



**TDHi Padd +
Strategy +
Development**

PMI Development Program 2026

PRESENTAZIONE ISTITUZIONALE

TDHI PADD + STRATEGY + DEVELOPMENT

PMI DEVELOPMENT PROGRAM 2026



Programma straordinario di analisi, strategia e sviluppo dedicato alle PMI

Periodo di accesso agevolato: dal 01 08 2026 al 31 12 2026

Promosso da: TDHI ITALIA - TRUST DH ITALIA UAB

Documento derivato dal Progetto Esecutivo del 27 07 2026.

1

IL PROGRAMMA

Un percorso unitario per analizzare l'impresa, definirne la strategia e trasformarla in un piano concreto di sviluppo.

TDHI PADD + STRATEGY + DEVELOPMENT è il programma di TDHI ITALIA dedicato alle PMI che desiderano conoscere con precisione la propria situazione, correggere le eventuali criticità, definire una strategia sostenibile e trasformarla in un concreto piano di sviluppo nazionale e internazionale.

Il programma rende accessibili, attraverso formule modulari o All Inclusive, servizi professionali di analisi, valutazione, certificazione, strategia e sviluppo che, per struttura, complessità e costo, risultano generalmente disponibili soprattutto alle imprese di maggiori dimensioni.

“Dalla fotografia dell'impresa alla strategia. Dalla strategia allo sviluppo.”

1. TDHI PADD	2. STRATEGY	3. DEVELOPMENT
Fotografia multidisciplinare dell'impresa, report professionale e TDHI PADD Certificate.	Definizione degli obiettivi, delle priorità e del percorso strategico sostenibile.	Piano operativo, attività, responsabilità, scadenze, KPI e accompagnamento allo sviluppo.

2

PERCHÉ NASCE

Molte PMI possiedono prodotti validi, competenze, relazioni commerciali e concrete potenzialità di crescita, ma non dispongono di una visione completa e documentata della propria struttura.

- analisi multidisciplinare dell'impresa e valutazione di un soggetto terzo;
- dossier professionale e aggiornato, con corretta identificazione delle criticità;
- strategia pluriennale e piano operativo di sviluppo;
- preparazione adeguata per il dialogo con banche, finanziarie, fondi, investitori e partner;
- coordinamento tra aspetti finanziari, commerciali, organizzativi, digitali e internazionali.

Il programma colma questa distanza attraverso un percorso progressivo che rafforza la documentazione, valorizza i punti di forza, individua priorità e prepara la PMI al mercato finanziario, alle partnership e alle opportunità di sviluppo.

3

VISIONE, MISSIONE E OBIETTIVI

L'analisi genera consapevolezza. La consapevolezza genera strategia. La strategia genera un piano. Il piano genera attività concrete. Le attività concrete generano sviluppo e valore.

Visione

Creare un sistema unitario che consideri non soltanto i risultati economici attuali, ma anche il potenziale, la capacità di crescita, la qualità dell'offerta, il posizionamento, le competenze, l'innovazione e la possibilità di sviluppo in Italia e all'estero.

Missione

Aiutare le PMI a diventare più consapevoli, organizzate, documentate, credibili, preparate, attrattive, competitive e orientate allo sviluppo nazionale e internazionale.

Obiettivi principali

- fornire una fotografia professionale e aggiornata della situazione aziendale;
- individuare punti di forza, debolezze, rischi e opportunità;
- migliorare la qualità e la completezza della documentazione;
- certificare l'avvenuta analisi attraverso il TDHI PADD Certificate;
- definire un piano strategico sostenibile e un piano operativo di sviluppo;
- preparare la PMI al dialogo con banche, fondi, investitori e partner;
- favorire lo sviluppo commerciale e internazionale e l'accesso qualificato all'ecosistema TDHI.

4

TDHI PADD - PRELIMINARY AUDITABLE DUE DILIGENCE

La prima fase: comprendere, valorizzare e preparare l'impresa.

La TDHI PADD è un processo strutturato di analisi preliminare, documentale, strategica e operativa. Non è concepita come una due diligence subita o limitata alla ricerca di problemi: è uno strumento per riconoscere il valore presente nell'impresa, identificare ciò che può essere migliorato e costruire le basi del suo sviluppo.

“La TDHI PADD non serve soltanto a individuare ciò che non funziona. Serve a riconoscere il valore già presente nell'impresa, identificare ciò che può essere migliorato e costruire una strategia concreta per il suo sviluppo.”

Aree di analisi

- struttura societaria, governance, assetto proprietario e organizzazione;
- situazione economica e finanziaria, documentazione societaria e preparazione finanziaria;
- modello di business, prodotti, servizi, mercato, concorrenza e posizionamento;
- organizzazione commerciale, clienti, canali di vendita, fornitori e filiera;
- processi operativi, risorse umane, competenze, comunicazione e reputazione;
- presenza digitale, innovazione, proprietà intellettuale e internazionalizzazione;
- rischi operativi e strategici, preparazione verso investitori e partner, potenziale e sostenibilità della crescita.

Output

- TDHI PADD Report con perimetro, metodologia, aree esaminate e situazione rilevata;
- punti di forza, elementi di valore, criticità, rischi, opportunità e documenti mancanti;
- raccomandazioni, priorità di intervento, livello di valutazione e giudizio finale;
- TDHI PADD Certificate con data, perimetro, livello e condizioni o raccomandazioni.

5

STRATEGY

La seconda fase: stabilire dove può arrivare l'impresa e quale percorso adottare.

La fase Strategy trasforma i risultati della PADD in una strategia concreta, definendo obiettivi, priorità, scenari, interventi correttivi, linee di sviluppo e indicatori misurabili.

- strategia societaria, governance e organizzazione;
- strategia finanziaria, commerciale, di marketing e comunicazione;
- digitalizzazione, innovazione e sviluppo di nuovi prodotti;
- internazionalizzazione, ampliamento dei mercati e partnership;
- accesso a capitali, investimenti, acquisizioni e riorganizzazione;
- passaggio generazionale e valorizzazione degli asset.

Piano strategico

Il documento finale può includere visione strategica, obiettivi a breve, medio e lungo termine, priorità, scenari, risorse necessarie, rischi, opportunità, roadmap, KPI e raccomandazioni operative.

6

DEVELOPMENT

La terza fase: trasformare la strategia in attività, responsabilità, scadenze e risultati misurabili.

Il Development Plan definisce come, quando, con quali risorse, con quali partner e attraverso quali fasi realizzare il percorso di sviluppo.

- piano operativo, calendario delle attività e suddivisione in fasi;
- responsabilità, priorità, risorse necessarie e divisioni TDHI coinvolte;
- piano commerciale, piano di internazionalizzazione e ricerca partner;
- preparazione finanziaria e adeguamento della documentazione;
- mercati obiettivo, canali commerciali e modalità di ingresso;
- KPI, sistema di monitoraggio e revisioni periodiche.

Una strategia senza attuazione resta un'intenzione. Il Development Plan trasforma obiettivi e idee in attività concrete e verificabili.

7

**ACCESSO QUALIFICATO
ALL'ECOSISTEMA TDHI**

La conclusione positiva della PADD può costituire un requisito preliminare per la valutazione di accesso all'ecosistema TDHI. L'accesso non è automatico ed è sempre subordinato a specifiche verifiche di fattibilità, ammissibilità, sostenibilità e coerenza con le politiche del Gruppo.

- servizi specialistici e supporto delle divisioni operative;
- condizioni economiche riservate, dilazioni, contributi o cofinanziamenti;
- programmi di sviluppo, opportunità commerciali e partnership;
- presentazioni a soggetti terzi e progetti internazionali;
- valutazione per accesso a fondi o strumenti finanziari del Gruppo;
- network, professionisti, International Accredited Partner e Business Consultant selezionati.

La PADD è contemporaneamente strumento di analisi, certificazione del processo, preparazione verso soggetti terzi e protocollo preliminare di accesso all'ecosistema TDHI.

8

SERVIZI MODULARI E FORMULA ALL INCLUSIVE

La modularità rende il programma accessibile anche alle aziende più piccole e consente di selezionare il percorso più coerente con dimensioni, struttura, esigenze, obiettivi, documentazione e risorse economiche.

Formula	Contenuto essenziale	Per chi	Principali risultati
Modulo 1 TDHI PADD	Raccolta documentale, analisi preliminare, valutazione, raccomandazioni e certificato.	PMI che desiderano conoscere la propria situazione e prepararsi al dialogo con soggetti terzi.	TDHI PADD Report, sintesi esecutiva, matrice rischi, priorità e TDHI PADD Certificate.
Modulo 2 PADD + STRATEGY	Tutti i servizi del Modulo 1, più piano strategico, scenari, roadmap e indicatori.	PMI che intendono correggere le criticità, definire una direzione e organizzare la crescita.	Strategic Assessment, piano strategico, matrice priorità, roadmap e KPI.
Modulo 3 PADD + STRATEGY + DEVELOPMENT	Tutti i servizi dei Moduli 1 e 2, più piano operativo di sviluppo e monitoraggio.	PMI che vogliono passare dall'analisi all'azione e avviare una crescita strutturata.	Development Plan, workstream, calendario, responsabilità, piani commerciali e KPI operativi.
ALL INCLUSIVE	Percorso completo con assistenza all'implementazione, coordinamento, monitoraggio e supporto continuativo.	PMI che richiedono accompagnamento strutturato su base semestrale, annuale o pluriennale.	Tutti i deliverable precedenti, report periodici, aggiornamento roadmap e supporto all'implementazione.

Moduli specialistici aggiuntivi

- Finance and Bankability; Investor Readiness; International Development; Commercial Development;
- Digital and Media; Governance and Organization; Innovation and Intellectual Property; M&A Readiness;
- Family Business; Generational Transition; HORECA Development; Export Development;
- Startup Development; Corporate Communication; Strategic Partnership Development.

9

METODOLOGIA E LIVELLI DI VALUTAZIONE

La metodologia PADD si articola in dodici fasi: pre-screening; KYB e KYC; definizione del perimetro; raccolta documentale; analisi documentale; interviste e approfondimenti; valutazione multidisciplinare; definizione del livello; report finale; certificazione; presentazione dei risultati; accesso alle fasi successive.

Ogni area può essere valutata su una scala da 0 a 5: Non valutabile, Critico, Insufficiente, Adeguato, Strutturato, Avanzato. Il risultato complessivo considera anche la rilevanza delle criticità, i rischi, la qualità della proprietà e del management, il potenziale del mercato, il realismo degli obiettivi e le risorse disponibili.

Livello	Denominazione	Significato operativo
A	READY AND QUALIFIED	Struttura adeguata, documentazione completa, rischi gestibili e concreta capacità di sviluppo.
B	QUALIFIED WITH RECOMMENDATIONS	Situazione positiva con raccomandazioni, adeguamenti o integrazioni specifiche.
C	DEVELOPABLE	Potenziale presente, ma necessità di un percorso strutturato di miglioramento.
D	REORGANIZATION REQUIRED	Criticità significative; necessaria riorganizzazione, adeguamento e successiva revisione.
E	NOT CURRENTLY ELIGIBLE	Requisiti non sufficienti al momento; nuova valutazione possibile dopo il superamento delle criticità.

10

DESTINATARI E BENEFICI**Destinatari**

Il programma è rivolto principalmente a PMI con fatturato indicativo compreso tra EUR 500.000 ed EUR 5.000.000. Possono essere valutate anche imprese con fatturato diverso, startup già operative, imprese familiari, società in riorganizzazione e aziende interessate a internazionalizzazione, investimenti, partnership o operazioni straordinarie.

Benefici

- maggiore consapevolezza, migliore organizzazione e documentazione più solida;
- analisi indipendente, certificazione, identificazione dei rischi e valorizzazione dei punti di forza;
- maggiore credibilità e migliore preparazione verso banche, fondi, investitori e partner;
- strategia professionale, piano di sviluppo e supporto all'internazionalizzazione;
- accesso a competenze multidisciplinari e valutazione qualificata per l'ecosistema TDHI.

11

PROCEDURA DI ACCESSO

1	Presentazione della richiesta	Dati societari, settore, fatturato, obiettivi, motivazioni e modulo di interesse.
2	Codifica e pre-screening	Assegnazione del codice interno e verifica preliminare di ammissibilità, completezza e fattibilità.
3	Documentazione e procedure	Checklist, KYB, KYC e NDA.
4	Definizione del perimetro	Scelta del modulo, delle aree di analisi, delle attività e dei deliverable.
5	Proposta e avvio	Proposta tecnica, condizioni, calendario e condizioni agevolate.
6	Report e certificato	Presentazione dei risultati ed emissione del TDHI PADD Certificate.
7	Percorso successivo	Strategy, Development, All Inclusive o valutazione per opportunità dell'ecosistema TDHI.

12

CONDIZIONI AGEVOLATE E LIMITI

Le candidature presentate dal 01 08 2026 al 31 12 2026 possono accedere alle condizioni previste dal PMI DEVELOPMENT PROGRAM 2026. Le condizioni vengono definite individualmente in funzione di fatturato, dimensione, complessità, settore, documentazione, modulo, durata, attività richieste, collaborazione e potenziale del progetto.

- riduzione delle fee ordinarie, condizioni riservate e pagamenti progressivi;
- dilazioni, rateizzazioni e condizioni differenziate in base al fatturato;
- attività aggiuntive, verifiche successive e passaggio agevolato ai moduli successivi;
- accesso agevolato alla Formula All Inclusive, contributi, convenzioni e benefici da accordi con associazioni e partner.

Limiti essenziali

- il certificato si riferisce al perimetro definito, ai documenti ricevuti e alla data indicata;
- non sostituisce revisioni obbligatorie o verifiche autonome di banche, fondi e investitori;
- non garantisce finanziamenti, investimenti, partnership o accesso automatico ai fondi del Gruppo;
- le decisioni dei soggetti terzi e delle divisioni TDHI rimangono autonome.

Il programma può coinvolgere TDHI ITALIA, TDHI PADD Team, TDHI Strategy + Development, Segreteria Italia, divisioni specialistiche, International Accredited Partner, Business Consultant, professionisti, advisor e partner tecnici o finanziari. Per rafforzare la credibilità del processo sono distinte le funzioni di analisi, valutazione, approvazione e sviluppo.

La PADD rappresenta il punto di partenza. La Strategy definisce la direzione. Il Development rende la direzione concreta.

Analizzare. Valutare. Pianificare. Sviluppare.

Richiedi la valutazione preliminare di ammissibilità

info@tdhi-italia.com