produttivi o uffici, a richieste di finanza, a richieste di consulenze in diversi settori, al trasferimento tecnologico, alla ricerca partner, ma principalmente per la gestione degli incentivi alla Nuova Imprenditorialità, in capo a Trentino Sviluppo dal 1 ottobre del 2015.

Nel corso del 2016 sono stati gestiti dallo Sportello Imprese ben 2336 contatti.

TRENTINO SVILUPPO SPA
 RENDICONTO DELLA GESTIONE - AMBITO SERVIZI - PROMOZIONE
 PERIODO - 01 GENNAIO 2016 - 31 DICEMBRE 2016

Nella seguente tabella sono illustrati i dati aggregati dello sportello imprese per il 2016.

Aree	2016	Incidenza
Finanza	5	0,2%
Formazione	1	0,0%
Spazi	28	1,2%
Trasferimento tecnologico e proprietà int.	8	0,3%
Commercializzazione	2	0,1%
Supporto istituzionale (sportello avvio impresa)	2291	98,1%
Altro	1	0,0%
Totale contatti	2336	100%

Nel corso del 2016, in particolare è stata incrementata l'attività online sul sito di Trentino Sviluppo, con la possibilità di compilare un semplice modulo di check-in per esporre in pochi passaggi le esigenze dell'imprenditore o aspirante tale, al fine di ottimizzare la gestione delle richieste e gestire gli incontri per un supporto imprenditoriale più efficace.

Di rilievo per l'attività dello sportello, la delibera della Giunta provinciale n. 216 di data 26 febbraio 2016 che continua ad affidare a Trentino Sviluppo le misure di sostegno e di accompagnamento per l'avvio di nuove imprese da parte di neoimprenditori. L'approccio mira a fronteggiare la carenza di finanza tipica delle start up ed a coinvolgere i vari soggetti operativi sul territorio nel sostegno all'imprenditorialità: Trentino Sviluppo e la rete formata dai Centri di assistenza tecnica delle associazioni di categoria (C.A.T.) e dagli Incubatori specialistici (H.U.B.).

Nel 2016 in base ai Nuovi Criteri sono pervenute a Trentino Sviluppo 490 domande, di cui:

- 32 nuove imprese
- 12 soggetti disoccupati
- 446 Nuova imprenditorialità, femminile e/o giovanile

Nella seguente tabella le domande sono rappresentate per settore:

SETTORE	n°	%	Importo
commercio	301	61,43%	23.712.057,26
artigianato	134	27,35%	9.054.269,30
turismo	35	7,14%	3.083.809,64
industria	14	2,86%	928.002,36
cooperazione	3	0,61%	175.700,01
altro	3	0,61%	207.500,00
Totale complessivo	490	100,00%	37.161.338,57

TRENTINO SVILUPPO SPA
RENDICONTO DELLA GESTIONE - AMBITO SERVIZI - PROMOZIONE
PERIODO - 01 GENNAIO 2016 - 31 DICEMBRE 2016

La parte del leone è stata fatta dal Commercio e dall'Artigianato che in totale raggiungono 435 domande con spese pari a quasi 30 milioni di Euro, rispettivamente con il 61,34% e 27,35% delle pratiche, mentre il 91% appartiene alla categoria donne e giovani.

I nuovi Criteri prevedono un sostegno unico che sostituisce gli incentivi a favore dell'imprenditorialità giovanile e femminile gestiti da APIAE, gli interventi n. 8 (auto impiego) e 9 (sostegno allo sviluppo di un'idea imprenditoriale) del Documento di politica del lavoro, nonché i sussidi per la copertura delle spese di costituzione di cooperative previsti dalla L.R. n. 15/1988.

I costi di avvio e, per le imprese giovanili e femminili, le consulenze per lo sviluppo aziendale sono coperti con un contributo che può arrivare al 50% su una spesa massima fino a 80.000 euro. Il tutto in un'unica domanda di contributo, da presentare a Trentino Sviluppo. Nel dettaglio le voci di spesa ammissibili a finanziamento comprendono:

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

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

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

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

Di notevole importanza è stato anche il supporto offerto ai Tutor Amministrativi per una corretta interpretazione dei criteri applicativi relativi ai contributi erogati, ed in particolare per quanto riguarda le spese ammesse a finanziamento.

Distretto del porfido e delle Pietre Trentine.

A margine dell'attività relativa allo Sportello Imprese, è stata seguita anche l'attività inerente il Distretto del Porfido e delle Pietre Trentine.

Per l'anno 2016 è stato sottoscritto un Protocollo d'Intesa tra Trentino Sviluppo e E.S.Po. Soc. Coop. (ns. Protocollo 16247 del 22/09/2016) in cui si è decisa una compartecipazione nell'organizzazione di due convegni tecnici fissando in una quota pari al 50% dei costi sostenuti, fino al raggiungimento di un massimo di spesa di € 15.000,00, il limite massimo di spesa attribuibile a Trentino Sviluppo S.p.a.

Espo è stato quindi supportato nell'organizzazione di due seminari per la promozione della pietra trentina svoltisi rispettivamente a Riccione e Como rivolti ad un pubblico di professionisti quali architetti e paesaggisti nonché a delegati delle municipalità. I report delle presenze sono stati forniti da ESPo, che ha dichiarato un totale di 160 partecipanti. Gli eventi sono propedeutici all'ottenimento di crediti formativi per i professionisti e sono strutturati in una parte teorica, di solito il mattino, seguita nel pomeriggio da una dimostrazione pratica di posa.

Durante questi convegni è stata fatta anche una relazione da parte di Trentino Sviluppo sul ruolo istituzionale dell'Ente a favore della filiera produttiva estrattiva in Trentino.

TRENTINO SVILUPPO SPA
RENDICONTO DELLA GESTIONE - AMBITO SERVIZI - PROMOZIONE
PERIODO - 01 GENNAIO 2016 - 31 DICEMBRE 2016

Azienda	Attività
ESpo	Organizzazione e supporto per l'organizzazione di un convegno realizzato a Riccione rivolto ad architetti e paesaggisti (6 maggio 2016)
ESPo	Organizzazione e supporto per l'organizzazione di un convegno realizzato a Como rivolto ad architetti e paesaggisti (13 ottobre 2016)
PARTECIPANTI TOTALI	160

Inoltre è stata attuata anche la compartecipazione ad una fiera internazionale, che per il 2016 è stata individuata nella fiera di settore PIEDRA, edizione di Madrid, con notevole soddisfazione per i referenti di Espo.

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

2. DESIGN & INNOVAZIONE

TRENTINO DESIGN 3.0.

Nel 2016 il progetto Trentino Design 3.0 è entrato nella seconda fase del suo percorso. A seguito della selezione dei progetti vincitori da parte della commissione sono stati predisposti con il supporto dell'ufficio legale ed amministrativo i contratti per i designer. E' stata pertanto organizzata la giornata di premiazione programmata per venerdì 29 febbraio presso la sala conferenze del Muse. Gli inviti sono stati inoltrati a tutti i designer che hanno partecipato al bando (224 progetti presentati) e ad un elenco di aziende potenzialmente interessate alla produzione non solo dei concept vincitori ma anche dei 26 progetti che hanno superato la prima selezione fatta dalla Commissione. Durante la cerimonia di premiazione le aziende presenti hanno avuto modo di confrontarsi con i designer e di ricevere le prime informazioni in merito ai criteri per la partecipazione al secondo bando previsto dal progetto.

Sulla base di diversi confronti con i canali distributivi per ogni progetto selezionato è stata predisposta una scheda contenente informazioni tecniche e indicazioni in merito alla fascia di prezzo al pubblico e alla quantità prevista per il lotto pilota. Un'intensa attività di promozione è stata avviata contattando 144 aziende potenzialmente interessate alla produzione dei 4 concept. Sono pervenute proposte per tutti i progetti selezionati da parte di 11 aziende ma solo 3 sono risultate coerenti con le fasce di prezzo fornite dai canali di distribuzione.

A partire da giugno è iniziata un'attività di coordinamento fra designer e aziende per la realizzazione dei prototipi da presentare ai canali distributivi. A settembre i designer hanno preso visione del primo prototipo del progetto Stendi Stira realizzato da Falegnameria Battisti. Alfalinea Srl viene esclusa dal progetto a causa dell'impossibilità di realizzare i prototipi entro il giorno previsto per il sopralluogo, dati i tempi ristretti per la presentazione degli stessi ai canali distributivi coinvolti nell'iniziativa. A dicembre è stato fissato un incontro presso Falegnameria Battisti e HT Cucine Srl con i referenti dei canali distributivi, Franco Paterno per Eurobrico e Mauro Tramontin per Tramontin Arredamenti che hanno preso visione di quanto realizzato e discusso con i referenti delle aziende rispetto al costo di produzione dello stendi stira e dell'open kit. I canali distributivi hanno ritenuto opportuno dare la possibilità ad HT Cucine, per questioni legate alle rifiniture alle capacità produttive e alle ipotesi di costo, di presentare a gennaio 2017 la versione definitiva dei due progetti in base alla quale verrà poi presa una decisione in merito alla realizzazione e commercializzazione del lotto pilota.

La fase due del progetto Trentino Design 3.0 è stata documentata attraverso riprese ed interviste ai soggetti coinvolti nell'iniziativa al fine di poter realizzare una puntata televisiva da trasmettere sul canale locale gestito da RTTR.

TRENTINO COLLABORATIONS

L'iniziativa Trentino Collaborations è nata con l'obiettivo di supportare le aziende trentine nello sviluppare nuovi prodotti per il mercato inglese mettendole in connessione con affermati designer londinesi. L'iniziativa nasce nel solco di una serie di attività legate all'utilizzo della leva del design per innovare il proprio business con una visione orientata alla ricerca di nuovi prodotti, processi e servizi. La collaborazione con Tent London ed in particolare con il fondatore dell'evento ha permesso di avviare una proficua analisi per selezionare le materie prime locali e le competenze più idonee da mettere a disposizione delle aziende con il fine di realizzare prodotti per interni in grado di far emergere le peculiarità delle risorse del nostro territorio.

Le aziende coinvolte sono:

- Pedretti Graniti Srl
- Molinari Design Srl
- Euro-porfidi Srl
- Arte del Legno Snc

I prodotti realizzati sono cinque e sono frutto di un intenso lavoro di ricerca che ha portato a scoprire nuovi modi di utilizzo e di valorizzazione delle caratteristiche delle materie prime trentine ma anche dei processi di lavorazione e della capacità di governarli delle aziende coinvolte.

Le collezioni presentate sono:

- "Rondo" un divano ed una poltrona in pelle naturale (pelle Nobilis) che prende spunto dall'idea di proporre le forme arrotondate dei pungi-ball per dare confort alle sedute, realizzato dalla designer Lucy Kurrein (<http://lucykurrein.com/>) in collaborazione con Molinari Design.
- "Champion" una sedia in granito che presenta cinque tipologie differenti di lavorazioni sulle superfici. La sedia è un pezzo artistico unico ed originale. L'obiettivo di Max Lamb (<http://maxlamb.org/>) il designer che ha

TRENTINO SVILUPPO SPA
RENDICONTO DELLA GESTIONE - AMBITO SERVIZI - PROMOZIONE
PERIODO - 01 GENNAIO 2016 - 31 DICEMBRE 2016

collaborato con Pedretti Graniti era quello di far emergere la bellezza della pietra nelle sue diverse lavorazioni e la capacità dell'azienda di sfruttare la tecnologia presente nel plasmare un'opera d'arte.

- "Stipple Screen" e "Marquetry" sono i due progetti realizzati da Europorfidi e Giles Miller (<http://gilesmiller.com/>). Una cornice d'orata che raccoglie delle piastre di porfido grigio perla e viola proposta come parete divisoria. I due progetti mettono in luce la versatilità del porfido, la sua bellezza estetica e la possibilità di realizzare, attraverso una sapiente tecnica di lavorazione, disegni e forme differenti a seconda del posizionamento dei pezzi.

- "Trentino Storage" è il mobile in legno massello di larice trentino realizzato da Arte del Legno in collaborazione con Sebastian Cox (www.sebastiancox.co.uk). Un prodotto unico che ripropone in chiave moderna l'antica arte dell'intreccio del nocciolo per renderlo funzionale ad un manufatto di arredo.

Il progetto si è sviluppato nell'arco di sette mesi sotto la supervisione di Trentino Sviluppo che ha supportato le aziende nel mediare le difficoltà linguistiche e culturali con i designer inglesi, nel coinvolgere aziende locali cercando le competenze più idonee per risolvere delle problematiche tecniche inerenti lo sviluppo dei prodotti, nell'accompagnare i designer presso le aziende partecipanti curandone anche gli aspetti logistici. Trentino Sviluppo si è fatto carico del coordinamento di tutti gli aspetti riguardanti lo stand, dalla progettazione, alla realizzazione di testi dedicati, all'esecuzione della struttura, al trasporto della merce a Londra (comprensivi dei quattro progetti) e dell'allestimento in loco. Per quanto riguarda la grafica e l'allestimento delle strutture è nata una naturale collaborazione con il Servizio Ripristino della Provincia e con Trentino Marketing.

Importante è stata inoltre l'attività di promozione e comunicazione dei progetti attraverso:

- Articoli sulla stampa locale
- Promozione su canali digitali. 36 blog specializzati hanno riportato informazioni inerenti il progetto (vedi Dezeen e Design Boom tra i più importanti canali tematici che hanno dato risalto all'iniziativa)
- La realizzazione di video dedicati che hanno ripreso e documentato i quattro progetti
- La realizzazione di uno shooting fotografico dedicato
- Newsletter dedicate sia attraverso i canali istituzionali dell'ente fiera sia attraverso l'invio personalizzato a 150 designer ed architetti di interni. I contatti sono stati reperiti attraverso il materiale raccolto nella missione di scouting a Londra avvenuta nel 2015
- Un workshop dedicato (Super talk) durante l'evento fieristico.

TENT LONDON.

Tent London, tenutosi nel cuore della città di Londra, è stato il momento di presentazione al pubblico dei progetti e l'occasione per testare l'interesse degli esperti del settore. L'evento, giunto alla decima edizione, si caratterizza per accogliere presentazioni di diversi Paesi a livello internazionale nell'ambito del design di interni ed oggettistica. Il pubblico è vario e spazia dai semplici curiosi ad architetti e designer affermati, alle scuole di design per cui il Tent è un riferimento per trarre ispirazione. 200 brand presenti, 15 padiglioni dedicati ai paesi, 25.000 visitatori sono alcuni numeri che hanno contraddistinto la fiera. Durante la fiera sono stati raccolti 162 contatti, tra designer, architetti, negozi specializzati, giornalisti e privati di diverse nazionalità che hanno chiesto informazioni e valutato opportunità di collaborazione con le aziende presenti (sono esclusi da questo conteggio i contatti che le aziende hanno gestito in autonomia). Al fine di mantenere e nutrire i contatti raccolti è stata predisposta una newsletter per ricordare i progetti presentati ed i riferimenti delle aziende coinvolte. I cinque prodotti sono ora "nelle mani" delle aziende e dei designer che continueranno la collaborazione al fine di poterli proporre al mercato londinese e non solo.

Le aziende hanno stipulato degli accordi con i professionisti coinvolti per regolarizzare la suddivisione dei compensi.

TRENTINO SVILUPPO SPA
RENDICONTO DELLA GESTIONE - AMBITO SERVIZI - PROMOZIONE
PERIODO - 01 GENNAIO 2016 - 31 DICEMBRE 2016

ASSE 3: PROGETTAZIONE EUROPEA E SVILUPPO PRODOTTO TRAMITE PROGETTI INNOVATIVI

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

- sfruttare la progettazione europea connessa alla nuova programmazione comunitaria (Horizon 2020, COSME, ecc.) per realizzare sul territorio progetti innovativi a beneficio delle PMI locali ispirati alle migliori pratiche comunitarie;
- realizzare progetti sperimentali volti alla diffusione del paradigma dell'Open Innovation¹ in Trentino;
- creare rete con soggetti omologhi a Trentino Sviluppo per promuovere collaborazioni utili per la realizzazione di iniziative progettuali congiunte a beneficio delle PMI;
- diffondere la cultura d'impresa e dell'innovazione.

3.4 Progettazione europea

Descrizione:

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

- Att. 3.4.1 Preparazione proposte progettuali. La sottoattività ha fatto riferimento alla fase di preparazione di proposte progettuali per la partecipazione di Trentino Sviluppo a bandi comunitari utili per il supporto alle PMI locali.
- Att. 3.4.2 Progetti attivi. La sottoattività fa riferimento ai progetti comunitari che già avviati nel 2015 o avviati nel 2016.

Azioni intraprese:

Svolgimento di progetti già attivi nel 2015 o attivati nel corso del 2016:

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

Risultati:

- preparazione di 5 proposte progettuali (nell'ambito dei programmi comunitari H2020, Alpine Space, Central Europe, COSME, Interreg Italia-Austria) – denominate ODIL, Friend Europe 2017-2018, KAIROS, StarEU, INVEST+, MUSE - relative alle nuove tecnologie applicate alla formazione tecnica (in relazione all'ambito meccatronica), alla collaborazione tra cluster, all'imprenditorialità giovanile, alla creazione di forum di investimento internazionali. I progetti sono in fase di valutazione.
- Implementazione progetto europeo CreatiFI:
 - Preparazione 1 bando europeo assieme ai partner di progetto e ai 4 Hub trentini (CreatiFI Creative Ring Challenge)
 - Organizzazione di 2 eventi informativi e di disseminazione
 - Coinvolgimento di 13 musei e 43 PMI/stratup italiane del settore ICT
 - contributi erogati a 5 beneficiari pari a 175.000 Euro, di cui 125.000,00 Euro ad aziende con sede in Trentino.
- Progetto europeo MAKEOVER:
 - Supporto a 12 aziende per la strutturazione di un sistema interno stabile di supporto all'innovazione aziendale, con metodologie di valutazione conformi alla specifica tecnica CEN/TS 16555-1,
 - Supporto a 3 aziende vincitrici di bandi SME Instrument, Fase I e II: Lock&Charge, NeveXN, Chino.

3.6 Servizi EEN (Enterprise Europe Network)

TRENTINO SVILUPPO SPA
RENDICONTO DELLA GESTIONE - AMBITO SERVIZI - PROMOZIONE
PERIODO - 01 GENNAIO 2016 - 31 DICEMBRE 2016

Descrizione:

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

- (3.6.1) Attività di supporto, consulenza e informazione. Affiancamento alle imprese locali nella conoscenza degli strumenti/opportunità comunitarie a favore di progetti di innovazione, R&S.
- (3.6.2) Attività di promozione partnership. Supporto alle imprese locali nella creazione di partnership transnazionali di trasferimento tecnologico, ricerca e business;
- (3.6.3) SME feedback (Small and Medium size enterprises feedback). Diffusione delle richieste di consultazione lanciate dalla Commissione verso soggetti privati e raccolta feedback aziende locali.
- (3.6.4) Promozione della rete. Organizzazione di eventi di promozione dei servizi Enterprise Europe Network.
- (3.6.5) Networking. Collaborazione con altri partner delle rete (oltre 600).
- (3.6.6) Coordinamento progetto. Coordinamento con i partner progettuali del Triveneto.

Azioni intraprese:

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

Risultati:

Risposta ai quesiti delle imprese

Le imprese raggiunte dalla rete nel 2016 sono state 96.

Sono stati registrati 46 servizi a carattere europeo così suddivisi:

- 29 internazionalizzazione
- 15 opportunità e finanziamenti europei
- 1 Innovazione
- 1 IPR

Una azienda insediata in progetto Manifattura ha partecipato con successo programma Erasmus per Giovani Imprenditori, ospitando un giovane imprenditore spagnolo.

Seminari

Sono stati realizzati nove interventi informativi su tematiche europee tra cui seminari paese sul Regno Unito e sul settore meccanico in Germania e seminari sugli strumenti finanziari e le opportunità europee per le imprese, tra cui Horizon 2020, Piano Juncker, Basilea e nuovi sistemi di rating.

Stand promozionali

In collaborazione con Europe Direct, Trentino Sviluppo ha presentato i propri servizi e le opportunità offerte dalla rete Enterprise Europe Network alle imprese e alla cittadinanza durante la giornata promozionale "In partenza per l'Europa" che si è svolta a novembre presso Fondazione CARITRO. In quest'occasione è stato presentato in particolare il programma "Erasmus per giovani imprenditori".

Trentino Sviluppo ha anche partecipato con uno stand promozionale dedicato ai servizi EEN in occasione del Roadshow ICE Italia per le Imprese che ha fatto tappa a Trento nel mese di marzo.

Compilazione profili

Sono stati inseriti e divulgati nella rete i profili di 3 imprese alla ricerca di partnership commerciali o tecnologiche.

Brokerage events

Nel 2016 Trentino Sviluppo ha coorganizzato 6 eventi di b2b dislocati in tutta Europa. In questi eventi è stata data possibilità alle aziende trentine partecipanti avere incontri commerciali con potenziali partner di altre regioni italiane ed

TRENTINO SVILUPPO SPA
RENDICONTO DELLA GESTIONE - AMBITO SERVIZI - PROMOZIONE
PERIODO - 01 GENNAIO 2016 - 31 DICEMBRE 2016

europee. In particolare vi hanno partecipato 12 aziende che hanno realizzato 34 incontri con aziende estere.

Sme panel

Sono state divulgate due consultazioni europee in merito al cambiamento della legislazione antidumping verso la Cina per la quale sono state ricevute e trasmesse 6 risposte ed un'altra relativa alla disciplina in merito alla gestione dei rischi dall'utilizzo delle sostanze chimiche che non ha ottenuto risposte per argomento molto tecnico e tempi troppo ristretti (una settimana).

Attività di comunicazione e networking

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

Trentino Sviluppo dà regolarmente risposte agli uffici della rete interessati ad entrare in contatto con imprese trentine e a partecipare nelle attività di networking. Partecipa a corsi di aggiornamento e formazione proposti dal progetto. All'inizio del 2016 Trentino Sviluppo ha promosso la rete EEN ospite dell'assemblea dei giovani artigiani.

TRENTINO SVILUPPO SPA
RENDICONTO DELLA GESTIONE - AMBITO SERVIZI - PROMOZIONE
PERIODO - 01 GENNAIO 2016 - 31 DICEMBRE 2016

ASSE 4: COMMERCIALIZZAZIONE E INTERNAZIONALIZZAZIONE

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

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

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

4.1 Sportello informativo.

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

Nell'ambito dello sportello informativo – nell'ambito delle attività a supporto della promozione e del backoffice - innanzitutto è stata realizzata la brochure di presentazione dell'attività dell'area con il supporto del Servizio attività internazionali della PaT. Inoltre è stata acquisita una banca dati – Passport - che ha consentito di effettuare analisi interne di valutazione dei mercati su cui le azioni di Trentino si sono rivolte sia per effettuare un supporto alle aziende per le analisi paese richieste dalla PaT.

Dal punto di vista delle attività specifiche sono state realizzate 7 tavole rotonde (tre in più rispetto a quelle previste).

In ordine cronologico sono state realizzate le seguenti tavole rotonde:

- 27 gennaio, Gran Bretagna: partecipanti 37
- 25 maggio, Corea del Sud: partecipanti 12
- 9 giugno, Russia: partecipanti 32
- 29 settembre, Germania (solo meccatronica): partecipanti 33
- 3 ottobre, Paesi del Golfo: partecipanti 21
- 16 novembre, Polonia (su invito del Servizio Attività Internazionali della Pat con focus sul settore manifatturiero nell'ambito di un ampio riferimento delle categorie turistiche): partecipanti 5.

La settima tavola rotonda - realizzata il 6 ottobre - era relativa alla confronto con le aziende rispetto agli strumenti a supporto dell'export proposti da Sace e Simest e ha visto 9 partecipanti.

A queste attività va aggiunta la partecipazione attività di Trentino Sviluppo al roadshow di ICE e alla convention di Assocamere estero. La prima è stata realizzata nel marzo del 2016 da ICE e nell'ambito di una serie di interventi istituzionali della stessa ICE, Sace, Simest e Ministero dello Sviluppo Economico, Trentino Sviluppo ha potuto presentare il sistema trentino legato all'internazionalizzazione nonché i servizi realizzati a supporto delle imprese trentine nell'affrontare i mercati esteri. Nel pomeriggio inoltre Trentino Sviluppo è stato presente con un desk dove le singole aziende interessate hanno potuto incontrare i referenti dell'area.

A ottobre si è tenuta a Riva del Garda la convention di Assocamere Estero, ovvero la riunione annuale di tutte le camere di commercio italiane all'estero. Trentino Sviluppo ha supportato la Camera di Commercio di Trento – a cui era demandata l'organizzazione operativa – ed è stata presente sia all'interno del desk condiviso, sia durante gli incontri b2b. È stata anche un'utile occasione per mantenere e le relazioni con le camere di commercio estere con cui Trentino

TRENTINO SVILUPPO SPA
RENDICONTO DELLA GESTIONE - AMBITO SERVIZI - PROMOZIONE
PERIODO - 01 GENNAIO 2016 - 31 DICEMBRE 2016

Sviluppo aveva già avviato delle collaborazioni (quelle di USA, Gran Bretagna, Vietnam, Cina, Russia, Germania, Svizzera) e per conoscere nuove realtà (Turchia, Grecia, Danimarca, Canada, Corea del Sud).

Nell'ambito dello sportello informativo sono state seguite 150 imprese anche come assistenza personalizzata su temi circoscritti a specifiche esigenze aziendali, ovvero su azioni di promozione mirata per eventi selezionati (es. la fiera AMB Iran, Incoming buyer GDO Kroger, Fiera Food & hospitality Iran, Missione a Novosibirsk, Welcome Italia Londra...).

Dal punti di vista del networking è continuata la collaborazione con le associazioni di categoria o le loro emanazioni. Ad esempio, sulla Cina è stata effettuata una lunga attività di approfondimento rispetto alla fattibilità di una iniziativa legata alla realizzazione di un edificio in legno dimostrativo in Cina da parte di Trentino Export.

Inoltre è stata realizzata un'azione di promozione e coinvolgimento delle aziende locali del settore delle costruzioni sostenibili rispetto ad un progetto dimostrativo realizzato a Bologna presso una scuola ed avente come sponsor Bonfiglioli, prodromico ad un eventuale coinvolgimento di aziende trentine nella realizzazione della nuova sede dell'azienda. In questo caso sono state coinvolte cinque aziende (Essepi, Xlam Dolomiti, Armalarm, Premetal e ...) che hanno potuto presentare la propria realtà ed in alcuni casi effettuare una proposta tecnico-commerciale.

Infine sono stati rafforzati i rapporti con varie strutture istituzionali di Germania Monaco, Germania Francoforte, Portogallo, Svizzera, Bulgaria, Ungheria, Polonia, Cechia, Moldavia, Russia, Gran Bretagna, Usa Chicago, Tailandia, Corea Del Sud, Vietnam, Qatar, Emirati Arabi Uniti, Turchia, Cina, Usa Miami, Usa Texas, Marocco, Ecuador, Serbia, Argentina, Cile, Brasile, Tunisia, Sudafrica, Hongkong, Danimarca, Israele.

Due azioni di benchmark effettuate con Promos ed IDM (a cavallo tra novembre e dicembre) volte a confrontarsi sulle attività rispettive nel campo dell'internazionalizzazione e impostare eventuali collaborazioni hanno chiuso le attività in quest'ambito di servizio.

4.2 Analisi settore/mercato.

Dall'attività di sensibilizzazione e promozione svolta secondo questo nuovo approccio scaturisce fin da subito l'attività di analisi di settore/mercato che diventa la base conoscitiva dell'azienda - a seguito della costruzione della scheda azienda/scheda prodotto corredata di punti di forza e di debolezza e di scenari di mercato – che porta a favorire un percorso di gruppo indirizzato su mercati determinati o per categorie omogenee.

Come previsto è stato predisposto un modello di scheda azienda/prodotto la nonché modello di analisi prodotto/mercato

In questo caso, oltre alla attività per le aziende si è aggiunta una maggiore attività nei confronti della PaT. Settantre sono state le analisi settore/mercato, compresi report paese e studi di fattibilità.

4.3 . PIF.

P.I.F. Food – Percorso strategico di internazionalizzazione per imprese del settore alimentare

Al bando del 2015, concluso al 31 ottobre avevano inizialmente aderito 9 aziende trentine di diversi settori merceologici. Ne sono state selezionate 8 perché l'ultima, non è stata ritenuta ancora pronta all'internazionalizzazione e convogliata su altri servizi di supporto individuale gestiti dall'Area Sviluppo Imprese.

Obiettivo del progetto era fornire alle imprese gli strumenti e la metodologia per affrontare i mercati esteri attraverso un'accurata selezione dei mercati di destinazione e scelta delle strategie di approccio al mercato con relativa costruzione di un business plan. La partecipazione al gruppo era anche finalizzata a trovare eventuali sinergie con le altre imprese partecipanti per unire le forze nello stesso mercato.

Per queste aziende è stato costruito un programma formativo ad hoc con la collaborazione della Business School SDA Bocconi e del Politecnico di Milano che ha previsto 8 giornate formative dedicate a gestione strategica della crescita internazionale, selezione dei mercati esteri, aspetti di regolamentazione, commercio internazionale di beni e accesso ai mercati, aspetti legali, tutela contrattuale e para-contrattuali, comunicazione aziendale e storytelling, entry mode, impatto sulla redditività delle scelte di crescita internazionale.

A conclusione della prima parte formativa di gruppo è emerso l'interesse principale verso due mercati esteri: Regno Unito e Stati Uniti. Per questi due mercati, nella seconda parte del percorso, sono stati organizzati degli approfondimenti ad hoc. Un'ultima giornata è stata infine dedicata alle reti d'impresa per l'internazionalizzazione e agli strumenti finanziari ed assicurativi a sostegno del business all'estero.

TRENTINO SVILUPPO SPA
RENDICONTO DELLA GESTIONE - AMBITO SERVIZI - PROMOZIONE
PERIODO - 01 GENNAIO 2016 - 31 DICEMBRE 2016

Nel corso del percorso, per ogni azienda è stata organizzata una giornata o una mezza giornata di approfondimento individuale in azienda su una tematica a scelta.

Le aziende che hanno partecipato al progetto hanno sicuramente accresciuto le competenze in materia di internazionalizzazione e la consapevolezza dei passi da fare per strutturarsi sui mercati esteri. Eventuali attività di aggregazione strutturata, la creazione di un catalogo comune e la condivisione dei contatti commerciali attuali potranno essere eventualmente finalizzate in un successivo progetto.

Nel corso del 2016 è stato lanciato anche in PIF legato al settore green. Nonostante le diverse attività svolte a livello promozionale (seminari di presentazione del bando e attività di recall mirata) il PIF Green non ha avuto adesioni. Probabilmente il settore delle tecnologie green e dell'edilizia sostenibile non è ancora maturo per affrontare i mercati esteri.

4.4 PIM.

P.I.M. Russia

Il progetto è stato lanciato in occasione del seminario di presentazione delle opportunità di business in Russia alla luce del nuovo contesto economico. Sono state raccolte complessivamente 14 manifestazioni di interesse che si sono concretizzate in 9 conferme di partecipazione.

Per le aziende confermate è stato costruito un programma formativo di gruppo preparatorio al mercato che ha dato al possibilità alle aziende di avvicinarsi al mercato e scambiare esperienze imprenditoriali, oltre che conoscere alcuni professionisti che possono dare supporto diretto nel mercato.

Complessivamente sono state organizzate 32 ore di docenza che hanno trattato tutti i temi legati al mercato russo.

Nel corso del percorso formativo per ogni azienda è stato eseguito dai partner a Mosca uno studio di fattibilità finalizzato all'organizzazione di una serie di incontri di business in occasione di una missione a Mosca che si è svolta nel mese di novembre. Per tutte le aziende partecipanti al progetto sarà poi predisposto un supporto al follow up dei contatti commerciali avviati che potrà riguardare la ricerca di nuovi interlocutori, il supporto nella gestione dei contatti avviati, un supporto giuridico- amministrativo oppure accompagnamento sul mercato in occasione di altre missioni o della partecipazione a fiere di settore. Tale supporto è previsto per il 2017.

4.5 Export Manager

Nel corso del 2016 è stato proposto alle aziende trentine l'"International Coaching", un affiancamento da parte di un esperto nell'organizzazione della struttura commerciale export, volto a rendere l'azienda innanzitutto consapevole delle azioni da svolgere nell'ambito di progetti di internazionalizzazione ma anche e soprattutto autonoma nella pianificazione e gestione di tali progetti attraverso il trasferimento di specifiche metodologie.

L'"International Coaching" è strutturato su due livelli: un primo livello per le aziende che hanno approcciato l'export in modo casuale e che hanno la necessità di progettare e pianificare attività di internazionalizzazione in modo sistematico; un secondo livello per imprese già strutturate per l'export e che ritengono strategico acquisire metodologie efficaci per approcciare una specifica tipologia di paesi, mercati e settori.

A seguito dell'iscrizione formale delle aziende all'intervento di International coaching ha avuto inizio la ricerca degli esperti da affiancare alle singole realtà imprenditoriale, che ha comportato:

- la predisposizione dei progetti e delle attività che l'International Coach era tenuto a svolgere sulla base della tipologia e del settore di appartenenza dell'azienda richiedente il servizio;
- l'individuazione gli esperti maggiormente inerenti e adatti al contesto aziendali tra quelli presenti all'interno dell'Albo fornitori di Trentino Sviluppo.
- la richiesta di una proposta sulla base di un Audit anonimo dell'azienda ad almeno 2 fornitori per ogni caso aziendale.
- la valutazione della proposte ricevute, confronto con l'azienda e "scelta" del coach/esperto esterno.
- la presentazione reciproca tra Coach e azienda.
- la redazione calendario degli interventi.

Sono stati realizzati 4 interventi di primo livello e due di secondo livello.

TRENTINO SVILUPPO SPA
RENDICONTO DELLA GESTIONE - AMBITO SERVIZI - PROMOZIONE
PERIODO - 01 GENNAIO 2016 - 31 DICEMBRE 2016

4.6 Incoming

Nel corso del 2016 sono stati realizzati un incoming da Taiwan con Accoglienza ad assistenza dei delegati con visite sul territorio ed incontro con 5 aziende trentine.

In considerazione del forte interesse mostrato per il workshop “Vademecum per approcciare il mercato tedesco – focus meccanica/meccatronica” (29 settembre 2016) è stato organizzato in collaborazione con la Camera di Commercio Italo Tedesca un incoming di buyers, distributori e agenti di commercio provenienti dalla Germania attivi nel settore meccanica/meccatronica. E’ stata svolta un’intensa attività di promozione rivolta ad aziende che progettano e/o realizzano attrezzatura, macchinari, componenti meccanici/meccatronici, componenti/apparecchiature elettroniche ed informatiche. L’iniziativa ha avuto come esito l’iscrizione di 14 imprese locali oggetto di uno studio di prefattibilità realizzato con il supporto della Camera di Commercio dal quale è emerso un riscontro positivo per 7 imprese locali.

Il pomeriggio di martedì 8 settembre sono stati organizzati gli incontri B2B sulla base delle richieste di entrambe le controparti.

Durante la giornata del 9 settembre le controparti tedesche hanno avuto la possibilità di visitare le sedi produttive di quattro aziende.

E’ stato dato un riscontro positivo all’iniziativa in generale (su una scala da 1 a 10 è stata data una valutazione pari a 9) corroborato dalla richiesta di offerte da parte delle tre controparti tedesche coinvolte nell’incoming a diverse aziende locali.

È stata infine realizzata un’azione di monitoraggio a seguito degli incoming realizzati durante expo 2015.

4.7 Accompagnamento all’estero.

Nell’ambito dell’accompagnamento all’estero sono state supportate alcune manifestazioni fieristiche come Fruit Logistica a Berlino e Piedra a Madrid, e l’esplorazione di Biofach a Norimberga e di Cibus, Parma.

Inoltre sono state organizzate le seguenti missioni:

- Missione Cina Sichuan: 10 aziende, 101 b2b
- Missione Chicago: 5 aziende, 34 b2b
- Missione Corea del sud : 6 aziende, 37 b2b
- Missione Russia: 13 adesioni

✓ Missione economico – istituzionale in Sichuan

Dal 19 al 23 marzo 2016 si è svolta la seconda missione imprenditoriale della delegazione trentina a Chengdu, vi hanno preso parte 10 aziende per le quali sono state organizzate due giornate di incontri, la prima con il patrocinio del consolato di Chongqing, la seconda in collaborazione con Eupic, ufficio di rappresentanza dell’Unione Europea in Cina. Sono stati realizzati circa 150 incontri, le aziende hanno avuto la possibilità di fare anche alcune visite aziendali in autonomia, il personale di Trentino Sviluppo ha assistito le aziende in tutta la fase organizzativa dell’evento curando le agende, sovrintendendo agli appuntamenti e gestendo eventuali criticità organizzative. Trentino Sviluppo ha curato inoltre la comunicazione curando l’edizione della scheda paese riservata all’evento, curando le pubblicazioni, e armonizzando le relazioni tra i vari fornitori e gestendo le agende personalizzate degli appuntamenti. La logistica sia in Italia che in Cina è stata supportata da Trentino Sviluppo, che ha inoltre seguito la rendicontazione finale dell’evento.

La delegazione commerciale è stata affiancata da quella istituzionale e da quella scientifica, entrambe hanno risposto a delle agende di appuntamenti personalizzate. Il personale di Trentino Sviluppo in questo caso è stato solo di supporto in loco alla sovrintendenza dell’organizzazione logistica.

✓ Missione economica a Chicago

Dal 24 al 27 aprile 2016 si è svolta la missione imprenditoriale a Chicago “TRENTINO BUSINESS MISSION TO MIDWEST - CHICAGO – USA”, organizzata con il supporto della Camera di Commercio Italiana per il Midwest.

TRENTINO SVILUPPO SPA
RENDICONTO DELLA GESTIONE - AMBITO SERVIZI - PROMOZIONE
PERIODO - 01 GENNAIO 2016 - 31 DICEMBRE 2016

La missione ha visto la partecipazione di 5 aziende per cui sono state create delle agende ad hoc secondo le diverse categorie merceologiche. Gli appuntamenti b2b si sono svolti presso le sedi delle aziende americane.

Le aziende in un primo momento hanno avuto un incontro presso lo Studio Nixon Peabody, l'intento da parte di Trentino Sviluppo è stato quello di creare un momento formativo in cui venissero fornite informazioni pratiche sugli aspetti legali e fiscali che potrebbero caratterizzare l'importazione di prodotti negli USA. Ultimo aspetto toccato durante la riunione è stato quello di dare un'idea dei costi che un'azienda straniera che si voglia insediare nell'area di Chicago dovrebbe sostenere per locare un magazzino o sede commerciale.

Gli esperti che sono intervenuti sono: Charles R. Bernardini - Avvocato partner ex presidente della Camera di Commercio di Chicago, Dario Zanichelli Presidente e fondatore della Chicagoland CPAs, Certified Public Accountants & Advisors e Vito Zivoli - Broker Immobiliare. Commercial investment management. Risk management, main contractor per costruzione e allestimento.

Gli incontri commerciali b2b sono stati in tutto 34, 19 i business meeting, e 5 le visite a punti vendita GDO, negozi specializzati, centri di distribuzione. Le aziende hanno avuto la possibilità di presentare i propri prodotti direttamente nelle sedi aziendali.

Parallelamente si sono svolti 8 incontri istituzionali:

Kayle De Giulio Director of Chicago Business Development

Susan Campbell, Director of Chicago Department of Planning and Development

Strategic Partnerships Office of International Trade and Investment

Italian Trade Agency, Matteo Picariello

Tooling and Manufacturing Association (TMA)

Incontro con Marco Graziosi, Console f.f. d'Italia a Chicago

Incontro presso Terlato Wines International 900

Incontro con Mauro Galli - Presidente ITCP

A chiusura dell'ultima giornata si è svolto inoltre un evento di presentazione e degustazione vini Trento DOC – alla presenza di una Master of Wine e della dott.ssa Sabrina Shench dell'Istituto Trento DOC sono stati presentati una selezione di vini trentini ad un pubblico scelto composto da buyers, giornalisti, influencer e blogger. La partecipazione è stata di 40 persone.

✓ **Missione economica a Mosca**

Date: 21-24 novembre

Aziende partecipanti: 13

La missione economica ed istituzionale a Mosca ha visto il coinvolgimento delle aziende iscritte al progetto P.I.M. Russia (ad esclusione di una che ha scelto un percorso diverso di accompagnamento nel mercato) e di altre 5 aziende che sono state coinvolte successivamente tramite attività di promozione e recall mirato.

In totale le aziende partecipanti sono state 13 di diversi settori produttivi, dalla meccanica alla cosmetica, dall'edilizia di lusso ai prodotti alimentari:

Gli interessi di queste aziende spaziavano dalla prima esplorazione di mercato alla ricerca di nuovi distributori, dalla ricerca di progetti su commessa da realizzare fino alla valutazione di partnership produttive e/o tecnologiche. Per ognuna di queste sono stati organizzati degli incontri individuali con delle controparti russe che hanno dimostrato interesse ai prodotti. Ottanta gli incontri svolti complessivamente dalle aziende trentine con il prezioso supporto in loco dell'ufficio ICE di Mosca, una buona parte anche direttamente presso le sedi delle aziende russe.

La missione porta a casa risultati notevoli che prospettano fruttuose possibilità di collaborazione futura: un'azienda di componentistica meccanica ha incontrato alcuni distributori interessati ai prodotti e ha già programmato una visita di approfondimento nella prossima primavera; un'altra azienda sempre del settore della componentistica meccanica ha trovato un distributore ben organizzato ed introdotto nel mercato con prodotti complementari interessato ad integrare e completare la gamma col prodotto trentino; un'altra azienda ha discusso di possibilità di produzione di nuovi prodotti personalizzati in co-branding da inserire nel mercato russo; un'azienda è stata invitata a valutare da una delle controparti incontrate la possibilità di avviare una collaborazione produttiva e tecnologica in Russia.

Alcune realtà trentine hanno anche sfruttato l'occasione della visita a Mosca per rinnovare e rafforzare il rapporto con gli attuali distributori e pianificare strategie commerciali per l'anno venturo.

A corollario della missione si inserisce la visita a Technopolis Moscow, un incubatore di imprese di proprietà del Comune di Mosca che offre spazi ed agevolazioni anche logistiche e doganali a start up ed aziende anche straniere

TRENTINO SVILUPPO SPA
RENDICONTO DELLA GESTIONE - AMBITO SERVIZI - PROMOZIONE
PERIODO - 01 GENNAIO 2016 - 31 DICEMBRE 2016

che vogliono aprire un'attività in Russia. La collaborazione con Trentino Sviluppo, iniziata un anno fa con la sottoscrizione di un accordo di partnership, si è vista rafforzata dalla discussione circa la possibilità di una visita in Trentino dei rappresentanti del polo insieme ad alcune realtà insediate, nonché dall'inizio di una trattativa tecnico-commerciale tra un'azienda russa insediata ed un'azienda trentina che realizza pezzi meccanici di precisione.

A seguito della missione e a conclusione del progetto di preparazione al mercato sono già in fase di preparazione le azioni di follow up volte a sostenere il consolidamento delle relazioni avviate durante la missione e a contribuire alla conclusione degli accordi commerciali. Si prevedono sia supporto collettivo ed individuale nella gestione quotidiana dei contatti sia l'invito in Trentino degli operatori russi di primario interesse.

✓ **Missione Economico – istituzionale Corea del Sud.**

In collaborazione con la Provincia Autonoma di Trento è stata organizzata con il supporto dell'Ufficio ITA a Seoul una missione economico-istituzionale in Corea del Sud dal 10 – 13 ottobre 2016.

Alle aziende è stata offerta la possibilità di beneficiare di un programma personalizzato di:

- incontri business to business con controparti selezionate (imprese, distributori, buyer etc.) in funzione degli obiettivi di mercato e delle proprie caratteristiche settoriali e aziendali;
- incontri per favorire collaborazioni di tipo produttivo, tecnologico e relative alla ricerca e sviluppo;
- meeting con gli istituti finanziari coreani riguardo a progetti di collaborazione tra imprese trentine e coreane (incentivi governativi, finanziamenti, agevolazioni fiscali);
- incontri con le autorità amministrative coreane per eventuali agevolazione alle imprese trentine operanti in loco.

E' stata svolta un'intensa attività di promozione tramite l'invio di una newsletter ad una ampio campione di aziende e attraverso un'attività di recall ai referenti di 48 aziende locali selezionate.

Sono pervenute 23 manifestazioni di interesse in merito alle quali è stata svolta un'attività volta ad approfondire le informazioni relative alle aziende interessate al fine di poter avviare con il supporto dell'Ufficio ITA Seoul uno studio di prefattibilità. Da tale analisi sono emersi riscontri positivi per 10 aziende trentine.

Per il 12 settembre è stato organizzato un confronto tramite call conference con l'Ufficio ITA a Seoul, in merito ai risultati di prefattibilità. I referenti delle 10 realtà coinvolte hanno avuto modo di ricevere maggiori informazioni relative alle controparti coreane individuate.

A seguito di tale confronto sono pervenute le iscrizioni formali da parte di 6 imprese trentine a cui è seguita l'organizzazione degli incontri B2B per le giornate 10-11-12 ottobre.

A fine missione sono state raccolte le considerazioni delle 6 aziende che hanno partecipato alla missione in Corea del Sud e i feedback delle controparti coreane

TRENTINO SVILUPPO SPA
RENDICONTO DELLA GESTIONE - AMBITO SERVIZI - PROMOZIONE
PERIODO - 01 GENNAIO 2016 - 31 DICEMBRE 2016

ASSE 5: ATTRAZIONE INVESTIMENTI (IDE)

L'attuale Area Attrazione e Promozione, attiva dal 1 Marzo 2016, si è focalizzata nei primi mesi sulle seguenti attività.

Promozione.

La promozione è stata incentrata soprattutto sulla partecipazione, organizzazione e sponsorizzazione di eventi promozionali e sulla partecipazione a fiere di settore. A ciò si è aggiunta, col supporto fondamentale dell'Area Comunicazione di TS, la pubblicazione di articoli su Case histories relative ad aziende del territorio ed articoli redazionali su riviste specializzate di settore. Nell'attività di promozione si sono enfatizzate soprattutto la meccatronica, ivi inclusa la Facility Lab (PROM), di prossima attivazione, e le green and clean technologies. Fiere a cui si è partecipato in modalità visita e raccolta contatti o anche con la presenza di stand di Trentino Sviluppo:

Mecspe (Parma, con stand TS),
Bauma (Monaco-D),
A&T Robotic World (Torino),
Bionergy (Cremona),
Mipim (Cannes-F, con stand Trentino),
Hannover Messe (Hannover-D),
SPS IPC (Parma, con stand TS),
Automatica/Intersolar (Monaco-D),
Technology Hub (Milano, con stand TS),
K Messe (Dusseldorf-D),
BiMu (Milano),
Expo Real (Monaco-D, con stand Trentino),
SPS IPC (Norimberga-D),
Aeromart (Tolosa-F, con stand Trentino)

Eventi organizzati e partecipati.

Assiot/Assofluid (Rovereto),
Good Energy Award (Rovereto),
BM Group-clienti (Milano),
IPSP (Rovereto),
Lego League (Rovereto),
Unicredit Start Up (Trento),
Club Meccatronica RE (Rovereto),
World Manufacturing Forum (Barcellona-E),
BM Group-fornitori (Rovereto),
Additive Manufacturing Talks (Milano),
Industrial Technologies (Amsterdam-NL),
Forum Meccatronica (Modena),
IOT Convivio (Milano)
Connected Automobiles (Milano),
Venture Up (Rovereto),
Hardware Class (Trento),
Bike Economy Forum (Roma),
PNI Cube (Modena),
Premio Marzotto (Roma),
European Cluster Conference (Bruxelles-B)

Attrazione.

I primi mesi di attività hanno confermato che l'attrazione di aziende ha necessità di poter offrire elementi di valore aggiunto per le imprese, e, allo stato attuale, talvolta questi si dimostrano carenti. Ci sono sicuramente degli aspetti che vanno migliorati, ma dovendo fare una sintesi estrema, quello che oggi il Trentino può veramente offrire è:

TRENTINO SVILUPPO SPA
RENDICONTO DELLA GESTIONE - AMBITO SERVIZI - PROMOZIONE
PERIODO - 01 GENNAIO 2016 - 31 DICEMBRE 2016

qualità della vita, competenze, incentivi alla ricerca. D'altro lato, almeno a livello italiano, il Trentino gode di ottima reputazione e questo a volte consente di portare primi contatti interessanti.

In generale, lo strumento principale per l'attrazione d'investimenti è il sito web, che deve però essere completamente dedicato a questo target, deve essere responsive (utilizzabile sia da desktop che da mobile), deve essere multilingue, dinamico e deve soprattutto permettere di catturare contatti (Leads), a costo contenuto. Oggi più del 65% dei progetti di investimento partono da una ricerca sul web. Diviene quindi fondamentale esserci a pieno titolo, e con il sito dedicato (www.investintrentino.it). Su questo strumento nel 2016 si è avviata una programmazione di attività, che dovranno svolgersi nel 2017.

In mancanza di un sito web dedicato, la generazione di Leads è stata finora portata avanti tramite la partecipazione ad eventi e fiere. Questo però è un metodo che comporta un costo/contatto elevato ed ha dei limiti "fisici" evidenti, legati ad esempio al massimo numero di incontri che si possono organizzare in occasione di un determinato evento o fiera.

Nel corso del 2016 l'attività di attrazione svolta è stata prevalentemente di tipo reattivo. Che significa presa in carico e gestione dei contatti con aziende che sono spontaneamente (o quasi, in quanto l'interesse è spesso conseguenza dell'attività promozionale svolta in precedenza) interessate al sistema Trentino.

Una parte dell'attività si è invece rivolta all'attrazione di tipo proattivo: il contatto con aziende che non hanno manifestato alcun interesse nei confronti del Trentino o, addirittura, che non sanno nemmeno dell'esistenza del Trentino (è il caso di molte aziende estere). Sono state predisposte delle liste di aziende target (aziende italiane del settore Meccatronica), e si è cercato di stabilire un contatto con le stesse in modo proattivo, per iniziare a stimolare un interesse per il nostro territorio.

A partire da Ottobre, su sollecitazione di ed in collaborazione con l'Area BIC di TS, si è inoltre iniziato ad operare in modo proattivo anche sul versante delle Start Up, partecipando ad alcuni eventi mirati, con l'obiettivo di stabilire dei contatti con Start Up da attrarre. Da questo punto di vista si è finora avuta la conferma che una priorità assoluta sarà quella di poter proporre un "pacchetto finanza" alle Start Up contattate.

L'area si è dedicata anche all'attivazione di reti di potenziali contatti, intermediari, incontrando soggetti che possano in prospettiva diventare fonti di contatti (Leads): associazioni di categoria, società di consulenza, studi legali, commercialisti, etc.

Nell'ottica di dare maggiore enfasi all'attrazione proattiva, tramite la Lead generation mirata su aziende target appartenenti ai settori-mercati ai quali si punta (in primis Meccatronica e Green/Cleantech, soprattutto sui paesi USA, Germania, Francia), si è affidato un incarico specifico alla società ROI (vedi partner sotto), con l'obiettivo di arrivare a 20 incontri selezionati con aziende che abbiano (oltre ai fondamentali trends positivi) messo a punto dei piani di espansione in Italia o almeno in Europa Occidentale. L'incarico riguarda un periodo di 12 mesi.

Le aziende complessivamente analizzate nel 2016 sono state 517, le imprese incontrate sono state 127, di cui 28 Start Up. A questi numeri vanno aggiunti gli oltre 200 contatti ricavati dalla partecipazione a fiere ed eventi.

After Care.

E' l'attività di supporto fornita ad aziende già insediate in Trentino, ma che hanno il centro decisionale (Headquarter) fuori dal Trentino.

Va ricordato come premessa che la maggior parte dei nuovi investimenti produttivi in provincia derivano da aziende già insediate sul territorio; favorire e supportare questi investimenti ha un costo decisamente inferiore che non attrarne di nuovi dall'esterno. Quindi l'attività dell'area viene svolta con l'obiettivo primario di permettere il sempre maggiore radicamento sul nostro territorio di queste realtà, ma anche con l'obiettivo, affatto secondario, di stabilire un "canale privilegiato di comunicazione" con queste aziende, che devono vedere in TS un interlocutore affidabile, un punto di riferimento per qualsiasi soluzione a quesiti e problematiche in provincia. Questo permetterebbe infatti a TS di avvertire in anticipo anche eventuali segnali di spostamento del business ed adottare di concerto con PAT eventuali contromisure. Gli incontri di tipo After Care nel periodo sono stati 19, con l'avvio di 7 progetti di supporto.

Progetti

Sono stati portati avanti inoltre due progetti avviati nel corso del 2015:

1. **Reprint:** Banca Dati relativa alle aziende italiane a controllo straniero presenti sul territorio, effettuando incontri mirati con 10 aziende trentine (in ottica After Care) e la realizzazione di schede dedicate per 20 aziende. Un secondo utilizzo di questo Data Base è stato l'invio alle aziende insediate in Italia ma fuori dal Trentino di materiale informativo relativo alle opportunità del nostro territorio.
2. **Sito Invest in Trentino:** si sta procedendo con la fase 2 del progetto, volta a definire la struttura del sito web, ripensato in una logica di attrazione investimenti. Il sito web è infatti strumento indispensabile per l'attività di Lead generation, una volta dotato degli opportuni contenuti e della giusta forma.

TRENTINO SVILUPPO SPA
RENDICONTO DELLA GESTIONE - AMBITO SERVIZI - PROMOZIONE
PERIODO - 01 GENNAIO 2016 - 31 DICEMBRE 2016

Partners.

Research On Investment. Sede a Montreal (Canada), società specializzata nella generazione di Leads che opera a livello mondiale da circa 16 anni. Ha collaborato/collabora con circa 350 EDO (società per la promozione investimenti, come TS) in tutto il mondo. ROI ha sviluppato un software dedicato che permette di selezionare le aziende dal loro Data Base (oltre 2 milioni di aziende, americane ed europee) sulla base di parametri prescelti, indicanti la propensione e probabilità di investimenti all'estero.

Finservice. Sede a Mantova, società di consulenza specializzata in finanza agevolata e progettazione europea. Già partner di TS quale fornitore di servizi alle aziende insediate. Vanta una rete commerciale di quasi 40 consulenti distribuiti sul territorio nazionale, ed un DB di circa 6000 clienti attivi (aziende italiane).

Crastech. Sede a Monaco, società di consulenza (unipersonale) che opera tra Italia e Germania esclusivamente con aziende del settore meccanico/meccatronico.

Camera di Commercio Tedesca in Italia. Stiamo pensando di organizzare con loro delle azioni volte sia all'After Care di aziende tedesche già presenti in Trentino che all'attrazione di aziende (con incoming di potenziali investitori tedeschi e visita ai Poli Meccatronica e Manifattura)

Ambasciata Austriaca. È in corso l'organizzazione di un incontro con investitori austriaci, potenzialmente interessati al Trentino e alle sue start up. A seguire si potrà strutturare un incontro di matching tra le nostre imprese ed un gruppo di investitori, tra cui quelli austriaci.

Ambasciata Danese. In collaborazione con l'ufficio Commerciale dell'Ambasciata di Danimarca stiamo organizzando un evento dedicato alle aziende del settore BIKE, dove far dialogare imprese danesi con imprese trentine, in particolare del Polo Meccatronica, nonché con i centri di ricerca, con l'obiettivo ultimo di attrarre aziende nel Polo.

Merger & Acquisition.

Negli ultimi mesi del 2016 si è iniziato a ragionare anche sulla possibilità di ricercare investitori industriali esterni, potenzialmente interessati ad eventuali acquisizioni o partecipazioni relative ad aziende trentine. I motivi di questa scelta sono:

- A livello mondiale il trend degli investimenti di tipo greenfield (o brownfield), cioè un investimento mirato a far partire il business da 0 sul nuovo territorio, è in calo costante. Finora ci siamo dedicati esclusivamente all'attrazione di questo tipo di progetti. Il trend invece degli investimenti fatti in aziende pre-esistenti (M&A) è in aumento costante;
-
- Alcuni degli interlocutori incontrati come potenziali partners di attrazione ci segnalano che questa modalità è quella più frequente tra i loro clienti;
- Alcuni casi di crisi aziendale in Trentino stanno comportando la ricerca di potenziali investitori esterni, disposti a subentrare o rilevare in parte le attività ed il personale delle aziende in crisi.

In ambito M&A abbiamo anche iniziato a ragionare sul settore alberghiero (insieme a PAT e Patrimonio del Trentino), come ambito di attrazione di investimenti esterni. Al fine di favorire investimenti da fuori provincia, che consentano di rivitalizzare gli hotel del territorio con prospettive di rilancio, si intende costruire un percorso di rivalutazione degli stessi. Facilitare il matching con gruppi o cordate alberghiere esterne, e iniziative di supporto al management per l'implementazione di strategie che permettano di aumentare la redditività

TRENTINO SVILUPPO SPA
RENDICONTO DELLA GESTIONE - AMBITO SERVIZI - PROMOZIONE
PERIODO - 01 GENNAIO 2016 - 31 DICEMBRE 2016

ASSE 6: PROGETTI DI FILIERA

FILIERA DELLE TERME.

A seguito dell'elaborazione e approvazione delle Linee Guida sul termalismo è stato dato inizio alla fase attuativa, nella quale Trentino Sviluppo, su mandato del Servizio Turismo della Provincia di Trento ha condotto una prima fase di analisi del comparto termale evidenziandone gli andamenti nel triennio 2012-2014 al fine di ottenere una visione complessiva dell'operato delle sei aziende termali in convenzione con il Sistema Sanitario Nazionale. Tale analisi è stata possibile attraverso le informazioni raccolte grazie ad un audit specifico realizzato per le aziende del comparto ed attraverso una visita nei singoli centri termali.

Le aziende termali coinvolte nell'iniziativa sono:

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

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

- ✓ personale
- ✓ prestazioni sanitarie e non sanitarie
- ✓ prodotti cosmetici
- ✓ Ricerca & sviluppo
- ✓ clientela
- ✓ Facilities.
- ✓

Al termine della fase di ricognizione Trentino Sviluppo ha provveduto a riorganizzare le informazioni raccolte predisponendo un documento presentato alle singole aziende, al Servizio Turismo e all'Assessore all'agricoltura, foreste, turismo e promozione, caccia e pesca Michele Dallapiccola. Sulla base dei dati oggettivi e delle testimonianze raccolte in sede di visita, Trentino Sviluppo ha elaborato un Piano Operativo per la valorizzazione del sistema termale e delle singole aziende negli ambiti tracciati dalle Linee Guida. Al fine di implementare le azioni inserite nel Piano, Trentino Sviluppo ha provveduto nel corso del 2016 a ricercare delle competenze con conoscenza delle dinamiche del settore. E' stata avviata una collaborazione con il Politecnico di Milano nell'ambito di un percorso specifico sul "Design dei Servizi" per elaborare alcuni concept strategici di servizio per il sistema termale nel suo complesso inteso come "somma" delle diverse realtà oltre a modelli di servizio specifici per ognuna delle sei realtà che compongono il sistema (Rabbi, Dolomia, Comano, Levico, Pejo, Caderzone).

Gli obiettivi della collaborazione si sono incardinati sulla:

- costruzione di una visione ampia e condivisa di sviluppo del sistema termale locale con una caratterizzazione specifica delle singole strutture per la sua affermazione a livello nazionale ed internazionale, su cui far convergere i diversi operatori;
- definizione di nuovi scenari d'uso prefigurando nuovi target di utenza con servizi dedicati e riconoscibili lavorando sulla leva esperienziale e partecipativa (experience design);
- valorizzazione della dimensione territoriale naturalistica e le qualità curative delle acque e dei trattamenti offerti al fine di costruire un sistema prodotto ampio che vada oltre il semplice trattamento in loco.
-

E' stato organizzato un workshop con studenti internazionali guidati da docenti universitari che hanno portato ad una analisi approfondita dei servizi offerti dalle strutture termali e una ridefinizione dei processi d'uso e di relazione con il servizio. E' stato quindi predisposto e presentato un report finale al Servizio Turismo competente ed alle aziende termali coinvolte per il rilancio del settore e delle singole stazioni.

In sostanza si è offerto alle sei aziende supporto alla costruzione di una filiera e al relativo riposizionamento strategico.

- 6 aziende supportate. Fornita una mappatura del sistema termale trentino, una analisi di benchmarking e delle proposte di riposizionamento strategico.

FILIERA DEL LEGNO.

TRENTINO SVILUPPO SPA
RENDICONTO DELLA GESTIONE - AMBITO SERVIZI - PROMOZIONE
PERIODO - 01 GENNAIO 2016 - 31 DICEMBRE 2016

Nell'ambito del progetto ARCA è proseguita l'attività volta a valorizzare la filiera del legno con particolare attenzione alla condivisione e verifica delle iniziative poste in essere dal Distretto Tecnologico Trentino sulla base del contratto sottoscritto con Trentino Sviluppo per la gestione del processo certificativo e formativo in ambito nazionale.

Nel corso del 2016 è stato inoltre siglato il contratto con X-LAm Dolomiti per la gestione di ARCA all'estero: Trentino Sviluppo con tale accordo intende stimolare e sostenere l'implementazione dell'utilizzo del sistema ARCA anche all'estero, mediante una sua valorizzazione, con accrescimento della visibilità e del corretto posizionamento del marchio e dei suoi prodotti e la gestione della certificazione di sostenibilità e qualità (imparzialità e trasparenza), dell'Academy di formazione e dell'accREDITamento di professionisti ed imprese. In particolare l'accordo vale per tre paesi proposti dall'affidatario, che sono Algeria, Camerun e Cina.

Si è inoltre portata avanti l'attività di sorveglianza del marchio ARCA a livello internazionale con il supporto dell'ufficio legale.

INTERTEC.

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

Il focus del progetto InterTech stava nel superare le barriere di innovazione per lo sviluppo di nuovi prodotti e processi con particolare attenzione sull'utilizzo di nuove tecnologie e prevedeva di rafforzare lo scambio interregionale, i legami economici e la cooperazione, promuovendo la creazione di una rete interregionale tra imprese e centri per la ricerca e lo sviluppo

ISTRUTTORIE.

L'area attrazione ha inoltre svolto le istruttorie relative alle richieste fatte dalle aziende trentine per l'acquisto di attrezzature in priorità innovazione aziendale.

TRENTINO SVILUPPO SPA
RENDICONTO DELLA GESTIONE - AMBITO SERVIZI - PROMOZIONE
PERIODO - 01 GENNAIO 2016 - 31 DICEMBRE 2016

ASSE 7: COMUNICAZIONE E RAPPORTI CON I MEDIA

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

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

Descrizione

L'attività di comunicazione e promozione svolta in quest'ambito è finalizzata da un lato a far conoscere le opportunità offerte dal "sistema Trentino" a chi fa impresa – siano aziende avviate, startup o aspiranti imprenditori e lavoratori in proprio – dall'altro a promuovere esperienze ed iniziative "esemplari" in grado di stimolare altre realtà ad intraprendere analoghi percorsi di sviluppo e innovazione. Il terzo obiettivo, che nel 2016 è stato intensificato anche grazie al potenziamento delle collaborazioni con due giornalisti professionisti per i poli tematici di Meccatronica e Green Inovation Factory (Progetto Manifattura), è quello di rendere "interessante" il sistema Trentino anche al fine di attrarre investimenti ed iniziative imprenditoriali da fuori Provincia.

7.1 Media

L'Ufficio stampa di Trentino Sviluppo nel 2015 ha prodotto **194 comunicati stampa** (185 nel 2015, 143 nel 2014, 132 nel 2013) e promosso **26 conferenze stampa** (16 nel 2015) tutte dedicate a presentare ed approfondire operazioni ed interventi aventi aziende trentine come beneficiarie.

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

- 21-22 giugno 2016: presso Progetto manifattura in occasione di Rebuild;
- 11-12 novembre 2016: presso Progetto Manifattura e Polo Meccatronica in occasione del Festival Meteorologia.

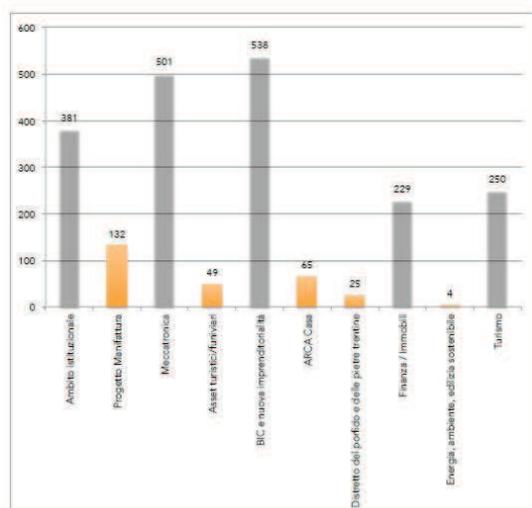
Il 4 aprile 2016 a Milano (Circolo del Commercio) è stato organizzato un **press lunch** di presentazione di Polo Meccatronica alla stampa nazionale, alla presenza di una decina di giornalisti delle principali testate, del vicepresidente della Provincia autonoma di Trento Alessandro Olivi e di Mauro Casotto, della Direzione Operativa di Trentino Sviluppo.

L'attività di media relations ha prodotto **2.174 articoli** pubblicati su testate giornalistiche cartacee locali e nazionali (1.913 articoli nel 2015) per un valore economico equivalente (AVE) pari a **6,2 milioni di euro**, valore doppio rispetto ai 3,1 milioni di euro fatti registrare nel 2015.

Distribuzione articoli per **diffusione geografica**:

- 2.002 su testate locali (Trentino Alto Adige) (1.847 nel 2015);
- 134 su testate nazionali (49 nel 2015);
- 38 su testate locali di altre regioni/province (17 nel 2015).

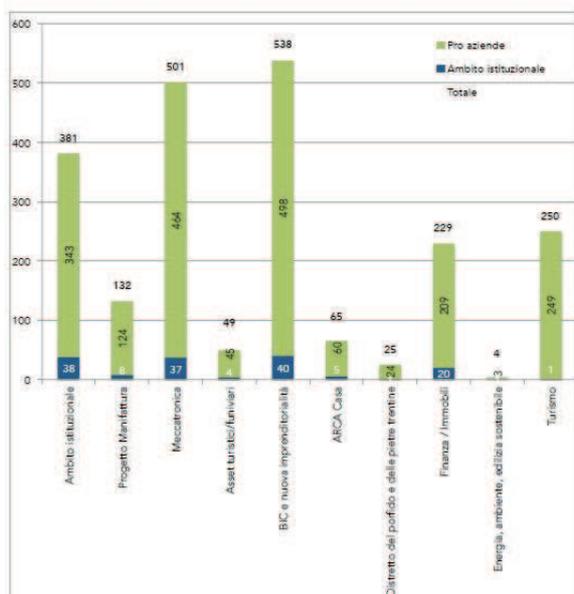
Distribuzione articoli per **argomento**:



Distribuzione "taglio del pezzo" per argomento

TRENTINO SVILUPPO SPA
 RENDICONTO DELLA GESTIONE - AMBITO SERVIZI - PROMOZIONE
 PERIODO - 01 GENNAIO 2016 - 31 DICEMBRE 2016

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



Nell’ottica di rendere sempre più multimediale la comunicazione legata ai “casi aziendali”, gran parte dei comunicati sono stati corredati da brevi **video** - **51** le **videoclip** realizzate nel 2016 - che hanno permesso di ottenere un’ottima visibilità anche sulle tv locali, oltre che sulle testate giornalistiche quotidiane e periodiche, ma anche di garantire un’efficace promozione attraverso il web e i social network.

Nel 2016 si è dato inoltre seguito alle **puntate televisive** in particolare sull’emittente locale RTTR che ha seguito il lavoro di aziende e designer italiani ed esteri nell’ambito dei progetti Tent London e Trentino Design 3.0.

Tutti i materiali prodotti (comunicati, news, case history) sia di tipo testuale che multimediale (foto, video, audio) sono inoltre serviti ad alimentare i flussi della **comunicazione web** nei suoi vari strumenti: il sito internet principale (www.trentinosviluppo.it), i siti tematici (www.progettomanifattura.it e www.polomeccatronica.it), i 9 profili social e le newsletter tematiche o generaliste.

7.5 Giornalisti di settore

Nel 2016 sono proseguite a pieno regime le due collaborazioni giornalistiche con professionisti di levatura nazionale che sono diventati punto di riferimento per i due progetti di “punta” ai fini dell’attrazione d’impresa, ovvero Progetto Manifattura e Polo Meccatronica.

I due giornalisti sono:

- **Emanuele Bompan**, che dal 1 maggio 2015 ha ripreso a collaborare con Trentino Sviluppo quale riferimento stampa per Progetto Manifattura;
- **Sergio Luciano**, che dal 1 luglio 2015 ha permesso di avviare un servizio analogo anche per il Polo Meccatronica, sostituito dal 1 novembre 2016 da **Federico Guerrini**.

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

- servizio di accompagnamento e consulenza ufficio stampa alle singole aziende insediate negli incubatori di Trentino Sviluppo, con l’obiettivo di aiutarle nella comunicazione giornalistica e nei rapporti con le testate generaliste o specialistiche nazionali; in questo senso è stata prevista la presenza da 2 a 5 giorni al mese dei giornalisti presso gli stessi incubatori;
- servizio di ufficio stampa per promuovere le opportunità offerte dallo stesso incubatore, ma anche le evoluzioni e gli sviluppi dei due progetti, quali ad esempio l’ampliamento dell’ex Manifattura Tabacchi con la realizzazione di

TRENTINO SVILUPPO SPA
RENDICONTO DELLA GESTIONE - AMBITO SERVIZI - PROMOZIONE
PERIODO - 01 GENNAIO 2016 - 31 DICEMBRE 2016

nuovi moduli produttivi nel cosiddetto “ambito B” e l’implementazione del Polo Meccatronica con i nuovi laboratori della PromFacility.

ASSE 8: MARKETING E PROMOZIONE

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

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

8.1 Marketing

Si riporta di seguito il dettaglio delle attività svolte per macroaree di riferimento, inserite nel piano 20, 21, 24 dell'anno 2016. Si precisa che le attività hanno subito nel corso dell'anno l'effetto del processo riorganizzativo interno.

8.1.1 Mappatura, networking, analisi strategiche e studi (locali, nazionali, internazionali) con focus su ambiti S3| a supporto della programmazione PAT

***Azione:** Trentino Sviluppo intende continuare a svolgere, in maniera sempre più sistematica, attività di supporto alla programmazione provinciale, svolgendo attività di mappatura analisi e studio nei settori considerati prioritari per lo sviluppo territoriale (Smart Specialisation"), al fine di rendere il sistema imprenditoriale più competitivo, efficace, capace e flessibile alle nuove sfide e cambiamenti socio-economici;*

***Obiettivo:** Aumentare la competitività del sistema territoriale, ponendo particolare attenzione ai trend principali di sviluppo internazionale, europeo, nazionale e locale cercando nel contempo di partecipare a progetti e programmi di rilevanza comunitaria in stretta collaborazione con altri attori locali e non (vedasi KICs, ecc.), in primis in stretta correlazione con il neo costituito HIT, società consortile costituita tra Trentino Sviluppo, Università di Trento, Fondazione Bruno Kessler e Fondazione Edmund Mach. Svolgere attività di networking strategico, al fine di poter avere – a livello di sistema - un ruolo efficace anche in contesti internazionali. Tutto ciò al fine di anticipare i trend di mercato e nel contempo poter indirizzare l'ecosistema imprenditoriale locale il più possibile in anticipo sulla strada dettata a livello europeo;*

***Risultato atteso:** Mappatura ed analisi strategica del sistema; partecipazione a programmi europei in cordata con altri attori del sistema locale, nazionale ed internazionale.*

Conoscere i clienti ed anticipare le esigenze di mercato. E' su questo obiettivo che l'attività di Marketing Strategico si è focalizzata nella prima parte dell'anno. A tal riguardo, internamente, è stato intrapreso lo **Studio dei Poli tematici** di proprietà, Meccatronica e Manifattura. L'analisi, partendo da un parallelismo fra l'evoluzione societaria e l'evoluzione dell'ecosistema imprenditoriale, ha dimostrato come Trentino Sviluppo abbia contribuito, per mezzo di infrastrutture immobiliari dedicate e strumenti finanziari progettati ad hoc, alla nascita, allo sviluppo e all'evoluzione dell'ecosistema della nuova imprenditorialità trentina, stimolando nel contempo la crescita di infrastrutture immobiliari e partecipazioni finanziarie private. Le fasi d'evoluzione rappresentate nel documento ("variation", "selection" e "retention") riflettono le fasi di un processo capace di far emergere e trattenere entità a forte valore aggiunto in loco. Sebbene oggi si possa affermare senza dubbio che l'ecosistema locale sia evoluto e rappresenti un'eccellenza nel panorama nazionale, la strada da percorrere per accompagnare il territorio in tutte fasi individuate è ancora lunga. Punto di partenza, la raccolta di dati ed informazioni riguardanti le aziende ospitate nei Poli tematici e nei Bic di Trentino Sviluppo. Prendendo come riferimento le linee guida dettate dalla Strategia di Specializzazione Intelligente della Provincia, il Marketing Strategico ha cercato di indagare quale fosse il grado di corrispondenza tra ambiti di competenza prioritari, tecnologie abilitanti ed aziende insediate. Ha riservato particolare attenzione alla dimensione aziendale (startup, PMI, multinazionali) con l'obiettivo di individuarne una composizione ottimale all'interno dei Poli; al rapporto tecnologie abilitanti e codici Ateco per aumentare il livello tecnologico delle aziende in relazione ai vari ambiti di competenza, promuovendo l'integrazione e la cross-fertilisation tra tecnologie differenti; ai dati economico finanziari. Il documento è inoltre arricchito di considerazioni e raccomandazioni, finalizzate al miglioramento dei processi aziendali e all'innovazione degli stessi (dall'utilizzo di algoritmi digitali a supporto dell'attività commerciale dell'area attrazione, all'individuazione di figure specializzate (es. referente tecnico-scientifico) per rafforzare il team deputato alla gestione delle aziende insediate; alla creazione dalla creazione della filiera d'innovazione (incubatore certificato, startup innovative, PMI innovative) all'animazione della community (business, ricerca, formazione, opinion leader, eventi); dalle reti di impresa all'individuazione di comparti industriali prioritari che sappiano valorizzare peculiarità di più Smart Specialisation.

Per velocizzare la raccolta dei dati alla base dello studio, il Marketing Strategico – a seguito ad un progetto di ricerca svolto nell'anno 2015 con l'obiettivo di definire un archetipo relativo alle startup territoriali – si è dotato di un servizio innovativo basato su tecnologie d'avanguardia (big dati e tecnologia semantica), prodotto da Spazio Dati

TRENTINO SVILUPPO SPA
RENDICONTO DELLA GESTIONE - AMBITO SERVIZI - PROMOZIONE
PERIODO - 01 GENNAIO 2016 - 31 DICEMBRE 2016

startup finanziata dal bando Seed Money gestito per nome e per conto della Provincia direttamente da Trentino Sviluppo. Si tratta della piattaforma **Atoka.io, un motore di ricerca delle imprese italiane** che offre ad imprese e professionisti informazioni dettagliate su 6 milioni di aziende e 12 milioni di contatti verificati in tutta Italia; che è concepito per creare con pochi click "liste clienti" molto precise e dettagliate, per fornire alle aziende tutte le informazioni su potenziali target e per seguire l'evoluzione del mercato e dei competitor. Per ciascuna azienda quello che Atoka mette a disposizione sono: informazioni anagrafiche come ragione sociale, forma giuridica, partita IVA, codice fiscale; contatti come numeri di telefono, indirizzo delle sedi e mappa della sede legale; per la parte digitale l'indirizzo web, gli indirizzi email e i canali social (quando disponibili); le dimensioni dell'azienda come numero di dipendenti, fatturato, numero di sedi, ecc.; degno di nota, un elenco di persone che lavorano in azienda indicando, per ciascuno, il nome e il ruolo aziendale (fondamentale quando si vuole iniziare un'opportunità commerciale). Atoka.io lavora utilizzando più fonti: il database di Cerved Group S.p.A, ovvero uno dei distributori ufficiali del Registro delle Imprese delle Camere di Commercio; il web (siti internet), testate giornalistiche e social network che grazie ad un'infrastruttura server degna di nota, Atoka scandaglia per arricchire il database (o lista) di aziende con preziose informazioni. In questo modo, si posso cercare le aziende per parole chiavi ("meccatronica²"), oppure cercare solo le aziende che contengono una parola chiave nel loro sito web. Infine, Spazio Dati ha reso disponibile ad uso esclusivo di Trentino Sviluppo "Atoka.news", articoli di testate giornalistiche, post Facebook e Twitter.

L'utilizzo di Atoka.io oggi va bene oltre la raccolta dati e l'analisi di singole aziende. Con il passare del tempo, a seguito di una prima fase sperimentale, lo strumento è stato messo a disposizione delle aree aziendali di core business (incubatori e nuove imprese, internazionalizzazione, attrazione) per velocizzarne, laddove possibile, l'attività di gestione, commercializzazione e ricerca delle aziende clienti; mentre a livello di marketing è proseguita l'analisi delle potenzialità dello stesso nel rispetto della vision e mission aziendale. A tal proposito, a seguito della richiesta pervenuta dalla Direzione Generale della Provincia, Trentino Sviluppo è stato identificato come soggetto idoneo a supportare la stessa nelle attività di promozione del proprio patrimonio informativo al fine di aumentare la conoscenza del territorio, la sua promozione e la creazione di opportunità di business, in un'ottica sistemica di valorizzazione della cultura del dato all'interno delle politiche del territorio. E' stato quindi affidato a Trentino Sviluppo (Marketing Strategico) il coordinamento e la supervisione del **progetto "Big Open Trentino"** nella cornice delineata dalle linee guida provinciali per assicurare la necessaria sinergia con il Progetto Open Data in Trentino, anche con riferimento ai rapporti con i dipartimenti provinciali coinvolti. Il progetto è stato delineato secondo quanto concordato con la Provincia. Nella realizzazione delle attività progettuali, Trentino Sviluppo Spa opererà attraverso l'utilizzo di tecnologie d'avanguardia sviluppate da aziende beneficiarie di contributo provinciale, tra le quali Spazio Dati con la piattaforma Atoka.io, che già analizzano big data e la messa a sistema di investimenti già realizzati dalla Provincia e dai suoi enti strumentali. L'obiettivo del progetto è quello di, attraverso la sistematizzazione del patrimonio informativo pubblico, la correlazione dello stesso con fonti strutturate (dati ufficiali) e fonti non strutturate (web, social network, news), l'analisi dei dati correlati e la valorizzazione degli stessi (cultura del dato): monitorare lo stato dell'economia locale, mappando le interazioni esistenti tra PAT e aziende (progetti finanziati), tra aziende e aziende, individuando l'esistenza di eccellenze e delineando nel modo più preciso possibile la presenza di specifici cluster (Smart Specialisation) e come essi si distribuiscono «de facto» sul territorio; supportare le politiche pubbliche rispetto alle esigenze emerse dall'ecosistema, utilizzando anche servizi "offerti" da soggetti privati, da considerarsi come risultante dell'attività di elaborazione dei dati messi a disposizione dalla P.A.T.; promuovere il territorio in chiave business, attraverso la visualizzazione complessiva di dati, insieme composto da "Open data PAT" e "Big Data" correlati tra loro. Per lo sviluppo del progetto, si utilizzeranno tecnologie d'avanguardia sviluppate da aziende, beneficiarie di contributo provinciale che analizzano Big Data e si metteranno a sistema investimenti già realizzati dalla Provincia e da enti strumentali (leggasi: portale dati.trentino.it, geo-portale immobili, ecc.).

Le attività di mappatura territoriale sono inoltre proseguite su esplicita richiesta da parte del Consiglio di Amministrazione di Trentino Sviluppo. In particolare, è stata effettuata la **mappatura del comparto aeronautico/aerospaziale del Trentino**. Oggetto di attenzione, imprese operanti nel comparto; prodotti, servizi e tecnologie offerti; studi, progetti e tecnologie sviluppati nei dipartimenti dell'Università degli Studi di Trento e delle Fondazioni di ricerca (FBK e FEM); opinion leader presenti sul e/o connessi con il territorio. Due i filoni emersi, in base al filtro - tradizionale o innovativo - che si decide di attuare nell'analisi della macro-area di riferimento. Uno più produttivo, quello tradizionale, uno più legato alle attività ed ai servizi di salvaguardia e monitoraggio

² Grazie all'interazione ed al dialogo continuo tra la startup Spazio Dati e Trentino Sviluppo è stato possibile raggiungere tale risultato. Il tutto è scaturito dalla richiesta fatta dal Marketing Strategico di poter individuare rapidamente le aziende appartenenti al comparto "meccatronica" operative sul territorio trentino; comparto difficilmente individuabile con i soli codici Ateco: meccanica, elettronica ed informatica.

TRENTINO SVILUPPO SPA
RENDICONTO DELLA GESTIONE - AMBITO SERVIZI - PROMOZIONE
PERIODO - 01 GENNAIO 2016 - 31 DICEMBRE 2016

dell'ambiente. In una logica strategica - volta a valorizzare i punti di forza del territorio ed acquisire un consistente vantaggio competitivo rispetto alla concorrenza - si è proposto di non perseguire nell'immediato sulla via tradizionale (numerosi i cluster aerospaziali nazionali, tra i quali quelli di Piemonte, Lombardia, Umbria, Lazio, Campania, Puglia storicamente, imprenditorialmente, tecnologicamente e finanziariamente molto sviluppati ed avanzati), ma di intraprendere la strada emersa della salvaguardia e monitoraggio dell'ambiente, pur sempre impegnandosi a lavorare in una concezione innovativa in linea con la strategia di Specializzazione intelligente ed i mega trend tecnologici evolutivi di portata internazionale (IoT, big data, Ict, ecc.).

L'ufficio è stato incaricato, inoltre, di effettuare una **mappatura sugli strumenti finanziari interni ed esterni locali, nazionali ed internazionali**, proseguendo le attività dell'anno precedente. Ne è derivato un lavoro ad ampio raggio che ha innescato una riflessione sull'opportunità di individuare all'interno dell'azienda risorse che si occupino specificatamente della gestione di servizi connessi alla finanza d'impresa da offrire alle aziende clienti. **Ne è derivata l'individuazione del referente della funzione di finanza d'impresa** di Trentino Sviluppo.

Il Marketing Strategico è stato, inoltre, coinvolto attivamente nel processo che ha visto nascere HIT, Hub Innovazione Trentino società consortile i cui sono soci Università di Trento, Fondazione Kessler, Fondazione Mach e Trentino Sviluppo. Si tratta di un consorzio dove concretizzare il trasferimento tecnologico, ovvero la traduzione di ciò che si fa nei centri di ricerca trentini in innovazione al servizio delle imprese locali, per aiutarle ad affrontare la competitività dei mercati e ad internazionalizzarsi. Uno dei primi obiettivi del neonato soggetto è stato quello di **predisporre una proposta di piano strategico** che sapesse mettere a fuoco le attività da svolgere e l'organizzazione di cui avvalersi, obiettivo su cui il Marketing Strategico è stato coinvolto direttamente.

8.1.2 Progettazione della strategia aziendale a supporto della *vision* e della *mission* aziendali (marchi, domini, loghi e piattaforme digitali, ecc.) in connessione S3 | PAT

Azione: Trentino Sviluppo, data la sua mission, desidera supportare lo sviluppo dell'ecosistema imprenditoriale. Intende quindi progettare la strategia aziendale, individuando alcuni strumenti tra i quali marchi, domini, loghi e piattaforme digitali necessari e funzionali al posizionamento strategico dell'azienda e del territorio nel suo complesso.

Obiettivo: Accelerare la capacità produttiva ed innovativa del sistema, per renderlo un territorio attrattivo agendo sul posizionamento strategico aziendale.

Risultato atteso: Progettare la strategia aziendale per supportare ed accelerare – in accordo alle direttive provinciali - l'evoluzione del sistema

La Direzione Operativa di Trentino Sviluppo ha assegnato il coordinamento del **Progetto di Posizionamento Strategico** al Marketing Strategico con l'intento di definire il posizionamento dell'Agenzia per una comunicazione più efficace, che a sua volta permettesse di comunicare in modo competitivo e coerente, adottando tutti gli strumenti a disposizione e adeguando i messaggi ai diversi target. A tal riguardo, è stata coinvolta la società "Comin & Partners" (team di professionisti con una lunga esperienza in Italia e all'estero nella consulenza strategica e nei public affairs) con il compito di sostenere Trentino Sviluppo nella "fotografia" della percezione attuale e nella definizione di un posizionamento strategico efficace ed impattante. Obiettivi, valorizzare il ruolo di TS per migliorarne la percezione, rafforzare la trasmissione dei messaggi chiave (in ambito nazionale ed internazionale), evidenziare il radicamento di TS sul territorio, comunicare in maniera coerente le diverse aree di attività, adattando linguaggio e contenuti ai diversi target. Il progetto di analisi e rielaborazione si è sviluppato attraverso sei fasi successive: realizzazione di un'intervista diretta ai tre Direttori Operativi dell'agenzia; analisi della copertura mediatica di Trentino Sviluppo; somministrazione di un sondaggio ai principali stakeholder esterni; individuazione dei benchmark e delle best practice italiane ed europee; definizione dei target e dei messaggi chiave; predisposizione delle future attività di comunicazione. Durante questi fasi, Comin & Partners ha condotto un'attività di studio e analisi volta a preparare la definizione di un posizionamento di comunicazione strategico efficace ed impattante. In questo modo, Trentino Sviluppo potrà essere riconosciuto più facilmente quale partner privilegiato delle imprese, promotore dell'innovazione in tutti i settori dell'economia locale e attore strategico per la valorizzazione del patrimonio del territorio. La definizione di un posizionamento efficace, coinvolgente e facilmente comunicabile è basata sul risultato delle attività di *assessment*, sulle esigenze dei principali stakeholder e sulle attese del management. L'identificazione di un set di messaggi chiave chiari e adeguati al nuovo posizionamento permetterà a Trentino Sviluppo di comunicare in modo competitivo e coerente, adottando tutti gli strumenti a sua disposizione e

TRENTINO SVILUPPO SPA
RENDICONTO DELLA GESTIONE - AMBITO SERVIZI - PROMOZIONE
PERIODO - 01 GENNAIO 2016 - 31 DICEMBRE 2016

declinando i messaggi sui diversi target. Tra le varie attività svolte, sono state prese in esame, riviste e rielaborate la “vision” e la “mission” dell’agenzia per lo sviluppo del territorio riportate di seguito:

Vision

Trentino Sviluppo intende proporsi come forza trainante del territorio trentino, in grado di monitorare gli effetti delle politiche economiche pubbliche a livello di ecosistema imprenditoriale e di suggerire strategie di sviluppo innovative e sostenibili. Trentino Sviluppo opera in una logica di rete e di sistema per sostenere una crescita economica di lungo termine, aumentare l’efficienza e la competitività del territorio nel rispetto dei suoi naturali punti di forza, creare nuove opportunità per le comunità locali, attrarre visitatori e investimenti dall’Italia e dall’estero e promuovere l’innovazione e l’internazionalizzazione. Trentino Sviluppo si impegna a costruire un rapporto di fiducia e dialogo costante con tutti i suoi stakeholder, incluse le università, i centri di ricerca, le imprese, le associazioni e, in generale, i cittadini trentini

Mission

Trentino Sviluppo favorisce lo sviluppo sostenibile del Trentino, sia attraverso l’erogazione diretta di servizi per i suoi stakeholder, sia fornendo supporto e competenze agli enti locali. Trentino Sviluppo promuove l’innovazione tecnologica, la nascita e l’internazionalizzazione delle imprese, la valorizzazione del territorio e delle sue eccellenze. Si pone come punto di riferimento per le istituzioni, il mondo imprenditoriale (locale, nazionale o internazionale), la ricerca, i visitatori e le comunità locali e favorisce il dialogo tra questi attori. Trentino Sviluppo crea le condizioni per una crescita sostenibile dell’occupazione e per lo sviluppo sociale del territorio

L’attività di analisi, studio e definizione del posizionamento strategico costituisce la base per conseguire i seguenti obiettivi di lungo termine:

- permettere a Trentino Sviluppo di rafforzare la propria identità e il proprio posizionamento a livello locale, nazionale e internazionale
- valorizzare il ruolo di Trentino Sviluppo nel contesto territoriale per migliorarne la percezione di Regional Development Agency moderna e attenta alle esigenze del mondo imprenditoriale locale e internazionale
- rafforzare la trasmissione dei messaggi chiave sia verso l’interno sia verso l’esterno, sia a livello locale sia a livello nazionale
- evidenziare il radicamento di Trentino Sviluppo sul territorio, mettendone in risalto la funzione di promotore dell’innovazione e dello sviluppo sostenibile
- comunicare in modo efficace e coerente le diverse aree di attività di Trentino Sviluppo, adattando il linguaggio e i contenuti ai diversi target e obiettivi

Durante l’anno 2016, su richiesta esplicita del Consiglio di Amministrazione si è provveduto all’**implementazione dello strumento del CRM**, Customer Relationship Management per migliorare la gestione delle relazioni con i clienti. Il gran lavoro è stato interpretare lo strumento, non tanto come software o semplice sfida di marketing, ma come “concetto” strettamente legato alla strategia, alla comunicazione, all’integrazione tra i processi aziendali, alle persone ed alla cultura, che sappia porre il cliente al centro dell’attenzione sia nel caso del business-to-business sia in quello del business-to-consumer. Le attività sono tutt’oggi in corso sia per quanto riguarda la fase di implementazione operativa sia per quanto riguarda la fase di sviluppo tecnologico. Nel mese di dicembre, è stato comunque raggiunto un risultato degno di nota grazie alla collaborazione con l’ufficio IT. Si è trattato dell’introduzione della sessione “report” relativa alle attività dei servizi alle imprese, alla situazione degli incubatori e delle aziende in essi insediate e all’analisi dei flussi economico-finanziari connessi alle strutture immobiliari. Risultato mostrato - a seguito di esplicita richiesta - alla Presidenza e alla Direzione Generale della Provincia.

Le applicazioni CRM sono servite a tenersi in contatto con la clientela, a inserire le loro informazioni nel database (ed arricchirle grazie ai dati importati dalla piattaforma Atoka.io) e a fornire loro modalità per interagire in modo che tali interazioni possano essere registrate e analizzate rispetto agli obiettivi aziendali dettati dal piano attività di riferimento.

8.1.3 Elaborazione dell’offerta aziendale (prodotti, servizi, progetti, piattaforme, strumenti digitali e finanziari, ecc.)

Azione: Trentino Sviluppo, data la sua mission, desidera porsi sempre più come integratore e coordinatore di sistema agevolando il dialogo tra i vari attori presenti. Intende quindi progettare, elaborare e pianificare l’offerta aziendale in base alle attività che le sono assegnati. Nello specifico, creerà e svilupperà prodotti, servizi, progetti innovativi e strumenti anche di tipo digitale e finanziario (con un occhio di riguardo a strumenti FESR,

TRENTINO SVILUPPO SPA
RENDICONTO DELLA GESTIONE - AMBITO SERVIZI - PROMOZIONE
PERIODO - 01 GENNAIO 2016 - 31 DICEMBRE 2016

provinciali, ecc.) coinvolgendo il più possibile i diversi attori di sistema (aziende, mondo della ricerca, imprese, istituti di credito, VC, ecc.);

***Obiettivo:** integrare ed accelerare la capacità produttiva ed innovativa del sistema, rendendolo un punto di riferimento attrattivo per aziende ed investimenti anche di tipo estero e definendo – in collaborazione con gli altri attori operanti sul territorio - un’offerta complessiva ad alto valore aggiunto*

***Risultato atteso:** elaborazione di prodotti, servizi, piattaforme, progetti e strumenti innovativi a supporto della aziende e della pubblica amministrazione al fine di far evolvere dinamicamente il sistema.*

Come scritto in precedenza, lo strumento **Atoka.io** è stato messo a disposizione delle aree aziendali di core business (incubatori e nuove imprese, internazionalizzazione, attrazione) per velocizzarne, laddove possibile, l’attività di gestione, commercializzazione e ricerca delle aziende clienti. Nel contempo, con la collaborazione dell’area Incubatori e Nuove imprese, si è **organizzato un workshop dedicato alle aziende insediate** per spiegare loro le potenzialità del servizio.

Grazie alla nascita del progetto Big Open Data, Trentino Sviluppo ha avviato una sempre più stretta collaborazione con il progetto Open Data Trentino. I referenti di quest’ultimo hanno in seguito coinvolto Trentino Sviluppo - Marketing Strategico, in **Osiride, progetto nel quadro InterregEurope** che prevede con modalità co-creative (fra i 7 partner di 7 paesi) ogni partner scriva un action plan (fine 2018) con **proposte di miglioramento dei policy instrument** legati a S3 e PO FESR.

Relativamente ai **bandi dedicati all’avvio di nuove imprese**, nello specifico “nuova imprenditorialità” e “seed money”, il Marketing Strategico si è attivato nella fase di progettazione con l’obiettivo di supportare la Provincia nel definire policy innovative adeguate alle esigenze dell’ecosistema imprenditoriale trentino. Inoltre, per quanto riguarda specificatamente il bando “nuova imprenditorialità”, ha messo a punto processi di raccolta dati e creazioni di database con lo scopo di fornire in maniera puntuale, precisa ed immediata in base alle richieste, dati ed analisi riguardanti la situazione delle aziende beneficiarie, nonché la distribuzione dei contributi a livello geografico territoriale ed extraterritoriale, con l’intento preciso di capire se e in che misura siano presenti in loco determinate filiere produttive e/o di servizi e se sia opportuno un intervento di supporto al loro sviluppo.

Per quanto concerne la finanza d’impresa, sono state diverse le attività in cui il Marketing Strategico è stato coinvolto attivamente. Internamente al Sistema Trentino, su invito dell’Ufficio di Bruxelles, ha partecipato alle **riunioni del tavolo “Strumenti Finanziari”** istituito allo scopo di aggiornare i soggetti coinvolti rispetto alle attività intraprese ed ai progetti svolti; proporre nuovi strumenti a beneficio e nel rispetto delle dinamiche evolutive del sistema stesso; discutere, qualora opportuno e necessario, possibili collaborazioni su strumenti finanziari individuati e gestiti da terze parti al fine di innalzare il livello di efficacia ed efficienza del sistema stesso. Esternamente al Sistema Trentino su richiesta della Direzione Generale della P.A.T. e su indicazione della DO, ha partecipato attivamente al tavolo di discussione **Fondo dei Fondi “Macro Regione Alpina”**, organizzato dalla Regione Lombardia, in accordo con il Fondo Europeo degli Investimenti (FEI) e con il supporto di Finlombarda spa per incontri tecnici di approfondimento e confronto sul tema del Venture Capital con le Regioni della Macroregione alpina. In particolare, si è discussa l’attivazione con il FEI di un Fondo dei Fondi multiregionale di Venture Capital e Private Equity, quale strumento strategico per sostenere e valorizzare il potenziale innovativo delle imprese; ha partecipato ad incontri e colloqui per **CEFOF - Central European Fund Of Funds**: Austria, Croazia, Repubblica Ceca, Ungheria, Slovacchia, Slovenia ed “Euregio” (Tirolo, Alto Adige e Trentino), le aree potenzialmente coinvolte nell’iniziativa. CEFOF un fondo dei fondi, una piattaforma capace di raccogliere capitali pubblici, competenze e contatti trasfrontalieri ed agire da catalizzatore per ulteriori investimenti privati nell’ecosistema della nuova imprenditorialità. Inoltre, in collaborazione con l’ufficio di Bruxelles, Trentino Sviluppo ha provato ad approfondire il funzionamento degli **strumenti “Off the Shell”** per una rapida attuazione conforme a modelli standardizzati (i cui termini e condizioni saranno stabiliti dalla Commissione con un regolamento di attuazione). In tutti e tre i casi, il Consigliere Delegato ha ritenuto opportuno non proseguire.

Per dare concreto avvio al progetto “Tavolo della Filiera della Formazione Aeronautica”, si è pensato fosse necessario individuare alcuni driver: primo tra tutti la costituzione di un **tavolo di formazione della filiera aeronautica** in collaborazione con Provincia, Aeroporto, Protezione Civile, Università degli Studi di Trento, Fondazione Mach, Istituto Superiore Martino Martini, Scuola di volo Italfly e Muse il cui scopo sia quello di generare iniziative afferenti al settore aereo e aeronautico e campi strettamente connessi come la meteorologia ed il

TRENTINO SVILUPPO SPA
RENDICONTO DELLA GESTIONE - AMBITO SERVIZI - PROMOZIONE
PERIODO - 01 GENNAIO 2016 - 31 DICEMBRE 2016

monitoraggio ambientale - al fine di creare e sviluppare uno stretto e continuativo rapporto fra Scuola, Università, Ricerca, Impresa e mondo del lavoro (promuovere l'interesse verso la cultura aeronautica e del volo tout court, nella consapevolezza che essa rappresenta una importante risorsa economica ed intellettuale; diffondere tecnologie innovative e capacità di utilizzo delle stesse per rendere competitivo il territorio trentino in termini di offerta formativa, scientifico-tecnologica ed industriale; stimolare nei giovani le capacità di azione e di iniziativa, anche nell'ottica dell'auto-imprenditorialità, intesa come valorizzazione delle potenzialità e propensioni personali; rafforzare la collaborazione tra scuola, università, imprese, enti istituzionali ed altri attori territoriali interessati, promuovendo una progettualità condivisa; sviluppare il comparto aeronautico ed i settori ad esso direttamente connessi, per mezzo di azioni e servizi volti a supportare la crescita, lo sviluppo e la competitività del territorio dal punto di vista imprenditoriale lavorando sia con le imprese insediate sul territorio trentino sia attraendo aziende considerate punto di riferimento, per tecnologie e prodotti, a livello nazionale ed internazionale). Tra i driver individuati, va menzionato il **Festival della Meteorologia**, evento di portata nazionale organizzato dall'Università degli Studi di Trento che durante la sua seconda edizione è stato ospitato, su proposta del Marketing Strategico, presso le strutture di Trentino Sviluppo. La motivazione alla base è relativa al fatto che la meteorologia e le discipline affini (climatologia, scienze dell'atmosfera, ecc.) rappresentano oggi una tematica di grande interesse a livello internazionale, nazionale e locale, soprattutto per le interessanti prospettive di collaborazione transfrontaliera che offrono. Per questo, Trentino Sviluppo ha ritenuto opportuno mettere a disposizione le proprie strutture, luoghi di incontro tra Impresa e Ricerca, con l'intento di facilitarne il dialogo ed individuare – nel contempo - il “Festival” come un driver promozionale ad ampio raggio per il “Polo Meccatronica” di Rovereto. Va infatti ricordato come “meteorologia” non voglia solo dire “ricerca scientifica”, ma anche e soprattutto strumenti, tecnologie, servizi prodotti per e dalle imprese operanti nel comparto meccatronico. Non si può non ricordare, inoltre, che l'Università di Trento, a partire dall'anno accademico 2018/2019, inserirà tra le sue proposte la laurea magistrale in meteorologia, offerta unica nel panorama nazionale. Infine, tra i vari driver, si menziona anche quello riguardante i sistemi a pilotaggio remoto (S.A.P.R.), meglio conosciuti come droni. Nel mese di marzo 2016, il marketing strategico ha organizzato un **seminario dal titolo “Droni, il futuro oggi”**. Un'opportunità per conoscere il futuro dell'innovazione aerea e le innumerevoli applicazioni degli SAPR. La prima parte dell'evento, di carattere informativo, ha riguardato discussioni inerenti lo sviluppo tecnologico del comparto, i modelli e la struttura dei droni, la normativa in vigore e la sicurezza aerea; la seconda parte del seminario ha dato spazio ad alcune applicazioni specifiche quali la formazione dei piloti da parte delle scuole ed i possibili utilizzi dei droni in campo agricolo, industriale e civile, come ad esempio nella topografia, nell'archeologia, nella mappatura 3D, nella geologia e da parte della protezione civile. Sempre nell'ambito SAPR, va ricordato che Trentino Sviluppo - grazie all'avvio del tavolo della filiera della formazione aeronautica - è entrata in **contatto con l'azienda DJI, leader mondiale nella produzione di droni**. Contatti che, grazie anche all'azienda irlandese Black Channel, sono ora in corso e presidiati dall'area Attrazione di Trentino Sviluppo con l'intento di attrarre il noto produttore di SAPR in Trentino, avvalendosi della collaborazione, dell'esperienza e del know-how dell'Università di Trento, della Fondazione FBK e della Protezione Civile della Provincia.

Per quanto riguarda le **fiere ed i congressi** e tenuto conto delle linee Guida definite dalla Provincia, degli sviluppi futuri del territorio e, in particolare, dei servizi e degli strumenti a supporto della cultura imprenditoriale, dello start up d'impresa, dell'innovazione aziendale e della competitività del territorio, il Marketing Strategico si è fatto carico di individuare possibili sinergie e mettere a sistema ed integrare le attività e le competenze di Riva del Garda Fiere Congressi. Obiettivo, creare opportunità di business dedicate alle aziende e supportare lo sviluppo competitivo di cluster e filiere favorendo il dialogo tra persone, aziende, enti di ricerca ed esperti di settore grazie a fiere, congressi e progetti di sviluppo futuro. L'interesse si è focalizzato sulle fiere organizzate da RGFC, connesse alle Smart Specialisation nelle quali coinvolgere le aziende e le filiere in contatto con TS e attive sul territorio trentino; sulle figure manageriali coinvolte nei congressi organizzati, in modo tale da considerarli ambasciatori del territorio (promozione *out*) e/o attrattori delle aziende coinvolte (attrazione *in*); sui workshop e sui seminari tematici e specializzati in collegamento con gli ambiti di competenza previsti dalla Strategia di Specializzazione Intelligente individuata dalla Provincia. Il *workshop* ideale potrebbe rappresentare un luogo di incontro e scambio dinamico di conoscenze e competenze, in grado di attrarre luminari ed esperti del settore preso in considerazione; sui progetti di sviluppo capaci di riflettere le peculiarità del territorio, si consideri ad esempio l'evento “Wind Garda Wind” che si terrà a Riva del Garda nel 2017 e le possibili correlazioni tra esso e il comparto della meteorologia.

8.1.4 Monitoraggio attività svolta

TRENTINO SVILUPPO SPA
RENDICONTO DELLA GESTIONE - AMBITO SERVIZI - PROMOZIONE
PERIODO - 01 GENNAIO 2016 - 31 DICEMBRE 2016

- **Azione:** si intende proseguire nell'approccio innovativo - adottato già negli anni precedenti – finalizzato ad analizzare - qualitativamente e quantitativamente – per mezzo di una valutazione dinamica processuale l'impatto degli strumenti e dei processi, progettati a sostegno dello sviluppo del sistema.
- **Obiettivo:** l'utilizzo di metodologie specifiche è finalizzato alla raccolta di concreti feed-back da parte del sistema. Si cercherà di capire quale sia il reale stadio di consapevolezza e di utilizzo degli strumenti da parte degli attori, per poter successivamente intervenire là dove necessario con una riprogettazione mirata secondo le necessità di sistema. Si tratta di precisi input a supporto della progettazione di nuovi strumenti di cui sopra, che possano garantire un concreto vantaggio competitivo al sistema;
- **Risultati attesi:** ricerche, analisi studi e stesura di report in collaborazione rispetto alle esigenze evidenziate sia a livello di sistema sia a livello aziendale.

Parallelamente all'implementazione del CRM, si è proceduto nell'introdurre il concetto di **KPI, Key Performance Indicator** un primo passo nel monitorare le principali attività svolte (in particolare quelle dell'area Incubatori e Nuove Imprese, Internazionalizzazione e Filieri, Attrazione e Promozione). E' quindi emersa l'opportunità di convergere verso un unico set di indicatori condiviso. E' importante evidenziare che la reale efficacia delle azioni che la società ha messo in campo potrà essere misurata in un intervallo temporale di lungo periodo. L'obiettivo non è soltanto misurare la performance, ma soprattutto ricavare - tramite un'attività di monitoraggio dinamico - informazioni utili per verificare l'attività svolta e, se del caso, ripianificarla intervenendo anche sugli strumenti adeguati per declinare la strategia aziendale. Il tutto adottando un percorso inclusivo, capace di coinvolgere attivamente la struttura nel suo complesso. E' necessario, infatti, che l'azione delle aree interne sia coordinata e coerente con gli obiettivi aziendali e con le linee guida dettate dalla Provincia (leggasi, Strategia di Specializzazione Intelligente). Importante, sottolineare come il processo avviato sia un passaggio di cambiamento culturale per la struttura, che di fatto viene chiamata ad un nuovo approccio maggiormente sensibile alla misurazione della performance. Passaggio che permetterà al Consiglio di Amministrazione di definire anno per anno gli obiettivi quantitativi (e qualitativi) rispetto alle attività assegnate alla struttura.

La Direzione operativa ha assegnato il coordinamento del Progetto di **Bilancio Sociale** al Marketing Strategico. Il progetto ha voluto rispondere alle esigenze del socio Provincia di voler evidenziare gli effetti delle politiche pubbliche (economiche ed industriali) poste in essere per mezzo delle attività svolte dalla società controllata Trentino Sviluppo Spa. Il bilancio sociale è uno strumento di rendicontazione volontario, che illustra pubblicamente i risultati dell'attività di un'organizzazione. Il bilancio sociale 2015 di Trentino Sviluppo, in linea con le ultime novità in materia di rendicontazione sociale sorte in ambito internazionale, ha una maggiore focalizzazione sulla comunicazione degli interventi che hanno maggior impatto di natura strategica, programmatica, economica, reputazionale e sociale per i cittadini e per gli stakeholder. Il percorso che ha portato alla realizzazione del Bilancio sociale 2015 è stato intrapreso dai vertici di Trentino Sviluppo. Ha lavorato al bilancio sociale un gruppo di lavoro composto da personale interno, in stretta collaborazione con la Direzione Operativa e con la supervisione scientifica di esperti esterni (Ires Piemonte). È stata definita la struttura del documento, curata la raccolta e l'elaborazione delle informazioni, attraverso il confronto col personale impegnato nelle diverse attività. Il documento è stato consegnato nel mese di dicembre 2016.

Sempre in relazione all'analisi degli effetti delle politiche pubbliche connesse alle attività economiche svolte da Trentino Sviluppo, è stato avviato - in collaborazione con FBK-IRVAPP - il Progetto **“L'impatto sul PIL provinciale di alcuni interventi realizzati da Trentino Sviluppo nel 2015. Un'analisi attraverso il Modello Econometrico Multisetoriale del Trentino”**. Il rapporto contiene i risultati di un'analisi prospettica che FBK-IRVAPP ha condotto per stimare l'impatto sul sistema economico locale di alcuni interventi effettuati da Trentino Sviluppo in campo immobiliare e nel settore funiviario nel corso del 2015. Le analisi, relative al periodo 2015-2019, sono state effettuate mediante il Modello Econometrico Multisetoriale del Trentino (MEMT) e si articolano in quattro simulazioni. La prima stima gli effetti delle somme effettivamente movimentate dagli interventi di Trentino Sviluppo in campo immobiliare. I risultati mostrano come, per ogni euro di incremento degli investimenti settoriali e dei redditi da lavoro – considerati congiuntamente – alla fine del periodo preso in esame il PIL del Trentino risulterà maggiorato di un euro e ventisei centesimi. La seconda simulazione riguarda, invece, gli effetti delle somme che si sarebbero movimentate in assenza di tali interventi. Si mostra come, a fronte di un ipotetico calo di un euro dei redditi da lavoro, il PIL sarebbe diminuito, nei cinque anni considerati, di cinquanta centesimi. La terza e la quarta simulazione riguardano gli interventi di Trentino Sviluppo nel settore funiviario. Da queste simulazioni emerge come ogni euro speso per l'acquisto degli impianti funiviari generi, nel periodo analizzato, un incremento del PIL di un euro e quattordici centesimi mentre, in ragione di un'ipotetica diminuzione congiunta di un euro dei redditi da lavoro e delle spese per servizi e altri beni, in assenza di intervento da parte di Trentino Sviluppo, il PIL sarebbe diminuito, nell'arco dei cinque anni, di un euro e quarantaquattro centesimi. Infine, per fornire alcune indicazioni su quali interventi immobiliari effettuati da Trentino Sviluppo producano effetti più pronunciati sul PIL provinciale, si

TRENTINO SVILUPPO SPA
RENDICONTO DELLA GESTIONE - AMBITO SERVIZI - PROMOZIONE
PERIODO - 01 GENNAIO 2016 - 31 DICEMBRE 2016

è stilata una graduatoria dei settori interessati da tali interventi. Questa graduatoria mostra come gli effetti moltiplicativi cumulati sul PIL siano più elevati nei seguenti settori: 1) il commercio all'ingrosso e al dettaglio; 2) l'industria alimentare e delle bevande e 3) le attività professionali, scientifiche e tecniche, nonché l'amministrazione e i servizi di supporto. Questo in ragione delle maggiori interdipendenze settoriali mostrati dai tre settori in parola.

8.2 Promozione

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

Per quanto riguarda **web e social network** nel 2016 si è lavorato per ottimizzare il sito internet www.trentinosviluppo.it, mediante un restyling grafico e la revisione dei contenuti, per aggiornare i due siti tematici progettomanifattura.it e polomeccatronica.it e per razionalizzare e rendere efficiente a comunicazione web in particolare nelle interazioni tra i diversi strumenti.

In collaborazioen con l'Area Attrazione e Promozione della Società si è inoltre lavorato al progetto di realizzazione del nuovo portale investintrentino.it.

Le diverse attività sono state coordinate in seno al **Comitato comunicazione web**, convocato a cadenza quindicinale (circa 20 sedute di lavoro nel 2016).

Per quanto riguarda le **performance del sito** principale, trentinosviluppo.it, rispetto ai dati 2015, i risultati principali sono i seugenti:

+ 22,34% **sessioni** di lavoro (132.385 vs 108.209)

+ 21,72% **utenti** unici (85.142 vs 69.949)

+ 6,54% **visualizzazioni** di pagina (387.452 vs 363.658)

Queste, nel dettaglio le performance dei **singoli "canali" di comunicazione web**:

Trentino Sviluppo

Sito web	132.385 utenti unici
Facebook	2.381 follower
LinkedIn	2.110 follower
Twitter	2.821 follower
You Tube	21.461 visualizzazioni

Polo Meccatronica

Sito web	15.037 utenti unici
LinkedIn	480 follower
Twitter	495 follower

Progetto Manifattura

Sito web	23.649 utenti unici
Facebook	2.048 follower
LinkedIn	1.077 follower
Twitter	1.761 follower

Si segnalano in particolare le significative performance del canale **You Tube** (+60% di visualizzazioni rispetto al 2015).

Nel 2016 si è andato strutturando anche il sistema di invio newsletter, con una newsletter generalista (TS Today) confezionata in 17 numeri, alcune newsletter tematiche (BIC Journal, TS Investors) ed altri invii dedicati a singoli eventi, iniziative e/o progetti. Complessivamente si sono totalizzati nel 2016 circa **80 newsletter** per un totale di **550.000 invii** di mail tramite il sistema di gestione newsletter (MagNews).

TRENTINO SVILUPPO SPA
RENDICONTO DELLA GESTIONE - AMBITO SERVIZI - PROMOZIONE
PERIODO - 01 GENNAIO 2016 - 31 DICEMBRE 2016

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

Azioni/attività intraprese.

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

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

Risultati:

- ✓ Accompagnamento di 2Aspire (vincitore di D2T Start Cup, categoria ICT applicato) e G-Code (vincitore di D2T Start Cup, categoria Green) alla finale del PNI 2016 a Modena;
- ✓ Partecipazione attiva nei direttivi di PNICube, Action, IBAN, APSTI.

8.2.3 Pubblicazioni, materiale di comunicazione vario, segnaletica

Sono stati in parte aggiornati i prodotti editoriali finalizzati a promuovere il sistema trentino di agevolazioni e sostegno agli investimenti produttivi (Es. brochure "Trentino Destinazione Investimenti, Trentino International) e realizzati nuovi press kit (brochure, slide) dedicati ai due incubatori tematici Progetto Manifattura e Polo Meccatronica.

Si è lavorato inoltre all'allestimento di spazi e segnaletica in particolare per quanto riguarda Polo Meccatronica, con la realizzazione di pannelli esplicativi a recinzione del cantiere PromFacility e di una postazione panoramica sulla terrazza del corpo H dalla quale è possibile apprezzare l'intera area interessata dal progetto.

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

È stato mappato il **materiale in abbonamento** nelle varie strutture con relativa distribuzione e scadenze e si è centralizzato l'acquisto in capo all'Area Comunicazione, prevedendo anche l'attivazione di nuovi abbonamenti a testate specialistiche per le diverse aree di attività (es. commercio internazionale, marketing strategico, etc.).

Si è inoltre provveduto alla sottoscrizione di un canone annuale per l'utilizzo della **piattaforma cloud per l'archiviazione e la gestione dei file multimediali** (video e foto) gestita da Trentino Network e messa a punto dalla Provincia autonoma di Trento assieme alle società di sistema provinciali.

TRENTINO SVILUPPO SPA
RENDICONTO DELLA GESTIONE - AMBITO SERVIZI - PROMOZIONE
PERIODO - 01 GENNAIO 2016 - 31 DICEMBRE 2016

ASSE 9: SERVIZI PER LA COMPETITIVITÀ DELLE AZIENDE FUNIVIARIE

In aderenza con la previsione di piano, al fine di dare alcuni servizi finalizzati al miglioramento ed alla competitività delle aziende funiviarie trentine, nel corso del 2016 sono stati attivati due progetti.

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

- supporto alle singole società funiviarie nell' individuare gli investimenti strettamente necessari allo sviluppo delle stesse stazioni sciistiche;
- supporto alle singole società funiviarie nel rapportandosi con le strutture e gli uffici provinciali;
- affiancamento alle singole società funiviarie in tutte le verifiche necessarie negli impianti a fune per operare in conformità alle leggi vigenti rispettando le scadenze, favorendo il monitoraggio del rischio ed il miglioramento continuo dei processi nonché l'uniformazione delle richieste di offerta in caso di affidamenti esterni;
- predisposizione di una mappatura delle voci di costo suddivise per centro di costo e ricerca di un benchmark di riferimento: al fine sono state acquistate da parte di TS tre licenze del software R3gis ed installate a titolo sperimentale in due stazioni di interesse locale (trento Funivie e Lavarone) ed una di mercato (Pinzolo).

TRENTINO SVILUPPO SPA
RENDICONTO DELLA GESTIONE - AMBITO SERVIZI - PROMOZIONE
PERIODO - 01 GENNAIO 2016 - 31 DICEMBRE 2016

B) Situazione degli apporti della Provincia Autonoma di Trento

Nell'anno 2016 non vi sono stati apporti diretti dalla Provincia Autonoma di Trento.

TESORERIA	Prelievi dal sottoconto di Tesoreria	0
-----------	--------------------------------------	---

La Provincia, date le restrizioni finanziarie a cui deve ottemperare, nel corso del 2013 ha chiesto alla Società di gestire unitariamente tutte le risorse finanziarie dei fondi provinciali, non vincolando quindi alcuna disponibilità ai rispettivi singoli fondi. A seguito di tale richiesta il Fondo promozione art. 20, 21 e 24 LP 6/99, per il finanziamento delle proprie attività ha utilizzato risorse del Fondo attività economiche verso il quale al 31/12/16, evidenzia una situazione di debito complessivo pari ad € 10.865.900,00 come esposto nel prospetto della lettera E)

TRENTINO SVILUPPO SPA
 RENDICONTO DELLA GESTIONE - AMBITO SERVIZI - PROMOZIONE
 PERIODO - 01 GENNAIO 2016 - 31 DICEMBRE 2016

C) Riepilogo dei pagamenti effettuati per attività

Lettera C			
ASSI	PROG.	DESCRIZIONE	IMPORTO
ASSE 1	1.2	PREINCUBAZIONE E START UP	-32.357,22
ASSE 1	1.3	SVILUPPO E ACCELERAZIONE START UP INNOVATIVE	-29.443,81
ASSE 1	1.4	COMUNICAZIONE SPECIALISTICA EVENTI E NETWORKING	-16.136,95
ASSE 1	1.5	NUOVE IMPRESE-INIZIATIVE EX APIAE	-5.970.666,85
ASSE 1	1.99	ASSE 1 RISORSE UMANE	-288.104,00
ASSE 2	2.4	INNOVAZIONE AZIENDALE 2014	-601,20
ASSE 2	2.7	SERVIZI PER AZIENDE INSEDIATE (NO BIC) 2014	-128,10
ASSE 2	2.8	SERVIZI INDIVIDUALI	-3.660,00
ASSE 2	2.9	DESIGN ED INNOVAZIONE	-63.604,80
ASSE 2	2.99	ASSE 2 RISORSE UMANE	-162.398,15
ASSE 3	3.1	ENTERPRISE 2.0 2014	-18.300,00
ASSE 3	3.6	SERVIZI EEN	-3.797,00
ASSE 3	3.99	ASSE 3 RISORSE UMANE	-43.254,57
ASSE 4	4.1	SPORTELLO INFORMATIVO	-39.679,51
ASSE 4	4.11	ACCOMPAGNAMENTO ALL'ESTERO	-67.330,24
ASSE 4	4.3	ANALISI DI SETTORE / MERCATO	-2.305,80
ASSE 4	4.4	EXPORT MANAGER	-9.760,00
ASSE 4	4.5	PROGETTI INTEGRATI DI FILIERA	-67.344,00
ASSE 4	4.6	PROGETTI INTEGRATI DI MERCATO	-43.247,93
ASSE 4	4.7	INCOMING (NO EEN)	-5.453,63
ASSE 4	4.99	ASSE 4 RISORSE UMANE	-303.149,14
ASSE 5	5.10	DEFINIZIONE DEGLI STRUMENTI DI SUPPORTO	-41.980,20
ASSE 5	5.11	FDI INTELLIGENCE	-64.742,74
ASSE 5	5.13	EVENTI, INIZIATIVE E ROADSHOW INTERNAZIONALI	-6.334,18
ASSE 5	5.5	ACCOGLIENZA AZIENDE	-963,64
ASSE 5	5.7	PROMOZIONE MULTICANALE E FIERE	-132.995,05
ASSE 5	5.8	TRENTINO FILM COMMISSION	-32.465,48
ASSE 5	5.99	ASSE 5 RISORSE UMANE	-286.955,45
ASSE 6	6.1	PROGETTI DI FILIERA	-9.152,70
ASSE 6	6.2	FILIERA LEGNO ED ARCA	-5.741,41
ASSE 6	6.3	MECCATRONICA	-1.081,00
ASSE 6	6.4	FILIERA PORFIDO E PIETRA TRENTINA	-2.671,20
ASSE 6	6.6	ALTRE FILIERE	-40.118,74
ASSE 6	6.99	ASSE 6 RISORSE UMANE	-124.751,52
ASSE 7	7.1	MEDIA	-61.412,71
ASSE 7	7.2	WEB E SOCIAL NETWORK 2014	-862,15
ASSE 7	7.5	GIORNALISTI DI SETTORE	-40.794,81
ASSE 7	7.99	ASSE 7 RISORSE UMANE	-78.005,50
ASSE 8	8.2	PROMOZIONE DEL TERRITORIO COME LUOGO DI CREAZIONE DI OPP	-34.216,06
ASSE 8	8.5	MARKETING	-18.935,40
ASSE 8	8.6	PROMOZIONE	-218.498,29
ASSE 8	8.99	RISORSE UMANE ASSE 8	-144.457,61
ASSE 9	9.1	SERVIZI ED ATTIVITA' PER LA RAZIONALIZZAZIONE EFFICIENTAMEN	-62.611,79

TRENTINO SVILUPPO SPA
 RENDICONTO DELLA GESTIONE - AMBITO SERVIZI - PROMOZIONE
 PERIODO - 01 GENNAIO 2016 - 31 DICEMBRE 2016

ASSE 9	9.99	RISORSE UMANE ASSE 9	-14.831,04
ASSE 10	10	ATTIVITA' PER AZIENDE SPECIAL SPONSOR EXPO 2015	-34.792,72
ASSE 10	10.99	RISORSE UMANE ASSE 10	-150.711,39
		ALTRE SP. - COMM. BANC.	-1.942,20
		ALTRE SPESE	-240.317,07
Totale lettera C			-9.023.064,95

Lettera C - PO 2016			
ASSI	PROG.	DESCRIZIONE	IMPORTO
ASSE 1	1.2	PREINCUBAZIONE E START UP	-30.664,62
ASSE 1	1.3	SVILUPPO E ACCELERAZIONE START UP INNOVATIVE	-15.465,81
ASSE 1	1.4	COMUNICAZIONE SPECIALISTICA EVENTI E NETWORKING	-16.136,95
ASSE 1	1.5	NUOVE IMPRESE-INIZIATIVE EX APIAE	-5.970.666,85
ASSE 1	1.99	ASSE 1 RISORSE UMANE	-288.104,00
ASSE 10	10.99	RISORSE UMANE ASSE 10	-150.711,39
ASSE 2	2.8	SERVIZI INDIVIDUALI	-1.220,00
ASSE 2	2.9	DESIGN ED INNOVAZIONE	-6.961,35
ASSE 2	2.99	ASSE 2 RISORSE UMANE	-162.398,15
ASSE 3	3.99	ASSE 3 RISORSE UMANE	-43.254,57
ASSE 4	4.1	SPORTELLO INFORMATIVO	-39.679,51
ASSE 4	4.11	ACCOMPAGNAMENTO ALL'ESTERO	-67.330,24
ASSE 4	4.3	ANALISI DI SETTORE / MERCATO	-2.305,80
ASSE 4	4.4	EXPORT MANAGER	-9.760,00
ASSE 4	4.6	PROGETTI INTEGRATI DI MERCATO	-18.676,34
ASSE 4	4.7	INCOMING (NO EEN)	-2.826,90
ASSE 4	4.99	ASSE 4 RISORSE UMANE	-303.149,14
ASSE 5	5.10	DEFINIZIONE DEGLI STRUMENTI DI SUPPORTO	-19.373,60
ASSE 5	5.11	FDI INTELLIGENCE	-28.142,74
ASSE 5	5.13	EVENTI, INIZIATIVE E ROADSHOW INTERNAZIONALI	-6.334,18
ASSE 5	5.5	ACCOGLIENZA AZIENDE	-963,64
ASSE 5	5.7	PROMOZIONE MULTICANALE E FIERE	-119.575,05
ASSE 5	5.8	TRENTINO FILM COMMISSION	-32.465,48
ASSE 5	5.99	ASSE 5 RISORSE UMANE	-286.955,45
ASSE 6	6.1	PROGETTI DI FILIERA	-3.662,70
ASSE 6	6.2	FILIERA LEGNO ED ARCA	-4.704,41
ASSE 6	6.3	MECCATRONICA	-1.011,00
ASSE 6	6.4	FILIERA PORFIDO E PIETRA TRENTINA	-2.671,20
ASSE 6	6.6	ALTRE FILIERE	-35.000,34
ASSE 6	6.99	ASSE 6 RISORSE UMANE	-124.751,52
ASSE 7	7.1	MEDIA	-51.715,91
ASSE 7	7.5	GIORNALISTI DI SETTORE	-32.489,45
ASSE 7	7.99	ASSE 7 RISORSE UMANE	-78.005,50
ASSE 8	8.2	PROMOZ. DEL TERRITORIO COME LUOGO DI CREAZIONE	-34.216,06
ASSE 8	8.5	MARKETING	-16.397,80
ASSE 8	8.6	PROMOZIONE	-202.587,98
ASSE 8	8.99	RISORSE UMANE ASSE 8	-144.457,61

TRENTINO SVILUPPO SPA
 RENDICONTO DELLA GESTIONE - AMBITO SERVIZI - PROMOZIONE
 PERIODO - 01 GENNAIO 2016 - 31 DICEMBRE 2016

Lettera C - PO 2016			
ASSI	PROG.	DESCRIZIONE	IMPORTO
ASSE 9	9.1	SERVIZI ED ATTIVITA' PER LA RAZIONALIZZAZIONE	-31.256,79
ASSE 9	9.99	RISORSE UMANE ASSE 9	-14.831,04
		ALTRE SP. - COMM. BANC.	-1.942,20
		ALTRE SPESE	-240.317,07
Totale lettera C PO2016			-8.643.140,34

Lettera C - PO 2014			
ASSI	PROG.	DESCRIZIONE	IMPORTO
ASSE 2	2.4	INNOVAZIONE AZIENDALE 2014	- 601,20
ASSE 2	2.7	SERVIZI PER AZIENDE INSEDIATE (NO BIC)	- 128,10
ASSE 3	3.1	ENTERPRISE 2.0	- 18.300,00
ASSE 3	3.6	SERVIZI EEN	- 3.797,00
ASSE 4	4.7	INCOMING (NO EEN)	- 186,73
ASSE 7	7.2	WEB E SOCIAL NETWORK	- 862,15
Totale lettera C PO2014			- 23.875,18

Lettera C - PO 2015			
ASSI	PROG.	DESCRIZIONE	IMPORTO
ASSE 1	1.2	PREINCUBAZIONE E START UP	- 1.692,60
ASSE 1	1.3	SVILUPPO E ACCELERAZIONE START UP INNOVATIVE	- 13.978,00
ASSE 2	2.8	SERVIZI INDIVIDUALI	- 2.440,00
ASSE 2	2.9	DESIGN ED INNOVAZIONE	- 56.643,45
ASSE 4	4.5	PROGETTI INTEGRATI DI FILIERA	- 67.344,00
ASSE 4	4.6	PROGETTI INTEGRATI DI MERCATO	- 24.571,59
ASSE 4	4.7	INCOMING (NO EEN)	- 2.440,00
ASSE 5	5.10	DEFINIZIONE DEGLI STRUMENTI DI SUPPORTO	- 22.606,60
ASSE 5	5.11	FDI INTELLIGENCE	- 36.600,00
ASSE 5	5.7	PROMOZIONE MULTICANALE E FIERE	- 13.420,00
ASSE 6	6.1	PROGETTI DI FILIERA	- 5.490,00
ASSE 6	6.2	FILIERA LEGNO ED ARCA	- 1.037,00
ASSE 6	6.3	MECCATRONICA	- 70,00
ASSE 6	6.6	ALTRE FILIERE	- 5.118,40
ASSE 7	7.1	MEDIA	- 9.696,80
ASSE 7	7.5	GIORNALISTI DI SETTORE	- 8.305,36
ASSE 8	8.5	MARKETING	- 2.537,60
ASSE 8	8.6	PROMOZIONE	- 15.910,31
ASSE 9	9.1	SERVIZI ED ATTIVITA' PER LA RAZIONALIZZAZIONE EFFICIENTAMEN	- 31.355,00
ASSE 10	10	ATTIVITA' PER AZIENDE SPECIAL SPONSOR EXPO 2015	- 34.792,72
Totale lettera C PO2015			- 356.049,43

TRENTINO SVILUPPO SPA
 RENDICONTO DELLA GESTIONE - AMBITO SERVIZI - PROMOZIONE
 PERIODO - 01 GENNAIO 2016 - 31 DICEMBRE 2016

D) Somme introitate per cessione o locazione di immobili, impianti, mobili, partecipazioni e attivi in genere, per compartecipazioni totali o parziali ad attività svolte nonché per frutti di partecipazioni.

PROG.	DESCRIZIONE	IMPORTO
1.2	PREINCUBAZIONE E START UP	13.638,56
1.3	SVILUPPO E ACCELERAZIONE START UP INNOVATIVE	1.939,80
1.5	NUOVE IMPRESE-INIZIATIVE EX APIAE	64.061,76
2.9	DESIGN ED INNOVAZIONE	6.063,38
4.11	ACCOMPAGNAMENTO ALL'ESTERO	10.557,35
4.4	EXPORT MANAGER	5.002,00
4.5	PROGETTI INTEGRATI DI FILIERA	9.760,00
4.6	PROGETTI INTEGRATI DI MERCATO	13.120,21
4.7	INCOMING (NO EEN)	5.833,29
5.7	PROMOZIONE MULTICANALE E FIERE	15.199,68
6.2	FILIERA LEGNO ED ARCA	69,00
8.6	PROMOZIONE	1.785,15
9.1	SERVIZI ED ATTIVITA' PER LA RAZIONALIZZAZIONE EFFICIENTAMENTO	5.214,00
10	ATTIVITA' PER AZIENDE SPECIAL SPONSOR EXPO 2015	131,53
	ALTRE ENTRATE	225.184,89
Totale lettera D		377.560,60

TRENTINO SVILUPPO SPA
RENDICONTO DELLA GESTIONE - AMBITO SERVIZI - PROMOZIONE
PERIODO - 01 GENNAIO 2016 - 31 DICEMBRE 2016

E) Eventuali finanziamenti ed ulteriori rimborsi alle singole Sezioni del Fondo a qualsiasi titolo.

Qui di seguito vengono riepilogati i finanziamenti ed i rimborsi effettuati nei confronti degli altri fondi provinciali conseguenti alla gestione unitaria delle risorse finanziarie

FINANZIAMENTO	Debito al 31/12/15	Tot. entrate	Tot. uscite	Debito al 31/12/16
FONDO ATT. ECONOMICHE	2.160.900,00	8.705.000,00	-	10.865.900,00
Totale lettera E				8.705.000,00

TRENTINO SVILUPPO SPA
RENDICONTO DELLA GESTIONE - AMBITO SERVIZI - PROMOZIONE
PERIODO - 01 GENNAIO 2016 - 31 DICEMBRE 2016

F) Ammontare degli interessi accreditati ed addebitati in seguito all'utilizzo di liquidità a titolo oneroso, operando nell'ambito del criterio della gestione unitaria della liquidità.

INTERESSI PASSIVI

INTERESSI PASSIVI VS FONDO IMMOBILIARE	-51.365,88
TOTALE INTERESSI PASSIVI	-51.365,88

INTERESSI ATTIVI

INTERESSI ATTIVI SU C/C	0,83
TOTALE INTERESSI ATTIVI	0,83

Totale lettera F	-51.365,05
-------------------------	-------------------

TRENTINO SVILUPPO SPA
RENDICONTO DELLA GESTIONE - AMBITO SERVIZI - PROMOZIONE
PERIODO - 01 GENNAIO 2016 - 31 DICEMBRE 2016

G) saldo delle disponibilità e degli impieghi al 31.12.2016

UNICREDIT BANCA SPA C/C 30049440

SALDO INIZIALE 01/01/2016	771,41
TOTALE MOVIMENTI LETTERA B	0,00
TOTALE MOVIMENTI LETTERA C	-9.023.064,95
TOTALE MOVIMENTI LETTERA D	377.560,60
TOTALE MOVIMENTI LETTERA E	8.705.000,00
TOTALE MOVIMENTI LETTERA F	-51.365,05
SALDO FINALE 31/12/2016	8.902,01

TRENTINO SVILUPPO SPA
RENDICONTO DELLA GESTIONE - AMBITO SERVIZI - PROMOZIONE
PERIODO - 01 GENNAIO 2016 - 31 DICEMBRE 2016

H) Situazione partite in sofferenza e perdite da procedure concorsuali

Nell'anno 2016 non si sono rilevati crediti in sofferenza e perdite da procedure concorsuali

***SEZIONE PROMOZIONE, QUALIFICAZIONE
ED INCENTIVI:
E. AMBITO SERVIZI***

SITUAZIONE ECONOMICO - PATRIMONIALE

**SEZIONE PROMOZIONE, QUALIFICAZIONE ED INCENTIVI
 AMBITO SERVIZI**

Valori in: Euro

Descrizione del conto	31/12/2016	31/12/2015
Stato patrimoniale attivo	32.814.925	3.193.495
A) Crediti verso PAT per fondi impegnati	32.666.960	2.803.770
I) Crediti verso PAT per fondi impegnati	32.666.960	2.803.770
B) Immobilizzazioni	0	15.014
II) Immobilizzazioni materiali	0	15.014
3) Attrezzature industriali e commerciali	0	4.594
a) Attrezzature	0	4.594
5) Altre ...	4.594	4.594
6) (Fondi di ammortamento)	4.594	0
4) Altri beni	0	10.420
a) Mobili	0	2.470
1) Mobili, arredi e dotazioni d'ufficio	2.470	2.470
6) (Fondi di ammortamento)	2.470	0
b) Macchine d'ufficio	0	7.950
1) Macchine ordinarie d'ufficio	7.950	7.950
4) (Fondi di ammortamento)	7.950	0
C) Attivo circolante	146.016	374.711
II) Crediti	136.930	373.940
1) Verso clienti	31.264	17.799
1) Esigibili entro 12 mesi	31.264	17.799
a) Crediti documentati da fatture	25.855	17.799
i) Fatture da emettere	5.409	0
5) Verso imprese sottoposte al controllo delle controllanti	105.666	352.869
1) Esigibili entro 12 mesi	105.666	352.869
c) Altro	105.666	352.869
5 bis) Per crediti tributari	0	1.487
1) Esigibili entro 12 mesi	0	1.487
a) Crediti verso l'Erario per ritenute subite	0	1.487
5 quater) Verso altri	0	1.785
1) Esigibili entro 12 mesi	0	1.785
e) Altro ...	0	1.785
IV) Disponibilità liquide	9.086	771
1) Depositi bancari e postali	8.902	771
a) Banche c/c attivi	8.902	771
3) Denaro e valori in cassa	184	0
b) Cassa valute estere	184	0
D) Ratei e risconti	1.949	0
2) Risconti attivi	1.949	0
a) Entro 12 mesi	1.949	0
Stato patrimoniale passivo	32.814.925	3.193.495
A) Patrimonio netto	5.176.346	-1.434.477
I) Capitale	48.715.888	19.040.913
1) Fondo promozione - art. 20-21-24 L.P. 6/1999	48.715.888	19.040.913
VI) Altre riserve	0	1
13) Varie altre riserve	0	1
11) Differenza da arrotondamento all'unità di Euro	0	1
VIII) Avanzo (oneri) di gestione esercizi precedenti	-20.475.391	-17.100.235
3) (Oneri di gestione esercizi precedenti)	20.475.391	17.100.235
IX) Avanzo (Oneri) di gestione dell'esercizio	-23.064.151	-3.375.156
2) (Oneri di gestione d'esercizio)	23.064.151	3.375.156
B) Fondi per rischi e oneri	0	0
C) Trattamento di fine rapporto di lavoro subordinato	0	0
D) Debiti	27.638.579	4.627.972
6) Acconti	2.500	550
1) Entro 12 mesi	2.500	550
c) Caparre	2.500	550
7) Debiti verso fornitori	15.907.716	1.602.855

1) Entro 12 mesi	15.907.716	1.602.855
a) Fornitori di beni e servizi	15.547.062	1.267.314
b) Fatture da ricevere	360.654	335.541
11 bis) Debiti verso imprese sottoposte al controllo delle controllanti	861.878	853.780
1) Entro 12 mesi	861.878	853.780
c) Altro ...	861.878	853.780
12) Debiti tributari	585	0
1) Entro 12 mesi	585	0
d) Debiti verso l'Erario per ritenute operate alla fonte	585	0
13) Debiti verso istituti di previdenza e di sicurezza sociale	0	1.669
1) Entro 12 mesi	0	1.669
a) Enti previdenziali	0	1.669
14) Altri debiti	10.865.900	2.169.118
1) Entro 12 mesi	0	8.218
f) Altri debiti ...	0	8.218
2) Oltre 12 mesi	10.865.900	2.160.900
f) Debiti verso fondi PAT per finanziamento attività	10.865.900	2.160.900
E) Ratei e risconti	0	0
Conto economico		
A) Valore della produzione	81.877	205.993
1) Ricavi delle vendite e delle prestazioni	18.331	163.006
a) Corrispettivi cessioni di beni e prestazioni di servizi a cui è diretta l'attività dell'impresa	18.331	163.006
5) Altri ricavi e proventi	63.546	42.987
a) Vari	63.546	42.987
20) Sopravvenienze attive	0	1.769
26) Rettifiche per arrotondamento Euro	1	0
27) Proventi diversi	63.545	41.218
B) Costi della produzione	23.096.184	3.568.875
6) Per materie prime, sussidiarie, di consumo e di merci	20.437.646	1.074.657
5) Materiali di consumo	3.795	8.839
12) Cancelleria	980	0
13) Materiale pubblicitario	9.651	8.646
14) Carburanti e lubrificanti	12.117	0
30) Contributi nuova imprenditorialità	20.411.103	1.057.172
7) Per servizi	2.602.074	2.465.366
2) Trasporti	0	1.550
12) Indennità chilometriche	0	9.932
15) Servizi di vigilanza	144	185
16) Consulenze tecniche	545.645	693.724
17) Collaborazioni coordinate e continuative	0	113.668
24) Pulizia esterna	500	400
38) Pubblicità (non materiale pubblicitario)	100.155	19.748
39) Mostre e fiere	189.573	123.190
45) Manutenzione macchine d'ufficio	4.900	0
46) Canoni di assistenza tecnica (management fees)	3.250	0
48) Spese telefoniche	400	612
52) Spese servizi bancari	1.391	755
53) Assicurazioni diverse	100	0
55) Spese di rappresentanza	29.326	31.585
59) Viaggi (ferrovia, aereo, auto ...)	151.060	75.990
64) Servizi tecnici personale interno	1.435.464	1.249.406
69) Altre ...	140.165	144.621
8) Per godimento di beni di terzi	6.101	1.250
a) Affitti e locazioni	6.101	1.250
10) Ammortamenti e svalutazioni	15.014	0
b) Ammortamento delle immobilizzazioni materiali	15.014	0
3) Ammortamento ordinario attrezzature industriali e commerciali	4.594	0
4) Ammortamento ordinario altri beni materiali	10.420	0
14) Oneri diversi di gestione	35.349	27.602
3) Imposte di bollo	599	102
10) IVA su acquisti utilizzati per vendite esenti	2.114	0
14) Altre imposte e tasse	30	0
17) Abbonamenti riviste, giornali ...	31.457	27.500
26) Sopravvenienze passive	1.148	0

C) Proventi e oneri finanziari	-49.844	-12.274
16) Altri proventi finanziari	1	18
d) Proventi diversi dai precedenti	1	18
5) Altri	1	18
b) Interessi su depositi bancari	1	14
f) Abbuoni, sconti, e altri interessi	0	4
17) Interessi e altri oneri finanziari	51.392	12.291
e) Altri	51.392	12.291
4) Interessi passivi sui debiti verso altri finanziatori	51.366	12.280
8) Sconti e altri oneri finanziari	27	10
17 bis) Utili e perdite su cambi	1.547	-1
a) Utili su cambi	1.664	77
b) Perdite su cambi	116	79
D) Rettifiche di valore di attività e passività finanziarie	0	0
21) Avanzo (Oneri) di gestione del fondo	-23.064.151	-3.375.156

