



Economia - Digitalizzazione Pmi: Prismi e Lhevo siglano partnership per sostenere investimenti nel digitale

Milano - 02 apr 2024 (Prima Notizia 24) Sottoscritta la nuova partnership che consentirà alle aziende di crescere sempre di più nei loro mercati di riferimento grazie all'investimento nel

digitale.

Sostenere lo sviluppo economico e la crescita delle piccole e medie imprese italiane: è questo l'obiettivo dell'accordo sottoscritto da Prismi, azienda leader in Italia nel settore del digital marketing, e Lhevo, società specializzata in finanza agevolata. Grazie a questa partnership, infatti, le PMI potranno ricevere supporto strategico, consulenza e risorse finanziarie mirate a espandersi, investire in nuovi progetti e acquisire tecnologie innovative. In particolare, verranno aiutate ad accedere ai fondi pubblici destinati alla digitalizzazione e allo sviluppo tecnologico, alcuni dei quali coprono anche fino al 100% dell'investimento. In questo modo, le aziende clienti del Gruppo Prismi, holding quotata nel segmento EGM di Borsa Italiana di cui Prismi spa è la capogruppo, potranno lanciare nuovi progetti digitali e crescere nel mercato nazionale ed internazionale. "La Prismi Revolution, ovvero il percorso di rinnovamento che stiamo mettendo in atto nel Gruppo sotto la guida del nostro amministratore delegato Andrea Lucherini, nasce con l'intenzione di digitalizzare sempre più le piccole e medie imprese – spiega Massimo Romano, Direttore Commerciale del Gruppo Prismi -. Oggi con questa nuova partnership vogliamo dare un aiuto concreto in più alle aziende per far sì che compiano la famosa rivoluzione digitale che oggi non è più rimandabile". Ogni anno ci sono, infatti, oltre 10mila bandi che finanziano attività di sviluppo tecnologico: dai programmi di microcredito che sostengono lo sviluppo economico locale, ai finanziamenti per le piattaforme digitali volte a facilitare l'export fino a contributi e fondi a supporto della digitalizzazione. Spesso però le imprese italiane faticano ad orientarsi in questo mondo caratterizzato da burocrazia e tecnicismi tralasciando quindi gli investimenti in tecnologia. Secondo le ultime ricerche, infatti, la capacità da parte delle PMI italiane di integrare il digitale all'interno di una strategia aziendale e non come risposta a un bisogno è ancora bassa. Lo confermano anche i dati dell'Osservatorio Innovazione Digitale nelle PMI della School of Management del Politecnico di Milano. Per esempio, se è vero, infatti, che il 52% delle aziende adotta il cloud in modo evoluto, tuttavia, solo il 9% effettua analisi avanzate attraverso i dati (EU 14%) e meno del 6% ha implementato progetti basati su Intelligenza Artificiale (EU 7%). "Questo accordo è strategico ed unico sul mercato italiano – aggiunge Aldo Limoncelli, Direttore Commerciale Lhevo -. Il nostro obiettivo è quello di aiutare le piccole e medie imprese a trovare la soluzione più adatta alle loro esigenze e per questo offriamo una consulenza, coordinata con i colleghi di Prismi spa, che possiamo definire tailor made e che consente loro in tempi rapidi di avere importanti finanziamenti". Fondamentale il

contributo di Marco Ferrario, Amministratore di Sales on Demand, promotore dell'accordo, che ha creduto fin dall'inizio alla potenzialità della partnership tra Lhevo e Prismi. Scelto poi da entrambe le società per lo sviluppo di un progetto di Lead generation che porterà le aziende a raggiungere i loro ambiziosi obiettivi di vendita per il 2024.

(Prima Notizia 24) Martedì 02 Aprile 2024