



MANUALE METODO IMPRESA

Diamo metodo alla crescita

**TRASFORMA LE
OPPORTUNITÀ
IN RISULTATI CONCRETI.**

Tel: 320 0881028

incentivi@filodiretto.eu

www.filodiretto.eu



INTRODUZIONE

Questo manuale nasce dall'esperienza quotidiana di chi lavora al fianco delle imprese, ascolta i loro problemi, ne comprende le difficoltà e costruisce soluzioni concrete, passo dopo passo.

Nasce dall'incontro tra Studio Cardenà & Partners e Filo Diretto SAS, due realtà diverse per storia e competenze, ma unite da una stessa convinzione: le aziende crescono davvero solo quando ordine, fiducia e visione camminano insieme.

Sommario

- Introduzione
 - Origine del manuale e chi siamo
 - Le sfide delle imprese oggi
 - Perché serve un nuovo approccio alla gestione aziendale
- Il metodo proposto
- La mappa decisionale per l'imprenditore
- I quattro pilastri della crescita
 - Welfare aziendale
 - Ricerca e Sviluppo
 - Asse.Co
 - Bandi e incentivi
- Un sistema integrato per l'impresa
- Come collegare benessere, affidabilità e sviluppo



PERCHÈ SIAMO QUI

Questo manuale nasce da una constatazione semplice: molte aziende fanno già tanto, ma spesso senza un filo conduttore.

Welfare, innovazione, conformità, bandi e incentivi vengono affrontati separatamente, come compartimenti stagni.

Il risultato è frammentazione, perdita di tempo e occasioni mancate.

Il nostro lavoro consiste proprio nel mettere in relazione questi elementi, aiutando le imprese a trasformare obblighi in strumenti, complessità in metodo e scelte quotidiane in strategia.

Questo manuale non vuole insegnare come “fare di più”, ma come fare meglio.

Con più consapevolezza, più ordine e più visione.



OBBLIGHI = STRUMENTI
COMPLESSITÀ = METODO
SCELTE QUOTIDIANE = STRATEGIE

STUDIO CARDENÀ

Studio Cardenà & Partners affianca da oltre venticinque anni aziende e imprenditori che vogliono strutturarsi, crescere e prendere decisioni più consapevoli. Alla guida dello Studio c'è Stefano Cardenà, consulente del lavoro e imprenditore, che nel tempo ha costruito un metodo basato sull'ascolto, sull'analisi profonda dell'organizzazione aziendale e su un approccio volutamente "sartoriale". Accanto all'attività consulenziale, negli anni è cresciuta anche una forte attenzione alla formazione, come strumento per trasferire competenze pratiche e creare valore reale nelle imprese. Formare non significa insegnare teoria, ma accompagnare persone e aziende nel cambiamento.

Il lavoro dello Studio non si limita agli adempimenti. Interviene nei momenti in cui l'azienda sente il bisogno di rimettere ordine, ridurre il rischio, migliorare la gestione delle persone e rendere l'organizzazione più solida e credibile.



CARDENÀ
& PARTNERS

AREA **CONSULENZA**

+25 anni di
esperienza

+300 aziende
clienti



+30

**ANNI DI
ESPERIENZA
NELLA
COMUNICAZIONE E
NELLA VENDITA**



Alla guida della società c'è Romana Zych, con l'obiettivo di unire competenza tecnica, visione strategica e attenzione alla comunicazione.

Dietro ogni progetto opera una squadra strutturata, competente e affidabile, capace di coniugare visione strategica e ascolto attento. È proprio questo approccio che consente a Studio Cardenà & Partners e Filo Diretto SAS di individuare soluzioni efficaci e sviluppare strategie sostenibili, pensate per durare nel tempo.



nasce dall'idea che bandi, incentivi e progetti di Ricerca e Sviluppo non debbano essere vissuti come un labirinto burocratico, ma come strumenti di crescita concreta. Il team lavora ogni giorno con aziende che hanno buone idee, ma poco tempo, e che spesso rinunciano alle opportunità perché troppo complesse o poco chiare. Filo Diretto si occupa di rendere questi strumenti comprensibili, accessibili e utili, accompagnando l'impresa dall'analisi dell'opportunità fino alla rendicontazione finale, senza lasciare nulla al caso.

BENESSERE, FIDUCIA E SVILUPPO: UN NUOVO MODO DI FARE IMPRESA

Negli ultimi anni fare impresa è diventato più complesso. Non perché manchino le opportunità, ma perché sono cambiate le regole del gioco.

Oggi le aziende si muovono in un contesto in cui le leve tradizionali – riduzione dei costi, aumento dei volumi, pressione operativa – non sono più sufficienti a garantire stabilità e crescita.

Le criticità più diffuse riguardano:

- la gestione delle persone, in un mercato del lavoro sempre più fragile e selettivo
- la perdita di attrattività verso collaboratori, clienti e partner
- l'aumento del rischio normativo, economico e reputazionale
- la difficoltà di accedere in modo strutturato a bandi, incentivi e strumenti di sviluppo
- l'innovazione vissuta come obbligo o come evento occasionale, anziché come processo guidato

Questo manuale nasce per rispondere a queste sfide con un principio semplice ma spesso trascurato: non aggiungere complessità, ma rimettere ordine.

UNA GUIDA PRATICA PER CHI FA IMPRESA

Le linee guida che seguono non propongono modelli teorici né soluzioni astratte difficili da applicare nella realtà quotidiana di una PMI, di un'impresa artigiana o di un'azienda strutturata.

Questo manuale offre una mappa decisionale, utile per aiutare l'imprenditore a:

- capire da dove partire
- collegare scelte organizzative, normative ed economiche
- trasformare obblighi e costi in fattori di efficienza e valore

Il punto di partenza è chiaro: un'azienda cresce in modo sano e sostenibile solo quando benessere interno, affidabilità esterna e sviluppo economico procedono insieme.

I TRAGUARDI CHE RENDE POSSIBILI

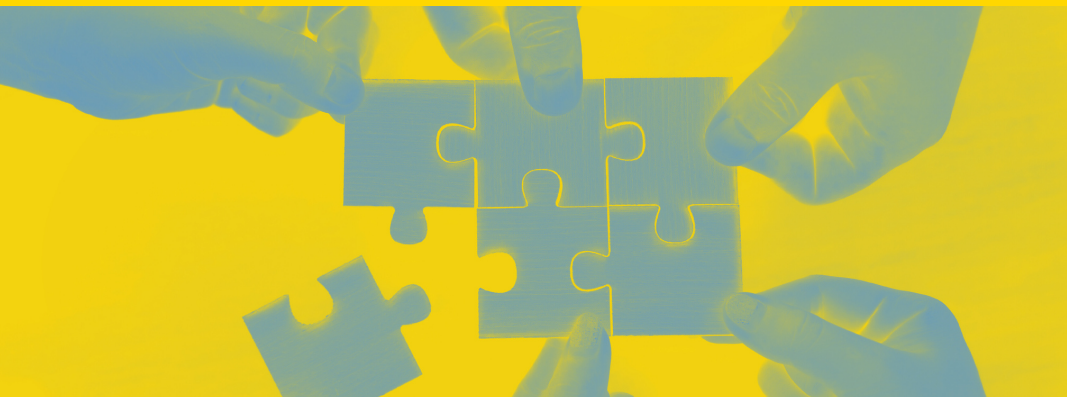
Applicando i principi e gli strumenti presentati in questo manuale, l'azienda può:
diventare più attrattiva per le persone
rafforzare la propria reputazione e affidabilità
strutturare l'innovazione come processo continuo
accedere con maggiore facilità a bandi, incentivi e agevolazioni
prendere decisioni più consapevoli e meno rischiose
Il risultato non è solo un miglioramento operativo, ma una posizione più solida e credibile sul mercato.

I PROBLEMI CHE QUESTO MANUALE AIUTA A RISOLVERE

Questa guida è pensata per supportare l'imprenditore che vuole:

- superare una gestione reattiva e frammentata
- ridurre l'incertezza nelle decisioni strategiche
- rafforzare l'azienda senza appesantirla
- migliorare la credibilità verso enti, istituti, clienti e mercato
- intercettare opportunità economiche spesso non sfruttate

I temi affrontati non vengono trattati singolarmente, ma integrati in un sistema coerente, capace di sostenere l'impresa nel tempo.



I PILASTRI DEL NUOVO MODELLO

Questo manuale si fonda su quattro ambiti chiave, spesso affrontati separatamente ma che, se integrati, diventano una leva strategica potente:

Welfare aziendale, come strumento di benessere, retention e produttività

Ricerca e Sviluppo, per innovare in modo strutturato e riconosciuto

Asse.Co, per rafforzare affidabilità, conformità e reputazione

Bandi e incentivi, come strumenti programmabili di crescita e investimento

Non si tratta di aggiungere attività, ma di governare meglio ciò che già esiste.

PERCHÉ QUESTA GUIDA È DIVERSA

La differenza non sta negli argomenti, ma nel modo in cui vengono affrontati.

Il welfare non è un beneficio accessorio, ma una leva organizzativa

La conformità normativa non è un adempimento, ma un asset strategico

L'innovazione non è un'eccezione, ma un metodo

I bandi non sono occasioni casuali, ma strumenti pianificabili

Questa guida nasce dall'esperienza concreta delle imprese e restituisce strumenti utili per decidere, non solo comprendere.

UN NUOVO MODO DI FARE IMPRESA

Benessere, fiducia e sviluppo non sono concetti astratti.

Sono le tre condizioni che oggi permettono alle aziende di resistere ai cambiamenti

crescere in modo ordinato

distinguersi in un mercato sempre più selettivo

Questo manuale non promette scorciatoie.

Offre una direzione chiara e strumenti concreti per costruire un'impresa più solida, credibile e sostenibile.



WELFARE, RICERCA E SVILUPPO, ASSE.CO, BANDI E INCENTIVI NON SONO COMPARTIMENTI SEPARATI.

Sono elementi di un
sistema unico, che
rafforza l'impresa
sotto tre aspetti
fondamentali.



BENESSERE INTERNO
AFFIDABILITÀ ESTERNA
SVILUPPO ECONOMICO



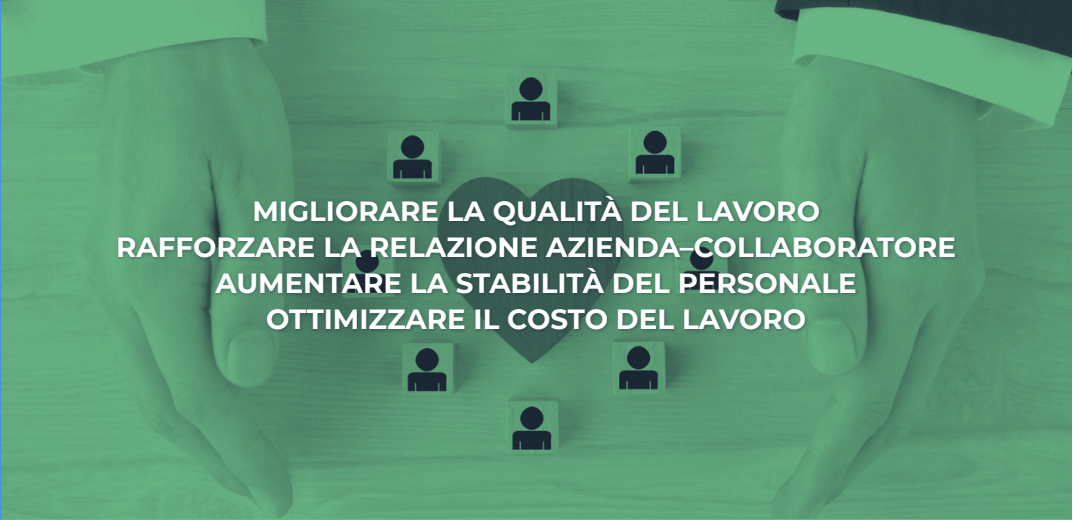
Governarli insieme
significa ridurre il
rischio e aumentare il
valore.

CAPITOLO I WELFARE AZIENDALE: BENESSERE CHE GENERA RISULTATI

Per molto tempo il welfare aziendale è stato considerato un “extra”: un beneficio accessorio, utile soprattutto in ottica fiscale.

Oggi questo approccio è superato.

Il welfare è diventato uno strumento organizzativo e strategico, capace di incidere direttamente su produttività, clima interno e capacità dell'azienda di attrarre e trattenere persone qualificate.



**MIGLIORARE LA QUALITÀ DEL LAVORO
RAFFORZARE LA RELAZIONE AZIENDA-COLLABORATORE
AUMENTARE LA STABILITÀ DEL PERSONALE
OTTIMIZZARE IL COSTO DEL LAVORO**

PERCHÉ IL WELFARE OGGI È UNA LEVA STRATEGICA

Le imprese si confrontano con:

- difficoltà nel reperire personale
- aumento del turnover
- calo di motivazione e senso di appartenenza
- maggiore attenzione al benessere psico-fisico da parte dei lavoratori

In questo contesto, il welfare non risponde solo a un bisogno dei dipendenti, ma a un'esigenza concreta dell'azienda: ridurre il rischio organizzativo.

Un sistema di welfare ben progettato permette di:

WELFARE NON SIGNIFICA “AGGIUNGERE COSTI”

Uno degli errori più diffusi è pensare al welfare come a una spesa aggiuntiva.

In realtà, se strutturato correttamente, il welfare:

sostituisce componenti retributive meno efficienti

sfrutta vantaggi fiscali e contributivi

migliora l'efficienza complessiva dell'organizzazione

Il vero valore nasce quando il welfare è coerente con

l'azienda, con le persone e con la fase di sviluppo in cui si trova.

LO SAPEVI CHE...

molte aziende spendono di più in aumenti in busta paga che in welfare, ottenendo però meno beneficio sia per l'azienda che per il lavoratore?

A parità di costo, il welfare può generare un valore netto più alto per il dipendente e un minore carico contributivo per l'impresa.

COSA FARE

Analizzare i bisogni reali delle persone, non le mode del momento

Integrare il welfare nella strategia organizzativa, non trattarlo come premio occasionale

Valutare l'impatto del welfare su clima, turnover e produttività

Sfruttare correttamente i vantaggi fiscali e contributivi

COSA EVITARE

Copiare modelli standard non adatti alla propria azienda

Considerare il welfare solo come “risparmio fiscale”

Introdurre strumenti senza comunicarli e senza coinvolgere i lavoratori

Pensare che il welfare sostituisca una cattiva organizzazione interna

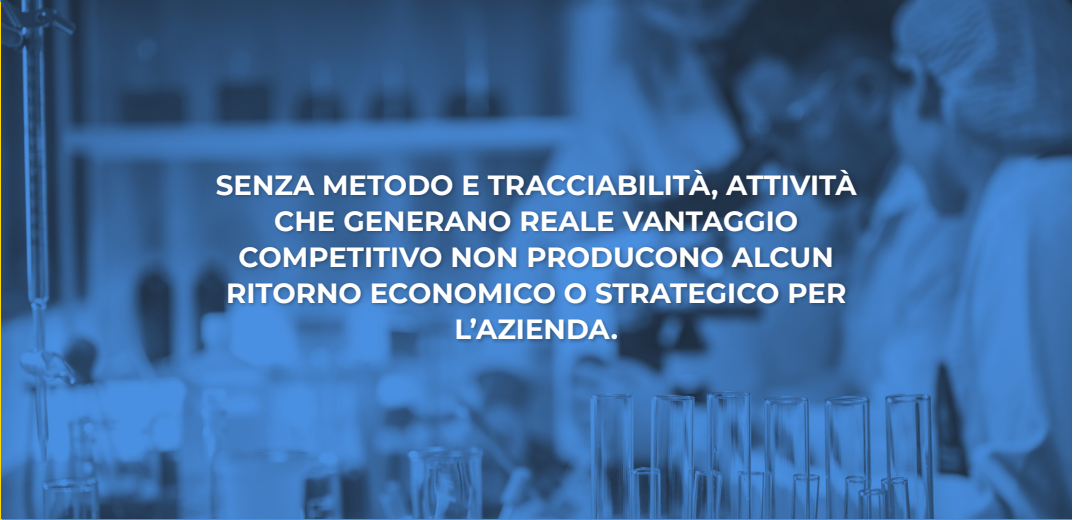
CAPITOLO II RICERCA E SVILUPPO: INNOVARE IN MODO RICONOSCIUTO

Innovare non significa solo creare qualcosa di nuovo.

Significa migliorare prodotti, processi, metodi e organizzazione in modo sistematico.

Molte aziende fanno Ricerca e Sviluppo senza saperlo.

Il problema non è l'assenza di innovazione, ma la mancanza di struttura e riconoscimento.



**SENZA METODO E TRACCIABILITÀ, ATTIVITÀ
CHE GENERANO REALE VANTAGGIO
COMPETITIVO NON PRODUCONO ALCUN
RITORNO ECONOMICO O STRATEGICO PER
L'AZIENDA.**

COS'È DAVVERO LA RICERCA E SVILUPPO

La R&S non è riservata alle grandi imprese o ai laboratori.
Riguarda anche:

- il miglioramento di un prodotto
- la risoluzione di problemi tecnici
- la sperimentazione di nuovi materiali o processi
- l'ottimizzazione dell'organizzazione interna

Quando queste attività vengono documentate e governate, diventano un asset strategico.

PERCHÉ STRUTTURARE LA R&S CONVIENE

Una R&S ben impostata consente di:
rendere l'innovazione continuativa e non episodica
ridurre il rischio di errori e improvvisazioni,
aumentare la competitività sul mercato oltre ad
accedere a incentivi e agevolazioni fiscali
Non si tratta di fare di più, ma di dare valore a ciò che
già si fa.

LO SAPEVI CHE...

molte PMI fanno Ricerca e Sviluppo ogni giorno
senza chiamarla così?
Migliorare un prodotto, risolvere un problema
tecnico, testare un nuovo processo o adattare un
macchinario è già attività di R&S, se strutturata e
documentata.
Lo sapevi che... l'innovazione non riconosciuta è un
valore perso?

COSA FARE

Riconoscere e mappare le
attività innovative già
presenti in azienda
Strutturare l'innovazione
come processo continuo
Documentare metodi,
prove, risultati e criticità
Collegare la R&S agli
obiettivi strategici
dell'impresa

COSA EVITARE

Pensare che la R&S sia
solo per grandi aziende o
settori tecnologici
Innovare in modo
sporadico e non tracciato
Confondere l'ordinaria
amministrazione con la
sperimentazione reale
Valutare l'innovazione solo
quando esce un incentivo

CAPITOLO III ASSE.CO. AFFIDABILITÀ, CONTROLLO E REPUTAZIONE

L'Asseverazione di Conformità Contributiva e Retributiva (Asse.Co) è spesso percepita come un adempimento tecnico. In realtà è uno strumento di posizionamento e credibilità.

**PERCHÉ OGGI
L'AFFIDABILITÀ
È UN
VANTAGGIO
COMPETITIVO**



**L'ASSE.CO. AIUTA A INTERCETTARE PROBLEMI
PRIMA CHE DIVENTINO SANZIONI, CONTENZIOSI O
BLOCCHI OPERATIVI.**

Un'azienda affidabile:

- dialoga meglio con istituti, enti e partner
- riduce i controlli e le criticità
- migliora la propria reputazione
- rafforza la posizione nei confronti del mercato

L'Asse.Co non è solo tutela, ma leva strategica per chi vuole crescere in modo ordinato.

COSA RAPPRESENTA L'ASSE.CO PER L'AZIENDA

L'Asse.Co certifica che l'azienda:
rispetta correttamente gli obblighi contributivi e retributivi
gestisce in modo corretto i rapporti di lavoro
riduce il rischio di contenziosi e sanzioni
Ma soprattutto, comunica all'esterno un messaggio chiaro: affidabilità.

LO SAPEVI CHE...

l'Asse.Co non serve solo a "stare tranquilli" in caso di controlli, ma migliora la percezione di affidabilità dell'azienda verso enti, istituti e partner?
Oggi la reputazione amministrativa conta quanto quella commerciale.
... molte criticità aziendali emergono non per cattiva gestione, ma per assenza di controllo preventivo?

COSA FARE

Utilizzare l'Asse.Co come strumento di controllo preventivo
Rafforzare la gestione dei rapporti di lavoro in modo strutturato
Migliorare la trasparenza e l'affidabilità verso enti e partner
Integrare l'Asse.Co in una visione di crescita ordinata

COSA EVITARE

Attivare l'Asse.Co solo in presenza di controlli o problemi
Considerarla un semplice adempimento burocratico
Sottovalutare il rischio reputazionale legato alla non conformità
Delegare senza supervisione i temi legati al lavoro

CAPITOLO IV BANDI E INCENTIVI: DA OCCASIONE CASUALE A STRUMENTO DI SVILUPPO

Molte aziende guardano ai bandi come a opportunità occasionali, spesso complesse e incerte.

Questo approccio limita fortemente il loro potenziale.

IL VERO ERRORE: INSEGUIRE I BANDI



RINCORRERE I BANDI SENZA UNA STRATEGIA PUÒ FAR PERDERE TEMPO E RISORSE.

Le aziende che ottengono più risultati sono quelle che pianificano i progetti e usano i bandi come leva, non come guida.



I bandi non dovrebbero guidare le scelte aziendali. Al contrario, è l'azienda che deve avere una direzione chiara, e utilizzare bandi e incentivi come strumenti a supporto.

UN APPROCCIO STRATEGICO AI BANDI

Quando bandi e incentivi vengono inseriti in una visione strutturata, permettono di:

finanziare innovazione, formazione e organizzazione
ridurre il rischio degli investimenti
accelerare progetti già pianificati

sostenere la crescita senza appesantire la struttura
Il valore non sta nel singolo bando, ma nella capacità
dell'azienda di essere pronta.

LO SAPEVI CHE...

i bandi non premiano le aziende “più brave a compilare moduli”, ma quelle già organizzate?
Spesso le domande vengono respinte non per mancanza di requisiti economici, ma per carenze organizzative o documentali.

COSA FARE

Definire prima gli obiettivi aziendali, poi cercare i bandi coerenti
Preparare l'azienda dal punto di vista organizzativo e documentale
Utilizzare i bandi per sostenere investimenti già pianificati
Valutare bandi e incentivi come parte di una strategia di sviluppo

COSA EVITARE

Inseguire ogni bando disponibile senza una logica
Modificare la strategia aziendale per adattarsi al singolo incentivo
Sottovalutare tempi, vincoli e obblighi successivi
Pensare che il bando risolva problemi strutturali dell'azienda

DA QUI INIZIA IL CAMBIAMENTO

LA VERA SCELTA È ADESSO

Se sei arrivato fino a qui, una cosa è chiara: la tua azienda non ha bisogno di fare di più, ma di fare meglio. Oggi fare impresa significa muoversi in un contesto complesso, in cui benessere delle persone, affidabilità dell'organizzazione e sviluppo economico non possono più essere affrontati separatamente. Chi continua a gestirli come compartimenti stagni rischia di perdere tempo, risorse e opportunità.

Il vero rischio, oggi, non è sbagliare. È rimandare.

- Rimandare l'organizzazione del welfare.
- Rimandare la strutturazione dell'innovazione.
- Rimandare il controllo della conformità.
- Rimandare una strategia per accedere alle opportunità di sviluppo.

Ogni rinvio ha un costo. Spesso invisibile, ma reale.

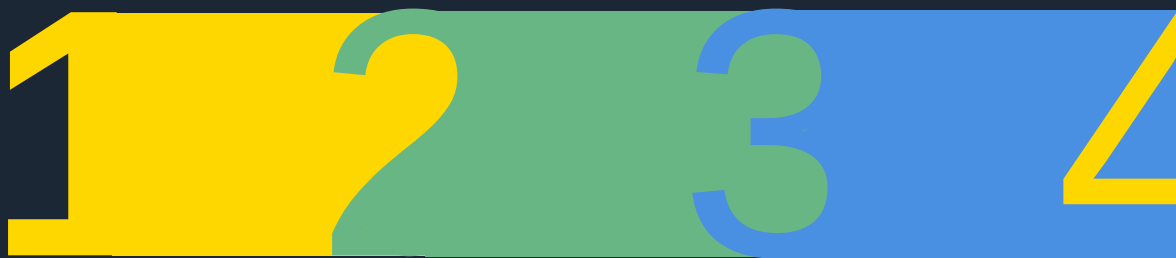


UNA MAPPA.

Questo manuale non è una raccolta di informazioni, è una mappa. Una mappa che mostra come welfare aziendale, Ricerca e Sviluppo, Asse.Co, bandi e incentivi possano diventare parti di un unico sistema, capace di rendere l'impresa più solida, credibile e competitiva.

IL NOSTRO INVITO

Non ti chiediamo di stravolgere la tua azienda.
Ti invitiamo a guardarla con occhi diversi.
A chiederti:



**DOVE POSSO
RIMETTERE ORDINE?**

**QUALI OPPORTUNITÀ
STO LASCIANDO SUL
TAVOLO?**

**QUALI ATTIVITÀ STO
GIÀ FACENDO SENZA
VALORIZZARLE?**

**QUALI RISCHI POSSO
PREVENIRE PRIMA
CHE DIVENTINO
PROBLEMI?**

IL PROSSIMO PASSO

Se ciò che hai letto
risuona con la tua
esperienza di
imprenditore, c'è un
modo semplice per
trasformare queste
riflessioni in azione.

Ti proponiamo una
consulenza gratuita e
mirata, pensata non per
vendere un servizio, ma
per fare chiarezza sulla
situazione della tua
azienda rispetto ai temi
affrontati oggi.

Un primo confronto serve
a capire dove sei, prima di
decidere dove andare.

IL CAMBIAMENTO NON AVVIENE IN UN GIORNO, MA INIZIA SEMPRE DA UNA DECISIONE.

Il prossimo passo può essere semplice:

- un confronto
- un'analisi
- una verifica
- una pianificazione più consapevole

Qualunque sia la dimensione della tua impresa,
esiste sempre un margine per migliorarne solidità,
affidabilità e capacità di crescita.

Fare impresa, oggi, è una scelta di responsabilità

- Responsabilità verso le persone.
- Responsabilità verso il mercato.
- Responsabilità verso il futuro.

Se vuoi iniziare questo percorso, noi siamo qui.

Non per promettere scorciatoie,
ma per costruire un metodo.

CONSULENZA GRATUITA

La consulenza è gratuita, non vincolante e personalizzata.
È focalizzata su uno o più ambiti, in base alle esigenze dell'azienda.

BANDI E INCENTIVI

Analizzeremo:

la coerenza tra obiettivi aziendali e strumenti

agevolativi

il livello di “prontezza” dell’azienda per accedere ai bandi

errori che spesso portano a esclusioni o rinunce
possibili opportunità compatibili con la
struttura aziendale

Obiettivo: trasformare bandi e incentivi da
occasione casuale a strumento di sviluppo.

RICERCA E SVILUPPO

Valuteremo insieme:

se l’azienda sta già svolgendo attività

riconducibili alla R&S

il grado di struttura e tracciabilità delle attività
innovative

la coerenza tra innovazione e obiettivi aziendali
le opportunità di valorizzazione delle attività già
svolte

Obiettivo: dare riconoscimento e metodo
all’innovazione esistente.

WELFARE AZIENDALE

Durante l'incontro analizzeremo:

se esistono già strumenti di welfare attivi e

come vengono utilizzati

il livello di coerenza tra welfare, organizzazione
e persone

possibili margini di miglioramento in termini di
efficacia e sostenibilità

errori comuni che generano costi senza valore

Obiettivo: capire se il welfare può diventare una
leva reale e non solo un beneficio accessorio.

ASSE.CO.

Approfondiremo:

lo stato di conformità nella gestione dei
rapporti di lavoro

le aree di rischio amministrativo, contributivo o
reputazionale

i benefici concreti dell'Asse.Co per l'azienda
se e quando l'asseverazione è uno strumento
utile

Obiettivo: prevenire criticità e rafforzare
l'affidabilità dell'impresa.

CASI REALI

COME LE AZIENDE TRASFORMANO ATTIVITÀ QUOTIDIANE IN VALORE ECONOMICO

Negli ultimi anni abbiamo affiancato imprese che già innovavano, ma senza valorizzarlo.

Il risultato? Recupero di risorse, maggiore struttura e crescita sostenibile.

SITUAZIONE INIZIALE

- Innovazione presente ma non strutturata
- Nessuna valorizzazione economica delle attività di R&S
- Accesso occasionale agli incentivi

INTERVENTO

- Mappatura attività di Ricerca & Sviluppo
- Strutturazione e tracciabilità dei processi
- Integrazione con strumenti agevolativi

**RICERCA &
SVILUPPO**



BANDI VINTI

Titolo misura	Elemento Aiuto
RICERCA & SVILUPPO SETTORE ALIMENTARE ESERCIZIO 2018	€ 33500,00
RICERCA & SVILUPPO SETTORE ALIMENTARE ESERCIZIO 2019	€ 18006,00
RICERCA & SVILUPPO SETTORE ALIMENTARE ESERCIZIO 2021	€ 25276,70
RICERCA & SVILUPPO SETTORE ALIMENTARE ESERCIZIO 2022	€ 32646,00
RICERCA & SVILUPPO SETTORE ALIMENTARE ESERCIZIO 2023	€ 21896,00
RICERCA & SVILUPPO SETTORE ALIMENTARE ESERCIZIO 2024	€ 19535,00
RICERCA & SVILUPPO SETTORE ALIMENTARE ESERCIZIO 2025	€ 25900,00
CREDITO D'IMPOSTA INDUSTRIA 4,0 31.12.2022	€ 23680,96
SGRAVI CONTRIBUTIVI DIPENDENTI (2019-2025)	€ 142600,00
TOTALE	343.040,66€

Titolo Misura	Data Concessione	Elemento Aiuto
RETI PER IL RAFFORZAMENTO COMPETITIVO DELLE FILIERE PR MARCHE FESR 2021/2027 ASSE 1 OS 1.1 AZIONE 1.3.1 Intervento 1.3.1.1	24/07/2025	€ 400000,00
Accordo per la coesione 21/27- Fondo di Rotazione Intervento 30 azioni di formazione	26/05/2025	€ 36960,00
CREDITO FUTURO MARCHE	15/03/2024	€ 9019,24
SA.57496 (2021/N) Italy Broadband vouchers for SMEs	17/10/2023	€ 2000,00
Contributo a fondo perduto [e modifiche ai sensi della decisione SA. 62668 e decisione C(2022) 171 final] SA 101076)	16/05/2023	€ 2000,00
esenzioni fiscali e crediti d'imposta adottati a seguito della crisi economica causata dall'epidemia di COVID-19 [con modifiche derivanti dalla decisione SA. 62668 e dalla decisione C(2022) 171 final su SA 101076)	11/4/2023	€ 1261,00
Credito d imposta Investimenti beni strumentali/Sisma Centro-Italia	22/07/2022	€ 13706,00
esenzioni fiscali e crediti d'imposta adottati a seguito della crisi economica causata dall'epidemia di COVID-19 [con modifiche derivanti dalla decisione SA. 62668 e dalla decisione C(2022) 171 final su SA 101076)	16/12/2021	€ 1546,00
GARANZIA DEL FONDO A VALERE SULLA SEZIONE SPECIALE DI CUI ALL ARTICOLO 56 DEL DECRETO-LEGGE DEL 17 MARZO 2020 N. 18	14/05/2021	€ 38631,08
GARANZIA DEL FONDO A VALERE SULLA SEZIONE SPECIALE DI CUI ALL ARTICOLO 56 DEL DECRETO-LEGGE DEL 17 MARZO 2020 N. 18	14/05/2021	€ 20719,74
COVID-19: Fondo di garanzia PMI Aiuto di stato SA.59655 - Proroga SA.56966	10/2/2021	€ 30000,00
Zona Franca Urbana Sisma Centro Italia	7/8/2019	€ 0,00
Fondo di garanzia per le piccole e medie imprese	20/03/2019	€ 4404,85

RISULTATO COMPLESSIVO

900.000 euro di risorse recuperate

Non da nuove attività ma da
ciò che l'azienda già faceva.

Cosa dimostra
questo caso?

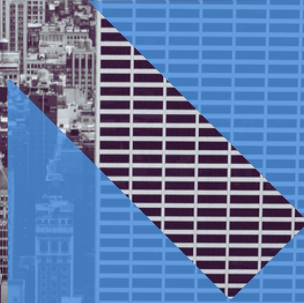
- L'innovazione era già presente
- Il problema era la mancanza di metodo
- Il valore economico era invisibile

**IL RISULTATO NON NASCE DA “FARE DI PIÙ”, MA DA RICONOSCERE
E STRUTTURARE CIÒ CHE GIÀ ESISTE.**



COME PRENOTARE

Prenota la tua consulenza gratuita
Richiedi un check-up mirato sul
tema che ti interessa
Contattaci per fissare un primo
confronto conoscitivo



A CHI È RIVOLTA

Questo manuale è pensato per:

- imprenditori
- amministratori
- titolari di PMI e imprese artigiane
- aziende che vogliono crescere senza improvvisare