

IL GIORNALE DELLE PMI

Search Keyword



CRESCIMPRES

INFOIMPRES

INNOVAZION

EXPORT IN

INTERNAZIONALIZZAZION

INTERVIST

TECNOLOGI

A



A



E

DIGITALE

E

E

A



Home > DALLE AZIENDE > PNRR Positioning: da...

PNRR Positioning: da **Warrant Hub** – Tinexta Group l’innovativo servizio per orientare le imprese e aiutarle a cogliere tutte le opportunità del PNRR e non solo

DALLE AZIENDE



Redazione

23 Marzo 2022

0



Autovaluta l’area HR e Sales & Marketing della tua azienda

il GIORNALE DELLE PMI

in collaborazione con

Iscriviti alla newsletter de Il Giornale delle PMI

Email*

Type your email

Privacy

Privacy accettata

Iscriviti

IL NUOVO LIBRO DI GABRIELE CARBONI, PHILIP KOTLER E ALTRI GURU DEL MARKETING

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

089587

Warrant Hub (Tinexta Group), leader nella consulenza alle imprese per operazioni di finanza agevolata e a sostegno di progetti di innovazione e sviluppo, lancia "PNRR Positioning", il nuovo servizio su misura per le imprese italiane che vogliono accedere ai benefici del Piano Nazionale di Ripresa e Resilienza.

PNRR Positioning, con interventi personalizzati e modulari, identifica le opportunità coerenti e funzionali agli obiettivi e alle reali potenzialità di sviluppo delle imprese, consentendo loro – ed è questo l'innovativo valore aggiunto – di posizionarsi a diversi livelli strategici nell'articolato scenario delineato dal PNRR. Ma non solo: esistono infatti numerose altre opportunità di sostegno alle imprese offerte da strumenti nazionali e comunitari.

Step fondamentale del nuovo servizio è una visita tecnica preliminare effettuata presso la sede dell'impresa da un esperto di **Warrant Hub**, per raccogliere informazioni accurate in merito alle competenze espresse dall'azienda e agli specifici progetti di sviluppo e investimento realizzati e in programma. Ne risulta così un report di posizionamento nel quale i progetti vengono associati in modo mirato non solo alle misure del PNRR più idonee, ma anche a quelle – cumulabili o alternative – di altri piani. Parallelamente, viene attivato un servizio di monitoraggio degli strumenti che da quel momento invierà alert su nuove opportunità in linea con il profilo dell'azienda. Le visite in sede, peraltro, vengono reiterate nel tempo, non solo per eventuali aggiornamenti del report, ma soprattutto per assistere l'impresa nella partecipazione ai bandi per l'accesso agli incentivi.

*"Contrariamente alla percezione più diffusa, il PNRR non rappresenta solo un riferimento per sostenere specifici progetti o iniziative", spiega **Firenze Bellelli (nella foto sopra), Amministratore Delegato di Warrant Hub – Tinexta Group.** "Larga parte delle risorse stanziare, infatti, sono destinate anche al raggiungimento, da parte delle amministrazioni pubbliche, di traguardi e obiettivi strategici perseguibili attraverso il coinvolgimento di soggetti pubblici e privati in filiere operative sinergiche e virtuose: partecipare a tali filiere è strategicamente importante per le imprese, in quanto rappresenta un'inedita chiave d'accesso a opportunità di crescita e sviluppo durevoli".*

In quest'ottica, **Warrant Hub** sostiene l'attività di accreditamento dell'impresa quale potenziale operatore di riferimento nei confronti degli interlocutori strategici. In tale attività di consulenza, **Warrant Hub** mette a disposizione delle imprese la sua profonda conoscenza delle dinamiche istituzionali – soprattutto quelle inerenti il campo della finanza agevolata – e, assistendole nell'organizzazione di incontri, confronti, conferenze, tavole rotonde o convegni, permette loro di creare e sviluppare relazioni con i principali decision makers ed aziende leader nei diversi settori industriali.

Questi interventi di consulenza strategica possono essere ulteriormente integrati da un supporto specializzato anche nella definizione del "posizionamento tecnologico" delle imprese in relazione agli indirizzi inevitabilmente tracciati in tale ambito dal PNRR. Partendo dallo stato dell'arte aziendale, **Warrant Hub** affianca le imprese con competenze specialistiche in tema di *Technology Intelligence*: le aiuta così ad acquisire e utilizzare informazioni determinanti, ad esempio in merito a scenari tecnologici emergenti ed alternativi, tecnologie potenzialmente utili per i piani d'innovazione o tendenze di sviluppo tecnologico dei principali attori e competitor.

*"Basti pensare – afferma **Bellelli** – al peso che il Piano attribuisce ai temi della digitalizzazione e della transizione ecologica, che ora più che mai rappresentano un punto di riferimento ineludibile in considerazione del quale le imprese devono orientare i propri programmi di investimento in*



IL GIORNALE



La pubblicità sul nostro giornale

[Leggi tutto](#)



Entra nella redazione

[Leggi tutto](#)



Dalle aziende

[Leggi tutto](#)

IL PRIMO LIBRO SULL'EXPORT DIGITALE 4.0

«Sia le piccole medie imprese che le grandi aziende dovrebbero sfruttare i vantaggi del web marketing, e dovrebbero leggere questo libro per comprendere il potenziale dell'export digitale». Philip Kotler



[Acquista su Amazon](#)



Acquista su Hoepli

tecnologia e le loro decisioni future".

Condividi l'articolo:

- LinkedIn
- Facebook
- Twitter
- E-mail
- Pocket
- Stampa



Redazione

Devi [accedere](#) per postare un commento.

Questo sito usa Akismet per ridurre lo spam. [Scopri come i tuoi dati vengono elaborati.](#)

INDUSTRIA 4.0

SECONDA EDIZIONE

Scarica l'e-book gratuito

La quarta rivoluzione industriale

Cos'è l'Industria 4.0 e perché bisogna affrontarla

SEGUICI SUI SOCIAL



IL GIORNALE

Chi siamo

I nostri collaboratori

Contatti

Pubblicità

