CAMERA DI COMMERCIO
INDUSTRIA ARTIGIANATO
AGRICOLTURA VERONA

Estratto dal verbale della riunione di
GIUNTA

del 28 ottobre 2024

RIELLO Giuseppe	Presidente	Assente
ARENA Paolo*	Vice Presidente	PRESENTE
ARTELIO Paolo	Componente	PRESENTE
DE PAOLI Carlo	Componente	PRESENTE
GAGLIARDO Valentina	Componente	Assente
PRANDO Andrea	Componente	PRESENTE
TOSI Paolo	Componente	PRESENTE
VANTINI Alex	Componente	PRESENTE

con funzioni di Presidente

Segretario: Michelangelo Dalla Riva – *Segretario Generale della Camera di Commercio di Verona*

O M I S S I S

DELIBERAZIONE N. **216**

Oggetto: Approvazione delle linee di indirizzo a t2i per il piano di attività 2025 e del contributo straordinario per il progetto comunicazione e marketing.

CAMERA DI COMMERCIO
INDUSTRIA ARTIGIANATO
AGRICOLTURA VERONA

DELIBERA N. 216 del 28 ottobre 2024

Approvazione delle linee di indirizzo a t2i per il piano di attività 2025 e del contributo straordinario per il progetto comunicazione e marketing.

La Giunta,

- richiamate le proprie deliberazioni n. 8 del 12 gennaio 2001 e n. 322 del 3 ottobre 2001, rispettivamente, di costituzione dell'azienda speciale camerale "Verona Innovazione" e di affidamento, alla stessa, di alcune funzioni istituzionali dell'Ente, quali:
  - informazione, attraverso l'organizzazione di seminari, convegni, iniziative congressuali in genere, sulle problematiche emergenti;
  - ricerca, per l'approfondimento dei temi dell'economia aziendale, della nuova imprenditoria, della qualità, dell'innovazione tecnologica, dell'ambiente;
  - servizi, per l'incremento della produttività e per l'accrescimento della competitività in tutti i settori economici;
  - promozione dell'imprenditorialità, attraverso attività di formazione e di aggiornamento degli imprenditori e dei loro collaboratori; di informazione – con particolare riguardo alle opportunità offerte dal quadro delle incentivazioni regionali, nazionali e comunitarie – di ricerca e la prestazione di servizi alle imprese;
  - servizi ed interventi per lo sviluppo economico, attraverso la realizzazione di iniziative rivolte alla crescita dell'economia provinciale (promozione dell'associazionismo, della cooperazione e della formazione di sistemi a rete; sostegno alla cooperazione e all'integrazione tra aree; sviluppo dell'imprenditorialità e di nuove attività imprenditoriali; tutela dell'ambiente ecologico e socio economico);
- ricordato, in particolare, che le funzioni sopra delineate, si sono estrinsecate in servizi dedicati e consolidati per:
  - la diffusione della cultura del tirocinio per favorire momenti di alternanza scuola – lavoro e adeguati percorsi di socializzazione al lavoro in accordo coi fabbisogni delle imprese e a sostegno delle progettualità professionali dei singoli (Sportello Stage);
  - il rafforzamento e la manutenzione delle competenze dei lavoratori (Sportello Corsi) anche con particolare attenzione agli aspetti della sicurezza nei contesti di lavoro (Sportello Sicurezza);

- l'assistenza agli aspiranti imprenditori/trici e la promozione del lavoro autonomo, anche quale strumento di auto-impiego (Servizio Nuova Impresa);
- lo sviluppo delle competenze strategiche di imprenditori, responsabili e operatori d'impresa per promuovere sviluppo, innovazione ed efficaci modelli gestionali (Percorsi di Alta Formazione);
- la promozione delle opportunità offerte dalla Comunità Europea in materia di sviluppo locale e imprenditoriale (Servizio Europrogettazione);

– vista la necessità, condivisa dall'intero sistema camerale e definita nella Legge di riordino, di razionalizzare le aziende speciali, al fine di rendere ancora possibile quella gestione caratterizzata da rapidità decisionale ed operativa, che è stata una dei motivi fondanti dell'istituzione delle aziende speciali camerali, ormai ridottasi a seguito dell'estensione, alle stesse, delle norme, anche di gestione del personale, applicabili alle Camere di Commercio;

– preso atto che, per quanto al punto precedente, vi è stata, pertanto, una spinta verso una diversa connotazione del mondo delle "aziende speciali camerali", cosicché si è deciso l'avvio di un percorso di adesione ad una società consortile, denominata t2i scarl;

– vista la Legge 580/1993, come modificata dal D.Lgs. 219/2016, ed in particolare:
  - l'art. 1 comma 1, a mente del quale "1. *Le camere di commercio, industria, artigianato e agricoltura, di seguito denominate: «camere di commercio», sono enti pubblici dotati di autonomia funzionale che svolgono, nell'ambito della circoscrizione territoriale di competenza, sulla base del principio di sussidiarietà di cui all'articolo 118 della Costituzione, funzioni di interesse generale per il sistema delle imprese, curandone lo sviluppo nell'ambito delle economie locali*.";
  - l'art. 2, c. 2, a mente del quale "2. *Le camere di commercio, singolarmente o in forma associata, nell'ambito della circoscrizione territoriale di competenza, svolgono le funzioni relative a:*

    [...];

    lettera d), *sostegno alla competitività delle imprese e dei territori tramite attività d'informazione economica e assistenza tecnica alla creazione di imprese e start up, informazione, formazione, supporto organizzativo e assistenza alle piccole e medie imprese per la preparazione ai mercati internazionali nonché collaborazione con ICEAgenzia per la promozione all'estero e l'internazionalizzazione delle imprese italiane, SACE, SIMEST e*

Cassa depositi e prestiti, per la diffusione e le ricadute operative a livello aziendale delle loro iniziative; […]";

lettera e), *orientamento al lavoro e alle professioni anche mediante la collaborazione con i soggetti pubblici e privati competenti, in coordinamento con il Governo e con le Regioni e l'ANPAL attraverso in particolare:*

1) la tenuta e la gestione, senza oneri a carico dei soggetti tenuti all'iscrizione, ivi compresi i diritti di segreteria a carico delle imprese, del registro nazionale per l'alternanza scuola-lavoro di cui all'articolo 1, comma 41 della legge 13 luglio 2015 n. 107, sulla base di accordi con il Ministero dell'Istruzione, dell'università e della ricerca e con il Ministero del lavoro e delle politiche sociali;

2) la collaborazione per la realizzazione del sistema di certificazione delle competenze acquisite in contesti non formali e informali e nell'ambito dei percorsi di alternanza scuola-lavoro;

3) il supporto all'incontro domanda-offerta di lavoro, attraverso servizi informativi anche a carattere previsionale volti a favorire l'inserimento occupazionale e a facilitare l'accesso delle imprese ai servizi dei Centri per l'impiego, in raccordo con l'ANPAL;

4) il sostegno alla transizione dalla scuola e dall'università al lavoro, attraverso l'orientamento e lo sviluppo di servizi, in particolare telematici, a supporto dei processi di placement svolti dalle Università;

- l'art. 2, comma 4, che prevede che "4. *Per il raggiungimento dei propri scopi, le camere di commercio promuovono, realizzano e gestiscono strutture ed infrastrutture di interesse economico generale a livello locale, regionale e nazionale, direttamente o mediante la partecipazione, secondo le norme del codice civile, con altri soggetti pubblici e privati, ad organismi anche associativi, ad enti, a consorzi e, nel rispetto delle previsioni del decreto legislativo 19 agosto 2016, n. 175, recante il testo unico in materia di società a partecipazione pubblica, a società, dandone comunicazione al Ministero dello sviluppo economico*.";

– richiamata, quindi, la propria deliberazione n. 48 del 23 febbraio 2015, con la quale:
  - si era espresso parere favorevole al conferimento dell'azienda speciale "Verona Innovazione" nella società consortile a r.l. t2i, mediante la sottoscrizione di un aumento di

capitale, rinviando ad un successivo provvedimento, corredato del necessario parere del Collegio dei Revisori dei Conti, la definitiva approvazione dell'operazione;

- si era autorizzato, pertanto, l'avvio alle procedure preliminari necessarie al perfezionarsi dell'operazione entro il successivo 1° maggio, come pianificate nel timetable di cui alla Comunicazione n. 6 del 12 febbraio 2015, dando atto che, dalla data di iscrizione del relativo atto di aumento di capitale mediante conferimento d'azienda nel registro delle imprese, vi sarà la cessazione dell'azienda speciale e, conseguentemente, la decadenza degli organi amministrativi e di controllo dell'azienda stessa;
- si era disposta la comunicazione dell'intenzione dell'Ente al CdA dell'Azienda speciale, affinché potesse adottare tutti gli atti di propria competenza, necessari al conferimento;

– richiamata, altresì, la propria deliberazione n. 304 dell'11 dicembre 2015, con la quale è stata, pertanto, disposta la partecipazione della Camera, mediante conferimento dell'azienda speciale "Verona innovazione", all'aumento di capitale di t2i scarl;

– ricordato, in particolare, che il conferimento di "Verona Innovazione" in t2i era stato reso necessario sia in vista del citato riassetto dell'intero sistema camerale sia in quanto lo stesso avrebbe consentito di realizzare economie di scala, che avrebbero condotto verso una progressiva riduzione, ed, in prospettiva, al superamento del contributo dell'Ente, nonché di offrire, alle imprese della provincia, una più vasta gamma di servizi, oltre che di proseguire in una gestione più snella delle attività già delegate alla stessa azienda;

– ricordato che, detta società consortile, è stata costituita dalle Camere di Commercio di Treviso e di Rovigo, conferendo nella stessa le proprie aziende speciali, Treviso Tecnologia e Polesine Innovazione;

– ricordato, ancora, che la società consortile t2i scarl persegue finalità d'interesse pubblico e che la sua istituzione s'inquadra nell'ambito dei fini di promozione dell'economia locale perseguiti dalle Camere di Commercio aderenti, segnatamente laddove si riscontra l'assenza o la non sufficienza di iniziative private e che, in particolare, essa ha per oggetto lo svolgimento di attività di ricerca, prevalentemente di carattere applicativo, per quanto concerne i nuovi prodotti, processi o servizi; la promozione dello sviluppo e della diffusione dell'innovazione tecnologica e della crescita di una cultura d'impresa orientata all'innovazione; l'erogazione di servizi che rispondano a bisogni di ricerca, innovazione, qualità, sicurezza, tutela dell'ambiente e certificazione di imprese ed organizzazioni e lo svolgimento di attività di certificazione di

prodotto e di attestazione della conformità in applicazione di direttive comunitarie in qualità di organismo notificato, anche attraverso la gestione di laboratori, centri di ricerca e sviluppo del prodotto; la progettazione e la realizzazione di attività di formazione e di aggiornamento connesse agli scopi della società e rivolte agli imprenditori, al personale delle imprese e ai giovani, diplomati e laureati; l'offerta di opportunità di inserimento e reinserimento professionale qualificante alle persone in cerca di occupazione, facilitando l'informazione, l'orientamento e l'accompagnamento al lavoro, anche attraverso le attività di stage, di incontro domanda-offerta e per lo sviluppo di nuova imprenditorialità; la promozione della cultura per lo sviluppo di nuova impresa;

- richiamata la propria deliberazione n. 93 del 31 maggio 2023 "Partecipazione all'assemblea dei soci di t2i scarl convocata per il 19 giugno 2023", durante la quale è stato, tra l'altro, stabilito di procedere alla ricostituzione del capitale sociale di t2i, il cui Bilancio d'esercizio 2022 aveva evidenziato una perdita di € 397.359,00 ed un patrimonio netto negativo pari a -€ 92.456,00;
- ricordato che, nel corso della medesima assemblea, era stato, altresì, deliberato di procedere con un aumento di capitale, finalizzato ad allineare le quote di partecipazione delle tre Camere socie e rendere, altresì, possibile la fusione con Galileo Visionary District (già Parco Scientifico Galileo scarl), di cui sono già socie le Camere di Padova e Treviso-Belluno;
- richiamata, quindi, la propria deliberazione n. 241 del 20 dicembre 2023, con la quale è stata confermata la partecipazione della Camera di Commercio di Verona all'aumento di capitale sociale di t2i scarl, fino a nominali € 750.000,00, oltre € 240.000,00 di riserve in c/capitale, finalizzato all'attuazione delle azioni previste nel Piano di rilancio 2023÷2025;
- viste, in particolare, le azioni previste nel Piano di rilancio, all'interno del quale sono stati delineati i criteri base su cui basare il rilancio della società, nel prossimo triennio, cioè, in particolare:
  - la definizione di una visione strategica a medio-lungo termine di trasformazione dell'Ecosistema Veneto della innovazione, ancora troppo frammentato su servizi puntuali, con il sistema camerale veneto protagonista;
  - l'implementazione di nuovi servizi con le nuove attrezzature nel laboratorio Prodotto, lo sviluppo di una area di supporto su Sostenibilità ed Energia (Comunità Energetiche con DINTEC) e nuovi servizi per l'ecosistema della innovazione iNest (PNRR);

- la concretizzazione della sinergia su Design e Materiali innovativi con Galileo VD, per maggiori ricavi e propedeutica a potenziali integrazioni non solo operative;
- l'organizzazione delle attività secondo la creazione di valore per il cliente, con dei team interfunzionali guidati dalla nuova Direzione Commerciale;
- l'avviamento di un riposizionamento geografico delle attività e dei laboratori, più vicino a Università e Centri di Ricerca, secondo uno schema a rete molto radicato sui territori;

– preso atto che, a seguito dell'aumento di capitale di cui sopra, la partecipazione alla società è, ad oggi, paritetica fra le tre Camere di Commercio e pari, pertanto, al 33,33%;
– ricordato che, a seguito dell'aumento di capitale, al fine di dare un nuovo impulso alle attività della società è stato nominato un nuovo CdA, con lo scopo precipuo di riportare la società lungo un percorso virtuoso, che le consentisse di ottenere migliori risultati e, quindi, la sostenibilità economica e finanziaria:
– preso atto che, secondo il piano di sviluppo elaborato in questi mesi dal nuovo CdA, i dati significativi, le cui ricadute sono evidenziate nel previsionale 2025, vedono una consistente riduzione dei costi a seguito della risoluzione dei rapporti di lavoro con alcuni dipendenti, oltre ad ulteriori azioni già avviate che genereranno ulteriori risparmi nell'ambito delle spese generali e dei costi di funzionamento;
– preso atto, inoltre, che, nel frattempo, la società, sta continuando a sviluppare le condizioni per il raggiungimento di una futura integrazione con Galileo Visionary District, anche alla luce dell'accreditamento dal Ministero dell'Istruzione e del Merito, per quanto concerne la Scuola Italiana di Design, di ISIA – Istituto Superiore per le Industrie Artistiche, che autorizza il rilascio di diploma accademico di primo livello in "Design e comunicazione (DIPL 02)" assimilato a laurea triennale;
– ricordato che, nel corrente esercizio, proprio a seguito del riequilibrio delle quote di partecipazione, le Camere socie hanno erogato ciascuna un contributo di € 275.000,00, al fine di consentire alla società di sostenere i costi legati alle attività svolte per conto delle stesse;
– dato atto che, nel corso del mese di luglio, è stato attivato, presso la sede di Rovigo, il Laboratorio di prove di resistenza al fuoco, realizzato con il cofinanziamento di Regione del Veneto, Fondazione CARIPARO e delle tre Camere socie, che è entrato pienamente in servizio a settembre e ha già iniziato a funzionare ed a generare ricavi per l'Azienda, essendo già richiesto ed utilizzato da numerose imprese;

- ritenuto necessario, per l'importanza e la novità rappresentata, nel panorama nazionale, della struttura di cui al punto precedente, realizzare una efficace campagna promozionale e di diffusione delle opportunità che tale Laboratorio può offrire;
- considerato, in particolare, che vi è l'esigenza di realizzare al più presto un'attività di comunicazione che possa raggiungere le imprese italiane ed estere del settore costruzioni ed arredamento ed informarle sulla presenza nel nostro territorio di un Laboratorio in grado di fornire servizi nuovi e all'avanguardia, prima reperibili solo all'estero;
- preso atto, a tal proposito, che t2i ha realizzato un Piano di comunicazione, marketing e sviluppo dell'attività del Laboratorio, che comprende anche il Laboratorio Metrico, che si sviluppa in due step, l'uno da realizzare entro la fine dell'anno ed un altro entro il 2025;
- considerato che il progetto, allegato sub a) alla presente deliberazione:
  - intende aumentare la visibilità e la conoscenza dei servizi offerti presso le imprese, e sensibilizzare il mercato sull'importanza degli standard internazionali e dell'accreditamento come leva competitiva di sviluppo;
  - mira a costruire fiducia e credibilità, dimostrando la qualità e precisione delle certificazioni offerte al fine di creare rapporti di partnership con le aziende clienti;
  - attraverso una strategia mirata, punta a generare nuove opportunità concrete di business, allargando la base delle aziende servite, differenziandosi dai concorrenti e mostrando come l'uso di servizi accreditati possa migliorare la competitività e la conformità normativa delle aziende clienti sia sul medio che sul lungo termine;
- preso atto, in particolare, che il progetto è articolato su due principali linee di attività:

  a) Comunicazione:

  a.1 un insieme di azioni mirate ad aumentare la consapevolezza delle nuove capacità dei Laboratori e dei programmi di sviluppo di una offerta integrata di assistenza sulla certificazione ed i processi di qualità (sia relativi al prodotto che al processo);

  a.2 valorizzazione ai fini comunicativi e di marketing del rapporto collaborativo derivante anche dagli accordi firmati, con il mondo universitario;

  b) Marketing e Business Development:

  b.1 un insieme di azioni operative finalizzate ad ampliare la base di aziende clienti attraverso azioni di marketing mirate, con azioni orizzontali di sviluppo geografico e verticali su industry specifiche;

- dato atto che il costo del progetto, su scala biennale, è di complessivi € 459.000,00, da coprirsi, da parte dei soci, mediante un contributo straordinario di € 70.000,00, nel 2024, ed € 83.000,00, nel 2025, stante la necessità di avviare da subito la promozione dell'attività svolta da t2i nei laboratori;
- visto l'art. 9 dello Statuto della società, che demanda all'Assemblea dei soci la determinazione degli indirizzi strategici e l'approvazione del piano annuale di attività e del budget;
- ricordato che, durante l'Assemblea tenutasi il 4 ottobre 2019, è stato approvato dai soci il Regolamento consortile, atto a regolare le modalità e i termini per la definizione e la gestione dei servizi che la società consortile eroga a favore dei consorziati;
- visti, quindi, gli artt. 2 e 3 del detto Regolamento;
- viste, pertanto, le attività che t2i svolgerà nel corso del 2025, nello specifico quelle relative:
  1. alla gestione dello Sportello nuova impresa;
  2. allo sportello stage ed attività di *placement* neodiplomati, in collaborazione con la CCIAA Verona;
  3. al servizio per il finanziamento di startup attraverso strumenti e soluzioni finanziarie innovative;
  4. alla progettazione su bandi locali, nazionali ed europei per le competenze e lo sviluppo di innovazione presso le imprese;
  5. ai servizi per lo sviluppo di nuovi spin off e start up innovative dal mondo della ricerca universitaria, pubblica e privata dell'area veronese;
  6. all'orientamento al lavoro ed attività di recruiting, in collaborazione con la CCIAA Verona,

  come dettagliate nell'allegato sub b) alla presente deliberazione, di cui forma parte integrante;
- visti, altresì, gli indicatori quantitativi (KPI) per il monitoraggio dei risultati raggiunti dalla società e la relativa dimensione finanziaria, assegnati alle singole attività;
- preso atto che il valore complessivo dei servizi che verranno forniti dalla società è pari ad € 275.00,00;
- ritenuto di approvare le suddette attività ed il relativo contributo da erogare alla società, al fine del raggiungimento degli obiettivi indicati nelle stesse;
- ritenuto, altresì, che, per l'avvio delle attività previste, si rende necessario procedere con un anticipo del contributo relativo al 2025;

- ritenuto, altresì, necessario prevedere, a cura della società consortile, un aggiornamento quadrimestrale sullo stato di realizzazione dei programmi, al fine di consentirne il costante monitoraggio;
- visti i pareri, acquisiti agli atti, espressi sulla proposta di deliberazione ai sensi dell'art. 33, comma 3, del vigente Regolamento sull'organizzazione degli uffici e dei servizi, nello specifico:
  - il parere favorevole di merito e fattibilità del Responsabile del Procedimento e del Dirigente dell'Area Affari amministrativi;
  - il parere favorevole del Segretario Generale, in ordine alla conformità del provvedimento alle disposizioni normative, statutarie e regolamentari vigenti;
- richiamato il Regolamento sull'organizzazione degli uffici e dei servizi dell'Ente, approvato dal Consiglio camerale con provvedimento n. 17 del 13 dicembre 2012;
- visto il Regolamento della Giunta camerale approvato con propria deliberazione n. 127 del 3 maggio 2012;
- visto lo Statuto camerale approvato con deliberazione di Consiglio n. 4 del 27 luglio 2023;
- richiamata la Legge 29 dicembre 1993 n. 580 e successive modificazioni e integrazioni;
- visto il D. Lgs. 30 marzo 2001 n. 165 e successive modificazioni e integrazioni;
- con l'astensione del Componente Carlo De Paoli, a maggioranza di voti, espressi ed accertati nei modi di legge,

DELIBERA

a) di approvare le attività che t2i erogherà, nel corso del 2025, ai sensi dell'art. 9 dello Statuto societario, a favore della Camera di Commercio di Verona, come da allegato sub b) alla presente deliberazione, di cui forma parte integrante;

b) di approvare, altresì, gli indicatori quantitativi per il monitoraggio dei risultati ottenuti nonché la dimensione finanziaria delle singole attività;

c) di dare atto che l'onere complessivo a carico della Camera di Commercio di Verona è determinato in € 275.000,00;

d) di approvare, altresì, il Progetto di comunicazione e marketing, allegato sub a) alla presente deliberazione per formarne parte integrante, di durata biennale, del valore di complessivi € 459.000,00, cofinanziato dai tre soci in parti uguali e di autorizzare l'erogazione di un contributo straordinario, vincolato alla realizzazione del citato Progetto, pari ad € 70.000,00 per l'anno in corso e ad € 83.000,00 per l'anno 2025;

e) di dare atto che l'onere di cui al punto d), pari ad € 70.000,00, graverà sulla voce Interventi economici della Funzione istituzionale D "Studio, formazione, informazione e promozione economica" – Obiettivo Q "Interventi a favore dell'economia" del preventivo annuale 2024;
f) di prevedere fin d'ora, come da regolamento consortile, l'erogazione, a titolo di anticipazione, del 90% della somma del contributo straordinario 2024 ed ordinario 2025, pari complessivamente ad € 310.500,00, per consentire alla società di continuare ad operare con sufficiente disponibilità finanziaria;
g) di richiedere alla società un aggiornamento quadrimestrale sullo stato di realizzazione dei programmi, per consentire il loro costante monitoraggio;
h) di dichiarare la presente deliberazione immediatamente eseguibile.

Il Vice Presidente
(Dott. Paolo Arena)

ARENA
PAOLO
07.11.2024
05:35:53
GMT+02:00

Il Segretario Generale
(Dott. Michelangelo Dalla Riva)

Firmato digitalmente da:
Dalla Riva Michelangelo
Firmato il 06/11/2024 09:01
Seriale Certificato: 3762845
Valido dal 30/07/2024 al 30/07/2027
InfoCamere Qualified Electronic Signature CA

Allegati:

a) Progetto di comunicazione e marketing
b) Schede progettuali t2i 2025 a favore della CCIAA di Verona, con indicatori quantitativi.

Documento informatico originale, sottoscritto con firma digitale, ai sensi dell'art. 24 D.Lgs 82/2005.

ALL. A

Progetto di Comunicazione, Marketing e Business Development 2024-2025 per i servizi accreditati di laboratorio di t2i

- **Laboratorio Prodotti da Costruzione**
- **Laboratorio Metrologico**

Contesto

I servizi di laboratorio di test e certificazione sono essenziali per le imprese manifatturiere perché garantiscono la qualità dei prodotti e la conformità alle normative, riducendo i rischi di difetti e problemi legali. Inoltre, consentono alle aziende di accedere a mercati internazionali, poiché dimostrano che i prodotti rispettano gli standard globali. Attraverso test rigorosi, le aziende possono migliorare l'innovazione e ottimizzare i propri prodotti. La certificazione aumenta anche la fiducia dei consumatori, poiché assicura loro che i prodotti sono sicuri e affidabili, fornendo un importante vantaggio competitivo.

In sintesi, i servizi di laboratorio di test e certificazione sono strumenti strategici per le aziende manifatturiere, migliorando la qualità del prodotto, garantendo l'accesso a nuovi mercati, aumentando la fiducia del cliente e riducendo i rischi legali. Questi fattori combinati offrono un vantaggio competitivo essenziale in un mercato globale sempre più esigente.

La crescente attenzione alla sicurezza e alla qualità dei materiali impiegati nelle costruzioni ha portato a un incremento della domanda di laboratori di test e certificazione che operino secondo standard elevati e conformi alle normative europee. Il nuovo laboratorio Prodotti da costruzione di Rovigo si inserisce in questo contesto con l'obiettivo di fornire servizi di testing avanzati su prodotti da costruzione, in particolare prove fisico-meccaniche e di reazione al fuoco.

Analogamente, un laboratorio metrologico accreditato costituisce una risorsa essenziale per un'impresa manifatturiera poiché garantisce misurazioni precise e conformi agli standard internazionali, riducendo errori e rischi produttivi. Ciò permette di migliorare la qualità e l'efficienza dei processi, facilitando l'accesso a mercati globali. Inoltre, offre una maggiore fiducia da parte dei clienti, assicurando che i prodotti rispettino le specifiche tecniche richieste.

Obiettivi del progetto

Il progetto intende aumentare la visibilità e la conoscenza dei servizi offerti presso le imprese, e sensibilizzare il mercato sull'importanza degli standard internazionali e dell'accreditamento come leva competitiva di sviluppo. Mira a costruire fiducia e credibilità, dimostrando la qualità e precisione delle certificazioni offerte al fine di creare rapporti di partnership con le aziende clienti. Attraverso una strategia mirata, si punta a generare nuove opportunità di business, differenziandosi dai concorrenti e mostrando come l'uso di servizi accreditati possa migliorare la competitività e la conformità normativa delle aziende clienti sul lungo termine.

Le principali linee di attività sono strutturate sui seguenti obiettivi specifici:

1. **Brand Awareness**: Aumentare la consapevolezza delle nuove capacità dei laboratori e dei programmi di sviluppo di una offerta integrata di assistenza sulla certificazione ed i processi di qualità
2. **Credibilità e Affidabilità**: Rafforzare la reputazione dei laboratori come partner qualificati per le aziende, anche nello sviluppo ed ingegnerizzazione di nuovi progetti
3. **Generazione di lead**: Ampliare la base di aziende clienti attraverso azioni di marketing mirate, con azioni orizzontali di sviluppo geografico e verticali su *industry* specifiche
4. **Posizionamento di mercato**: Consolidare la presenza nel mercato attraverso la partecipazione a fiere ed eventi in collaborazione con università, enti e associazioni di settore
5. **Educazione del mercato**: Sensibilizzare le imprese sulla rilevanza strategica della certificazione dei prodotti e dei processi alla luce delle importanti novità introdotte dalla Commissione Europea e dagli Standard internazionali

Target delle attività

- **Aziende manifatturiere**: Necessitano di certificazioni obbligatorie per la vendita dei loro prodotti.
- **Aziende commerciali ed utilizzatrici finali**: Hanno bisogno di garanzie in termini di sicurezza e conformità normativa.
- **Progettisti, ingegneri e architetti**: Utilizzano materiali certificati per assicurare la qualità delle loro opere.
- **Enti pubblici e normatori**: Devono verificare la conformità dei materiali utilizzati alle normative vigenti.

A. Piano di Comunicazione

1. Branding e Identità

Deliverables:

- **Logo e Naming "CERT"**: Creazione di un logo dedicato ai due laboratori e dell'immagine coordinata per tutti i canali di comunicazione (colori, tipografia, visual design)
- **Valorizzazione** delle tipologie e caratteristiche degli accreditamenti e notifiche detenute dai laboratori
- **Brand Guidelines**: Un documento che includa le linee guida per l'uso del marchio, assicurando coerenza su tutti i materiali di marketing e comunicazione.

- **Slogan**: Definizione di uno slogan significativo da utilizzare come payoff, es. "Certificazione a prova di futuro" o "La sicurezza prende forma nei tuoi prodotti".

2. Minisito web dedicato

Deliverables:

- **Sito web dedicato**: Creazione di un sito responsive, ottimizzato per mobile, che presenti i laboratori ed i servizi specifici. Struttura consigliata:
  - **Home**: Introduzione e punti di forza del laboratorio.
  - **Servizi**: Dettaglio delle prove meccaniche e di reazione al fuoco.
  - **Certificazioni**: Normative coperte e tipi di certificazione.
  - **Risorse tecniche**: Pubblicazioni, white paper, articoli su novità tecniche e normative.
  - **Blog**: Articoli e approfondimenti tecnici.
  - **Contatti e preventivi**: Modulo per richiedere consulenze e preventivi.
- **SEO e Content Marketing**:
  - Ottimizzazione SEO con focus su parole chiave specifiche del settore (ad es. "certificazione materiali da costruzione", "prove reazione al fuoco", "test fisico-meccanici", “taratura”, “calibrazione”, “misura”).
  - Creazione di articoli blog focalizzati sulle nuove normative, tecnologie di prova, metodi di taratura e vantaggi della certificazione.

3. Social Media e Digital Marketing

Deliverables:

- **Strategia Social Media**: Presenza attiva su LinkedIn, Twitter e YouTube, con piani editoriali specifici:
  - **LinkedIn**: Post informativi e tecnici, case study, testimonianze di clienti, novità normative.
  - **YouTube**: Video dimostrativi che illustrano le attrezzature del laboratorio, interviste agli esperti e webinar tecnici.
  - **Twitter**: Aggiornamenti rapidi e promozione di contenuti tecnici.
- **Advertising Digitale**:
  - Campagne mirate Google Ads e LinkedIn Ads per raggiungere professionisti e aziende nel settore costruzioni.
  - Campagne di marketing SEM/SEO
  - Remarketing diretto per gli utenti che visitano il sito ma non convertono, proponendo offerte personalizzate.
- **Newsletter**:
  - Invio periodico di newsletter mensili con aggiornamenti sulle normative, novità del laboratorio, casi studio e promozioni su servizi di test.

4. Pubbliche Relazioni e rapporti con la stampa

Deliverables:

- **Comunicati Stampa**: Invio di comunicati stampa su riviste di settore e portali specializzati per annunciare l'apertura del laboratorio e i suoi servizi.
  - Target: Testate specializzate nel settore costruzioni, meccanico, automazione, ingegneria e sicurezza.
- **Collaborazioni con Influencer e Blogger di settore**: Coinvolgimento di esperti tecnici e blogger di settore per pubblicare articoli, recensioni e approfondimenti sui servizi offerti.
- **Partecipazione a fiere e conferenze**:
  - Organizzazione di uno stand a eventi chiave come **SAIE**, **Made Expo**, **Automation&Testing (A&T)** e fiere specialistiche internazionali per promuovere i servizi del laboratorio.
  - Presentazioni tecniche e workshop su tematiche relative alla certificazione e alla sicurezza dei materiali da costruzione.

5. Materiali di Vendita e Marketing

Deliverables:

- **Brochure e Schede Tecniche**: Produzione di brochure informative e schede tecniche che illustrano in dettaglio i servizi di test disponibili, le attrezzature e le certificazioni offerte.
- **Video Promozionali**: Realizzazione di un video corporate che mostri le capacità del laboratorio, i processi di test/taratura e i vantaggi della certificazione per i clienti.
- **Presentazioni e Sales Kit**: Preparazione di deck di presentazione aziendali personalizzabili per le vendite e la presentazione a clienti e partner.
- **Casi Studio e Testimonianze**: Documentazione di storie di successo, in cui i servizi di test hanno portato a soluzioni efficaci per i clienti.

6. Education e Formazione

Deliverables:

- **Webinar Tecnici**: Organizzazione di webinar *promotion* e corsi online su normative, processi di test, taratura e certificazione.

- **Corsi specialistici per figure professionali innovative:** es. "*tecnico metrologo in azienda*", in collaborazione con Organismo di Certificazione internazionale
- **White Paper e Guide Tecniche**: Pubblicazione di approfondimenti tecnici e guide su tematiche di grande rilevanza (ad esempio: nuove normative europee sui materiali da costruzione).

- **Individuazione di temi normativi e problematiche emergenti** es. certificazione serramenti in relazione a potenziali controlli

B. Piano di Marketing e Business Development

Il **business development** svolge un ruolo cruciale nel successo dei laboratorio di test, certificazione e metrologia supportando la crescita a lungo termine, l'espansione dei servizi e l'acquisizione di nuovi clienti. Di seguito è illustrata una strategia dettagliata che combina approcci commerciali, partnership strategiche e innovazione per massimizzare le opportunità di mercato.

Obiettivi del Business Development

1. **Acquisire nuovi clienti**: Espandere il portafoglio di clienti mappando la aree potenziali di crescita, includendo aziende ed operatori di tutte le filiere coinvolte.
2. **Espandere i servizi**: Sviluppare nuovi servizi e soluzioni di testing per soddisfare le esigenze di mercato emergenti, con particolare attenzione a normative in evoluzione e nuove tecnologie.
3. **Creare partnership strategiche**: Collaborare con attori chiave del settore, università e enti normatori per ampliare la presenza e rafforzare la credibilità del laboratorio.
4. **Internazionalizzazione**: Esplorare opportunità di espansione internazionale per attrarre clienti da mercati esteri, principalmente nell'Unione Europea e Paesi con regolamenti simili.

1. Analisi del Mercato e Posizionamento Competitivo

Prima di avviare qualsiasi attività di business development, è essenziale comprendere il contesto di mercato e i principali competitor. Questa fase comprende una **valutazione dettagliata del mercato dei test, dei servizi metrologici e delle certificazioni** con attenzione alle aree di crescita e alle necessità ancora non coperte, con particolare attenzione all'area del Nordest.

Deliverables:

- **Studi di mercato per ogni laboratorio**
  - Identificare i settori e le *industry* specifiche con maggiore bisogno di certificazioni o aggiornamenti alle normative
  - Analizzare le filiere a maggior valore aggiunto soggette a necessità di qualità e precisione molto elevate, garantite da servizi metrologici evoluti e tecnicamente molto avanzati
- **Benchmarking**: Valutare la concorrenza a livello locale, nazionale e internazionale, identificando i punti di forza e debolezza dei laboratori esistenti soprattutto nella completezza dei cicli di test e della copertura delle grandezze di misura
- **Mappatura delle normative**: Creare una mappa delle normative internazionali e locali a cui i produttori devono conformarsi per operare nel mercato, evidenziando opportunità per offrire certificazioni uniche o servizi *custom* per la misura.

2. Creazione di Pacchetti di Servizi Personalizzati

Uno dei principali obiettivi del business development è quello di creare offerte di valore personalizzate per i diversi segmenti di mercato. Le imprese di costruzioni, i produttori e i progettisti avranno esigenze diverse, pertanto la strategia deve essere flessibile e orientata a offrire pacchetti di servizi che rispondano alle specifiche necessità di ciascun cliente.

Deliverables:

- **Pacchetti di certificazione per settori specifici**, con servizi aggiuntivi come gestione scadenze, aggiornamento software e integrazione
- **Servizi aggiuntivi**:
  - **Audit pre-certificazione**: Servizio di auditing tecnico prima dei test formali per individuare eventuali criticità nei materiali o nei prodotti, offrendo una consulenza correttiva.
  - **Monitoraggio continuo post-certificazione**: Pacchetti di monitoraggio post-certificazione che garantiscono la conformità normativa durante l'intero ciclo di vita del prodotto.

3. Strategia di Sales e Acquisizione Clienti

L'acquisizione di nuovi clienti richiede un approccio diversificato, combinando strategie di vendita dirette e indirette, partecipazione a eventi del settore e la costruzione di relazioni di lungo termine. La strategia si concentrerà su:

1. **Vendite dirette**: tramite un team commerciale focalizzato sull'acquisizione di lead.

2. **Canali indiretti**: mediante partnership con distributori, associazioni di settore e consulenti tecnici.

Deliverables:

- **Team di supporto alle Sales specializzato**:
  - Sviluppo di un team commerciale dedicato ai servizi di laboratorio con conoscenza delle normative tecniche e delle esigenze specifiche del cliente.
  - **Account Management**: Creare relazioni di lungo termine con grandi clienti attraverso approccio di account management sul lungo periodo
  - **CRM e Marketing Automation**: Implementazione di un sistema di gestione dei contatti e automazione per seguire i lead generati attraverso eventi, fiere e campagne digitali.
- **Lead Generation e Outbound Marketing**:
  - **Cold calling e mailing**: Creare campagne outbound per contattare direttamente aziende target
  - **Webinar tecnici e eventi**: Organizzare eventi formativi e webinar in collaborazione con leader di settore per attrarre nuovi clienti interessati a test specifici o normative.
  - **Case Study**: Utilizzare casi di successo e testimonianze di clienti per convincere nuovi potenziali clienti della qualità e dell'efficacia dei servizi offerti.
- **Fiere ed Eventi**:
  - Partecipazione a eventi chiave del settore, come fiere edilizie (es. **BAU**, **SAIE**, **Made Expo**) e fiere di tecnologia (es. **A&T, Metrica**), con focus su innovazione e sicurezza.
  - Sponsorizzazioni di eventi tecnici o panel normativi dove il laboratorio può presentare le sue competenze specifiche.

4. Sviluppo di Partnership Strategiche

Le partnership strategiche con attori chiave nel settore delle costruzioni possono generare nuove opportunità di business e aumentare la visibilità del laboratorio. Queste collaborazioni possono avvenire con enti normativi, associazioni di settore, università e centri di ricerca.

Deliverables:

- **Collaborazioni con enti normativi e di certificazione**:
  - Stabilire accordi con enti certificatori e autorità normative a livello nazionale e internazionale, in modo da essere riconosciuti come laboratorio di riferimento per test su materiali specifici.
  - Offrire la possibilità di sviluppare nuovi standard di test o certificazioni in collaborazione con questi enti.

- **Accordi con associazioni di settore**:
  - Collaborare con associazioni nazionali ed europee del settore costruzioni, come **Assobeton**, **ANIMA**, **Confindustria**, **UNI**, per offrire test e certificazioni a tariffe agevolate ai membri associati.
  - Partecipare a commissioni tecniche per l'aggiornamento delle normative, aumentando la visibilità del laboratorio come partner qualificato.

- **Collaborazioni con università e centri di ricerca**:
  - Creare sinergie con università tecniche e dipartimenti di ingegneria per lo sviluppo di progetti di ricerca congiunti su nuovi materiali e tecnologie di costruzione.
  - Sponsorizzare programmi di stage per giovani ingegneri o ricercatori, offrendo la possibilità di sperimentare direttamente nel laboratorio nuove tecniche di test.

5. Innovazione e Espansione dei Servizi

Per mantenere un vantaggio competitivo, i laboratori devono investire continuamente in nuove tecnologie di testing e certificazione, con l'obiettivo di diventare un punto di riferimento per l'innovazione nel settore. Inoltre, l'espansione dei servizi può permettere di penetrare nuovi segmenti di mercato o soddisfare esigenze emergenti.

Deliverables:

- **Investimenti in tecnologia**
  - Implementare nuovi strumenti e attrezzature per effettuare test avanzati su materiali innovativi come i compositi, i biomateriali o i materiali riciclati.
  - Collaborare con aziende di software per sviluppare piattaforme che integrino i risultati dei test con i processi produttivi delle aziende, migliorando la trasparenza e la velocità di certificazione.
- **Test su nuovi materiali, processi costruttivi e metodologie di misura**
  - Sviluppare competenze nel testare materiali da costruzione sostenibili o provenienti da filiere circolari, come richiesto da normative europee e linee guida di sostenibilità.
  - Offrire certificazioni specifiche per i materiali utilizzati nelle costruzioni **green** o in progetti certificati LEED o BREEAM.
  - Sviluppare nuove metodologie di misura in campo per servizi presso il cliente con nuove dotazioni mobili

6. Internazionalizzazione

L'espansione oltre il mercato nazionale rappresenta un'opportunità per attrarre clienti internazionali, principalmente in Europa e in mercati in cui le normative edilizie richiedono una forte attenzione alla sicurezza e alla certificazione.

Deliverables:

- **Sviluppo relazioni commerciali internazionali**:
  - Identificare Paesi target (es. Germania, Francia, Regno Unito) con mercati in crescita e creare partnership locali con laboratori accreditati ed enti
- **Certificazioni internazionali**:
  - Ottenere riconoscimenti e certificazioni valide in più Paesi per agevolare i clienti internazionali nell'ottenimento delle autorizzazioni necessarie per la commercializzazione dei loro prodotti.

C. Risultati attesi e cronoprogramma delle attività

I principali risultati attesi dal progetto sono riassunti nelle tabelle seguenti:

Piano			deliverable	
			descrizione	quantità
A. Comunicazione				
A	1	**Branding e Identità**	- logo specifico laboratori - brand identity package	- 1 per lab Prodotto - 1 per la Metrologico
A	2	**Minisito web dedicato**	- minisito dedicato al laboratorio	- 1 per lab Prodotto - 1 per la Metrologico
A	3	**Social Media e Digital Marketing**	- presenza attiva su canali social, advertising digitale e dem	per ciascun laboratorio - posting quotidiano personalizzato - 12 video pill dimostrative attrezzature - 6 campagne bimestrali Google Ads - 12 newsletter uniche "Certificazione"
A	4	**Pubbliche Relazioni e rapporti con la stampa**	- comunicati stampa, influencer ed esperti di settore, fiere e conferenze di settore	per ciascun laboratorio - 6 comunicati stampa - 6 webinar/contatti esperti -2 partecipazione a fiere e conferenze di settore
A	5	**Materiali di Vendita e Marketing**	- brochure/schede tecniche, video dimostrativi attrezzature, use case cliente	per ciascun laboratorio - 1 brochure generale sintetica - 2/3 schede per settore/industry dettagliata - 1 scheda Portale strumenti - 1 deck presentazione/sales kit -4 use case/testimonianze cliente
A	6	**Education e Formazione**	-webinar tecnici, corsi specialistici e pubblicazioni	per ciascun laboratorio - 4 webinar brevi promotion - 2 corsi specialistici in collaborazione con enti di certificazione -2 pubblicazioni/white paper su normative/standard

Piano			deliverable	
			descrizione	quantità
B. Piano di Marketing e Business Development				
B	1	**Analisi del Mercato e Posizionamento Competitivo**	- studio di mercato, mappatura competitor e panorama normativo	per ciascun laboratorio - 1 analisi di mercato (Nordest, Italia) - 1 benchmarking competitor - 1 mappa opportunità normative entranti/input investimenti
B	2	**Creazione di Pacchetti di Servizi Personalizzati**	- package servizi specifici per settore/industry e servizi aggiuntivi	per ciascun laboratorio - 1 package certificazioni specifiche e servizi a supporto - 1 proposta servizio di consulenza pre-certificazione - 1 proposta servizio consulenza follow up
B	3	**Strategia di Sales e Acquisizione Clienti**	- sviluppo account management	per ciascun laboratorio - sviluppo staff dedicato a Sales - sistema CRM per account management - 1 campagna mensile di cold call per estensione clienti
B	4	**Sviluppo di Partnership Strategiche**	- partnership e collaborazioni scientifiche	per ciascun laboratorio - 2 partnership qualificate - 1 accordo di collaborazione con centro di ricerca
B	5	**Innovazione e Espansione dei Servizi**	- implementazione nuovi servizi	per ciascun laboratorio - 1 estensione prova accreditata accedia - 1 piano investimento allargamento servizi/nuova tecnologia
B	6	**Internazionalizzazione**	- sviluppo relazioni e certificazioni internazionali	per ciascun laboratorio - 1 partnership internazionale qualificata - 1 riconoscimento per estensione validità estera certificati

Il cronoprogramma delle attività è organizzato su 12 mesi come segue:

		task	2024			2025								
			ottobre	novembre	dicembre	gennaio	febbraio	marzo	aprile	maggio	giugno	luglio	agosto	settembre
A. Comunicazione														
A	1	Branding e Identità												
A	2	Minisito web dedicato												
A	3	Social Media e Digital Marketing												
A	4	Pubbliche Relazioni e rapporti con la stampa												
A	5	Materiali di Vendita e Marketing												
A	6	Education e Formazione												
B. Piano di Marketing e Business Development														
B	1	Analisi del Mercato e Posizionamento Competitivo												
B	2	Creazione di Pacchetti di Servizi Personalizzati												
B	3	Strategia di Sales e Acquisizione Clienti												
B	4	Sviluppo di Partnership Strategiche												
B	5	Innovazione e Espansione dei Servizi												
B	6	Internazionalizzazione												

D. Budget previsionale

I principali costi previsti nel progetto sono riassunti per le due annualità 2024 e 2025 nelle due tabelle seguenti:

		BUDGET PROGETTO - ANNO 2024	costi interni	costi esterni	consulenze specialistiche	software advertisement	altri costi	
A. Comunicazione								totale
A	1	Branding e Identità	4.800 €		6.000 €			10.800 €
A	2	Minisito web dedicato	3.840 €		1.612 €			5.452 €
A	3	Social Media e Digital Marketing	5.440 €		2.000 €	14.000 €		21.440 €
A	4	Pubbliche Relazioni e rapporti con la stampa	10.080 €		8.293 €			18.373 €
A	5	Materiali di Vendita e Marketing	20.120 €	1.000 €	1.244 €			22.364 €
A	6	Education e Formazione		4.500 €				4.500 €
B. Piano di Marketing e Business Development								
B	1	Analisi del Mercato e Posizionamento Competitivo	10.080 €		15.000 €			25.080 €
B	2	Creazione di Pacchetti di Servizi Personalizzati	17.140 €		5.000 €			22.140 €
B	3	Strategia di Sales e Acquisizione Clienti	30.151 €		30.000 €			60.151 €
B	4	Sviluppo di Partnership Strategiche			10.000 €		1.000 €	11.000 €
B	5	Innovazione e Espansione dei Servizi	3.700 €		5.000 €			8.700 €
B	6	Internazionalizzazione						- €
			105.351 €	5.500 €	84.149 €	14.000 €	1.000 €	**210.000 €**

BUDGET PROGETTO - ANNO 2025			costi interni	costi esterni	consulenze specialistiche	software advertisement	altri costi	
A. Comunicazione								totale
A	1	Branding e Identità						- €
A	2	Minisito web dedicato	5.600 €		3.600 €			9.200 €
A	3	Social Media e Digital Marketing	6.720 €					6.720 €
A	4	Pubbliche Relazioni e rapporti con la stampa	12.080 €		7.000 €			19.080 €
A	5	Materiali di Vendita e Marketing	21.280 €		11.500 €			32.780 €
A	6	Education e Formazione	5.000 €		5.000 €			10.000 €
B. Piano di Marketing e Business Development								
B	1	Analisi del Mercato e Posizionamento Competitivo	8.640 €		5.000 €			13.640 €
B	2	Creazione di Pacchetti di Servizi Personalizzati	5.760 €		5.000 €			10.760 €
B	3	Strategia di Sales e Acquisizione Clienti	41.900 €		30.000 €			71.900 €
B	4	Sviluppo di Partnership Strategiche	17.080 €		10.000 €		1.000 €	28.080 €
B	5	Innovazione e Espansione dei Servizi	31.040 €		5.000 €			36.040 €
B	6	Internazionalizzazione	5.800 €		5.000 €			10.800 €
			160.900 €	- €	87.100 €	- €	1.000 €	**249.000 €**

Il totale dei “Costi interni” è stimato in un totale di ore per anno come segue:

- 2024 1317 h
- 2025 2011 h

valorizzato ad un costo standard di 80€/h.

Il valore complessivo del progetto richiesto è pari a 459.000€ totali.

E. Monitoraggio e Valutazione

Altri elementi di valutazione della implementazione del progetto saranno sintetizzati attraverso i seguenti elementi condivisi:

- **KPI e Metriche**:
  - Monitoraggio del traffico del sito web e conversioni attraverso strumenti di analisi (Google Analytics).
  - Engagement sui social media (like, commenti, condivisioni).
  - Numero di lead generati dalle campagne di marketing e numero di preventivi richiesti.
  - Feedback diretto da parte dei clienti per misurare la percezione del brand e la soddisfazione.
- **Rapporti semestrali**: Valutazione continua delle attività di comunicazione per correggere e ottimizzare le strategie in base ai risultati ottenuti.

Conclusione

L'approfondimento del progetto di **comunicazione** mira a posizionare il laboratorio come leader del settore, consolidando la sua immagine attraverso un approccio integrato di marketing e comunicazione. Con un focus su visibilità, educazione del mercato e partnership strategiche, il laboratorio sarà in grado di attirare nuovi clienti e rafforzare la propria posizione competitiva.

Il piano di **business development** proposto mira a una crescita sostenibile e diversificata del laboratorio, attraverso la combinazione di strategie di vendita mirate, partnership strategiche, espansione dei servizi e innovazione tecnologica. Con un approccio proattivo e dinamico, il laboratorio potrà affermarsi come leader di settore, diventando un punto di riferimento per le aziende edili e produttori di materiali in cerca di soluzioni di certificazione affidabili e all'avanguardia.

ALL. B

ANNO 2025

SCHEDE ATTIVITA' PROGETTUALI ISTITUZIONALI

SOCIO: CCIAA VERONA

I progetti presentati in questo documento definiscono le principali linee di attività di natura istituzionale condivise con la Camera di Commercio Socia che sono inserite nei piani 2025 della società t2i, ed allineate alla programmazione annuale della Camera di Commercio.

Questi progetti sono regolati dal Regolamento Consortile della società approvato dalla Assemblea dei Soci.

A queste attività istituzionali si possono aggiungere in ogni momento dell'anno progetti, commissionabili da parte di ciascun socio ed in base a obiettivi specifici, coerentemente con gli ambiti identificati nel Regolamento Consortile della società.

Per ogni Azione del programma sono concordati gli obiettivi specifici, le competenze e risorse impiegate, il valore economico indicativo ed un set di indicatori (KPI) specifici per il monitoraggio dei risultati da raggiungere.

Progetto 1

Servizi Nuova Impresa in collaborazione con servizi dedicati CCIAA Verona

Il progetto prevede l'erogazione di un servizio continuativo dello Sportello Nuova Impresa presso la sede della CCIAA di Verona, con appuntamenti personalizzati in presenza e su piattaforma digitale. Ai servizi previsti dallo Sportello si unisce lo sviluppo di servizi specialistici informativi e di orientamento sulla nuova impresa ad aspiranti nuovi imprenditori con particolare attenzione alla normativa nazionale sulle *startup* innovative, data la qualificazione di t2i di Incubatore Certificato MISE. Sono offerti inoltre servizi continuativi di assistenza personalizzata alla creazione, lo sviluppo ed il consolidamento di impresa a startup del territorio di Verona.

Si aggiunge lo sviluppo di proposte operative per l'attrazione di contributi, locali ed europei, finalizzati all'orientamento e al sostegno di aspiranti imprenditori, in raccordo con il sistema educativo superiore e universitario. Lo sviluppo di network internazionale per lo sviluppo del piano di impresa degli aspiranti imprenditori in termini di apertura sui mercati internazionali è un altro elemento del progetto, insieme alla relazione con investitori istituzionali, banche, *business angel* e piattaforme di *crowdfunding*.

tema	obiettivi	indicatore (KPI)		risorse progetto	valore
Sportello e Servizi nuova impresa	- Informazione ad aspiranti nuovi imprenditori su normativa startup innovativa - Webinar su nuova impresa dedicati e appuntamenti MINIMIP - Assistenza personalizzata alla creazione e sviluppo impresa	Servizio personalizzato di assistenza e sviluppo per aspiranti imprenditori della provincia di Verona alla creazione di nuova impresa innovativa, con appuntamenti MINIMIP	800h	5 risorse - status incubatore certificato - sw analisi Business Plan	€ 54.000
		Corso online esclusivo su avvio nuova impresa - webinar 16h con esperti qualificati	2		
		Sviluppo relazione con investitori istituzionali (Invitalia), istituzioni finanziarie e networking	250h		

Progetto 2

Sportello *Stage* e attività di *Placement* neodiplomati, in collaborazione con CCIAA di Verona

Il progetto prevede la gestione operativa di uno sportello per le imprese e i singoli per favorire e realizzare opportunità di stage extracurricolari per neodiplomati e neolaureati in aziende del territorio di Verona attraverso un servizio completo di

- identificazione opportunità di stage
- definizione profilo e obiettivi dello stage in collaborazione con le imprese
- colloqui di *matchmaking* per la definizione del progetto formativo
- monitoraggio *ongoing*
- *reporting* ed assistenza

Obiettivo del progetto è elevare le opportunità di *matchmaking* tra nuove risorse e profili di interesse per nuove professioni digitali e le imprese, sostenendone l'attività in stage anche attraverso l'erogazione di eventuali, se disponibili, borse di studio.

tema	obiettivi	indicatore (KPI)		risorse progetto	valore
Sportello stage e attività di Placement neodiplomati, in collaborazione con CCIAA di Verona	- gestione proposte di stage e definizione profili - matchmaking profili/aziende - tutoraggio e monitoraggio stage - reporting finale - gestione amministrativa	- matchmaking profili e impresa - monitoraggio e benchmarking	350h	3 risorse impegnate sistemi a supporto costi amministrativi	€ 40.000
		- tutoraggio e assistenza individuale - collaborazione nella realizzazione di 2 eventi su Matchmaking e Placement	15		

Progetto 3

Servizio per il finanziamento di startup attraverso strumenti e soluzioni finanziarie innovative

Il progetto costituisce la fase avanzata di servizi a valore aggiunto personalizzati per il consolidamento e lo *scaling-up* di nuovo imprese innovative ad alto potenziale. E' l'ideale fase successiva a quella coperta con il progetto 1. proposto nelle pagine precedenti.

Le attività specialistiche proposte sono sviluppate con una rete di professionisti di elevata esperienza settoriale e tematica, per costruire le fasi di accelerazione nella crescita ed il consolidamento della impresa.

Specifico focus è posto alla normativa nazionale sulle startup innovative, data la qualificazione di t2i di Incubatore Certificato MISE, al fine di fare leva su queste opportunità per accelerare la crescita e l'attrattività di investimenti da parte di potenziali partner finanziari ed industriali. Sono offerti servizi continuativi di assistenza personalizzata per il consolidamento a startup del territorio di Verona anche con la importante (unica in Regione) partnership ufficiale con Invitalia, agenzia ministeriale.

Particolare focus è posto allo sviluppo di appuntamenti di *matchmaking* con imprese del territorio, interessate a collaborare e possibili integrazioni con startup in settori tecnologici specifici, secondo i canoni della *Open Innovation*: organizzare questo canale di comunicazione tra generazioni di imprese diverse costituisce un acceleratore di crescita ad altissimo potenziale anche per la crescita generale del territorio, ed il rinnovamento della PMI locale e del suo modello di business.

Il progetto intende proseguire nello sviluppo di una rete di collaborazioni e accordi sul fronte degli investimenti e della finanza per l'avvio e il consolidamento di nuove attività imprenditoriali come startup innovative, pmi innovative e spinoff universitarie. Tale attività prevede la progettazione e la

realizzazione di attività di diffusione e incontro con operatori specializzati del settore come

- Business Angel (es. IAG- Italian Angels for Growth)
- Società di Venture Capital (es. Archeide)
- Istituti di Credito, per iniziative a supporto della nuova impresa (es. Unicredit StartLab)
- Enti istituzionali (es. Invitalia per gli strumenti come Smart Money e Smart&Start)
- Piattaforme specializzate (es. *crowdfunding* come Produzioni dal Basso)

Le attività vedranno la realizzazione di incontri specialistici finalizzati alla conoscenza approfondita di strumenti innovativi come il *crowdfunding*, insieme ad assistenza personalizzata tramite incontri individuali con operatori di questi settori. Sarà realizzata una azione costante di monitoraggio delle opportunità costituita anche da bandi e strumenti di credito e agevolazione specifici offerti a livello nazionale.

tema	obiettivi	indicatore (KPI)		risorse progetto	valore
Servizio per il finanziamento di startup attraverso strumenti e soluzioni finanziarie innovative	- webinar e informazione personalizzata - azioni di diffusione e supporto informativo per le startup/pmi/spinoff di Verona - realizzazione incontri individuali su strumenti finanziari e incontri individuali - supporto specialistico alla presentazione proposte delle imprese su bandi istituzionali	- attività formative specistiche su strumenti finanziari per il consolidamento e lo scale up	2	3 risorse - status incubatore certificato - sw analisi Business Plan - Invitalia	€ 47.000
		- assistenza a Startup su bandi e strumenti, in collaborazione con Invitaiia	15		
		- attività di matchmaking con imprese del territorio VR ed attività di Corporate Venture	3 eventi attività individuale ricerca		

Progetto 4

Progettazione su bandi locali, nazionali ed europei per le competenze e lo sviluppo di innovazione per il territorio di Verona

Il progetto intende sviluppare proposte innovative sugli strumenti di finanziamento alla innovazione e alle competenze a disposizione del territorio (per le imprese, gli operatori economici, i lavoratori e i giovani) intercettando risorse economiche dalla programmazione Europea, nazionale e a gestione regionale per tradurle in servizi finanziati per il territorio, in piena coerenza con i prossimi Recovery Fund di NextGeneration EU.
Il portfolio ha un obiettivo di un valore complessivo nell'anno di progetti – proposti, finanziati ed in fase di implementazione presso le imprese di Verona - nell'anno solare pari a 240.000€, con un equivalente copertura del 25% da parte del socio.
Le macro tematiche progettuali identificate sono:
- *Digital Transformation e Innovazione in aziendaPMI*
- *Competenze e Skills per il digitale*
- *Soft skills e competenze per la competività e Smart Working*
- *Tecnologie digitali per lo sviluppo creativo*

I bandi identificati e le singole proposte progettuali saranno condivise con il socio per una verifica in termini di obiettivi e linee di contenuto. Ulteriore obiettivo sarà la identificazione di opportunità progettuali in cui la CCIAA possa essere partner operativo o associato per valorizzare il suo ruolo di *policy maker* locale.

I risultati del progetto saranno oggetto di verifica a fine dell'anno 2025 in termini di KPI raggiunti e valore cumulato dei progetti.

tema	obiettivi	indicatore (KPI)		risorse progetto	valore
Progettazione su bandi locali, nazionali ed europei per le competenze e lo sviluppo di innovazione presso le imprese	Tematiche progettuali: - Digital Transformation PMI - Skills per il digitale - Utilizzo digitale per lo sviluppo creativo	informazione su bandi ed opportunità finanziamento	250h	-2 risorse - sistemi - investimenti interni **NOTA** 25% del valore richiesto (portfolio proposte 240K€)	€ 60.000
		webinar su bandi UE/nazionali/locali	2		
		progettazione, costruzione partneriati internazionali e presentazione proposte con ricaduta territoriale VR	3		

Progetto 5

Servizi per lo sviluppo di nuovi spin off e start up innovative dal mondo della ricerca universitaria, pubblica e privata dell'area veronese

Il progetto prevede un servizio continuativo di interfaccia con il mondo della ricerca universitaria, pubblica e privata nell'area veronese per la diffusione delle conoscenze e delle innovazioni generate, in particolare tramite la costituzione di nuovi spin off e nuove imprese start up e PMI innovative costituite presso la CCIAA di Verona per lo sfruttamento dei risultati della ricerca pubblica e privata.

Questo servizio prevede l'affiancamento alla CCIAA di Verona finalizzato ad un'interfaccia costante con l'Ateneo veronese e con le principali istituzioni di ricerca nello sviluppo di azioni informative sul territorio, nella organizzazione di webinar tematici, nella partecipazione alle Commissioni, Comitati tecnici e/o gruppi di lavoro camerali dedicati alla promozione dei risultati della ricerca e del trasferimento tecnologico in favore delle aziende del territorio.

A questo servizio si affianca la disponibilità di un account dedicato di t2i a disposizione per ogni startup in fase di avvio o consolidamento allo scopo di seguire e supportare i piani di sviluppo di impresa nel corso dell'anno e di affiancamento alle imprese del territorio interessate ad approfondire tali temi o a valutare lo sviluppo di progetti aziendali di ricerca e sviluppo. Questa attività potrà prevedere il coinvolgimento di esperti verticali e di ulteriori servizi onerosi definiti in appositi accordi.

tema	obiettivi	indicatore (KPI)		risorse progetto	valore
Servizi per lo sviluppo di nuovi spin off e start up innovative dal mondo della ricerca universitaria, pubblica e privata dell'area veronese	- webinar di informazione su Startup Innovative e novità normative collegate - partecipazione a Commissioni universitarie di valutazione spinoff	- 3 webinar informativi - 4 commissioni universitarie di valutazioni Spinoff	300h	3 FTE banche dati EU	€ 24.000
	- Servizio personalizzato di account per spinoff universitarie e consolidamento di impresa	- 10 richieste valutate - 30 ore informazione e assistenza personalizzata	150h		

Progetto 6

Orientamento al lavoro ed attività di *recruiting* in collaborazione con la CCIAA di Verona

Il progetto prevede una attività continua di supporto alle iniziative di orientamento al lavoro e *recruiting* realizzate dalla Camera di commercio nel corso dell'anno, vista la qualificazione di t2i come ente di formazione accreditato presso la regione del Veneto per la Formazione Superiore, Formazione Continua, Orientamento e per i Servizi per il lavoro.

Il supporto professionale è orientato a tre aree principali:

- Recruiting: attività di supporto nell'organizzazione e gestione delle iniziative specifiche nell'ambito di eventi dedicati, realizzati dalla Camera di commercio
- Tutoraggio: attività di supporto nei progetti della Camera di commercio finalizzati alla certificazione delle competenze
- Salone delle professioni: organizzazione e gestione dei laboratori esperienziali rivolti agli studenti nell'ambito dell'evento Salone delle Professioni della Camera di commercio

Alcuni progetti, in particolare negli ambiti della certificazione delle competenze, potranno prevedere per t2i il sostegno finanziario aggiuntivo di altri enti e la collaborazione con altri partner, secondo modalità operative che saranno definite nei casi specifici.

tema	obiettivi	indicatore (KPI)		risorse progetto	valore
Orientamento al lavoro ed attività di recruiting in collaborazione con la CCIAA di Verona	- azione informativa continua tramite webinar e contatti con associazioni, istituti tecnici e imprese - supporto ad iniziative di orientamento al lavoro e recruiting realizzate dalla Camera di commercio	attività di supporto nell'organizzazione e gestione delle iniziative collegate ad eventi di recruiting realizzati dalla Camera di commercio	150h	4 risorse - Ente accreditato per la Formazione Continua ed i Servizi per il lavoro	€ 50.000
		attività di supporto nei progetti della Camera di commercio finalizzati alla certificazione delle competenze	100h		
		organizzazione e gestione dei laboratori esperienziali rivolti agli studenti nell'ambito dell'evento Salone delle Professioni della Camera di commercio	-200h - supporti didattici allo realizzazione dei laboratori		

Tabella riassuntiva dei progetti 2025

Il quadro complessivo dei progetti sulla parte ordinaria del contributo, cui si potranno sommare altre iniziative di carattere facoltativo, ha un valore complessivo di 275.000 €.

Anno 2025 - Progetti socio CCIAA Verona						
#	tema	obiettivi	indicatore (KPI)		risorse progetto	valore
1	**Sportello e Servizi nuova impresa**	- Informazione ad aspiranti nuovi imprenditori su normativa startup innovativa - Webinar su nuova impresa dedicati e appuntamenti MINIMIP - Assistenza personalizzata alla creazione e sviluppo impresa	Servizio personalizzato di assistenza e sviluppo per aspiranti imprenditori della provincia di Verona alla creazione di nuova impresa innovativa, con appuntamenti MINIMIP	800h	5 risorse - status incubatore certificato - sw analisi Business Plan	**€ 54.000**
			Corso online esclusivo su avvio nuova impresa - webinar 16h con esperti qualificati	2		
			Sviluppo relazione con investitori istituzionali (Invitalia), istituzioni finanziarie e networking	250h		
2	**Sportello stage e attività di Placement neodiplomati, in collaborazione con CCIAA di Verona**	- gestione proposte di stage e definizione profili - matchmaking profili/aziende - tutoraggio e monitoraggio stage - reporting finale - gestione amministrativa	- matchmaking profili e impresa - monitoraggio e benchmarking	350h	3 risorse impegnate sistemi a supporto costi amministrativi	**€ 40.000**
			- tutoraggio e assistenza individuale - collaborazione nella realizzazione di 2 eventi su Matchmaking e Placement	15		
3	**Servizio per il finanziamento di startup attraverso strumenti e soluzioni finanziarie innovative**	- webinar e informazione personalizzata - azioni di diffusione e supporto informativo per le startup/pmi/spinoff di Verona - realizzazione incontri individuali su strumenti finanziari e incontri individuali - supporto specialistico alla presentazione proposte delle imprese su bandi istituzionali	- attività formative specistiche su strumenti finanziari per il consolidamento e lo scale up	2	3 risorse - status incubatore certificato - sw analisi Business Plan - Invitalia	**€ 47.000**
			- assistenza a Startup su bandi e strumenti, in collaborazione con Invitaiia	15		
			- attività di matchmaking con imprese del territorio VR ed attività di Corporate Venture	3 eventi attività individuale ricerca		
4	**Progettazione su bandi locali, nazionali ed europei per le competenze e lo sviluppo di innovazione presso le imprese**	Tematiche progettuali: - Digital Transformation PMI - Skills per il digitale - Utilizzo digitale per lo sviluppo creativo	informazione su bandi ed opportunità finanziamento	250h	-2 risorse - sistemi - investimenti interni NOTA 25% del valore richiesto (portfolio proposte 240K€)	**€ 60.000**
			webinar su bandi UE/nazionali/locali	2		
			progettazione, costruzione partneriati internazionali e presentazione proposte con ricaduta territoriale VR	3		
5	**Servizi per lo sviluppo di nuovi spin off e start up innovative dal mondo della ricerca universitaria, pubblica e privata dell'area veronese**	- webinar di informazione su Startup Innovative e novità normative collegate - partecipazione a Commissioni universitarie di valutazione spinoff - Servizio personalizzato di account per spinoff universitarie e consolidamento di impresa	- 3 webinar informativi - 4 commissioni universitarie di valutazioni Spinoff	300h	3 FTE banche dati EU	**€ 24.000**
			- 10 richieste valutate - 30 ore informazione e assistenza personalizzata	150h		
6	**Orientamento al lavoro ed attività di recruiting in collaborazione con la CCIAA di Verona**	- azione informativa continua tramite webinar e contatti con associazioni, istituti tecnici e imprese - supporto ad iniziative di orientamento al lavoro e recruiting realizzate dalla Camera di commercio	attività di supporto nell'organizzazione e gestione delle iniziative collegate ad eventi di recruiting realizzati dalla Camera di commercio	150h	4 risorse - Ente accreditato per la Formazione Continua ed i Servizi per il lavoro	**€ 50.000**
			attività di supporto nei progetti della Camera di commercio finalizzati alla certificazione delle competenze	100h		
			organizzazione e gestione dei laboratori esperienziali rivolti agli studenti nell'ambito dell'evento Salone delle Professioni della Camera di commercio	-200h - supporti didattici allo realizzazione dei laboratori		
						€ 275.000