



STRATEGIE VINCENTI PER IL SETTORE DEI SERVIZI

Docente: Roberto Carpano

19 NOVEMBRE 2024



ROBERTO CARPANO

E' impegnato nella cooperazione internazionale con 35 anni di esperienza in programmazione e gestione di iniziative complesse (300+ milioni di €), guida di cabine di regia e gestione del personale, monitoraggio e formazione. Ha lavorato per il Ministero degli Esteri, la Commissione Europea e la PA con funzioni manageriali e di responsabilità, in Africa Sub-Sahariana, Asia del Sud-Est, Mediterraneo e Balcani. Ad oggi, Roberto ha redatto progetti finanziati per oltre 18 milioni di €; è docente per il College of Europe, Membro della Faculty ICE ed Venice International University. Ha erogato 100+ corsi sul procurement EU nel settore dei tender (servizi e forniture) e call per aziende ed organizzazioni del settore pubblico e privato.



Lo scenario

- Perimetro: Le opportunità bandite dalle stazioni appaltanti dalle Istituzioni ed Agenzie Europee E dei Paesi Membri UE
- Presentiamoci: le vostre esperienze
- Perché partecipare?
- Quali sono i Paesi UE che lanciano più gare
- Vantaggi
- Vincoli all'accesso e come risolverli
- Introduzione sulle fonti

A graphic in the top-left corner showing a portion of a globe with a grid of latitude and longitude lines, set against a blue background.

Perimetro del webinar

- Gare per servizi bandite dalle Istituzione UE in Europa
e
- Gare per servizi delle SA dei PM pubbliche e private



“La” domanda amletica

Quando trovo una gara, devo rispondere a questa domanda amletica (nel più breve tempo possibile)


Bid or Bid?



Servizi? una lista non esaustiva

Definizione di servizi

- Formazione
- Valutazione
- Indagini sociali
- Servizi di progettazione in architettura
- Analisi del terreno
- Analisi delle particelle emesse dai freni della macchine!
- etc.



Quali Paesi Membri (PM) lanciano più gare

Top PM in base al n. di gare attualmente pubblicate (vedi “place of performance”):

- Germania: 140.000
- Polonia: 60.000
- Spagna: 41.000
- Francia: 31.000
- Italia: 11.000 come la Bulgaria....
Ergo....



Gare delle Istituzione UE

Caratteristiche

- Barriere all'ingresso: referenze e fatturato, come superarle?
partnership e undertaking
- Omogeneità della struttura dei bandi rispetto alle gare bandite dai PM
- Bandi prevalentemente in EN o FR, non nelle lingue dei PM
- Certezza dei pagamenti
- Follow-up e conoscenza della valutazione del punteggio (punti di debolezza/forza) della gara “responsive”
- Mancanza di un filtro per la selezione granulare CPV disponibile nelle gare lanciate dai PM in TED
- Fonte Funding and Tender Portal



Gare delle Stazioni Appaltanti (SA) dei PM

Le gare delle Stazioni Appaltanti (SA) - pubbliche e private - dei Paesi Membri (PM)

TED sito raccoglie tutte le gare della SA pubbliche e private bandite dai
PM

Caratteristiche

- Le referenze
- Selezione “granulare” delle gare in base ai CPV:
da Material > fino a CPV 18333000 - Polo shirts
- Bandi in lingua locale (nel contenuto del bando, non nella struttura
della gara). Ergo: coinvolgimento della vostra rete commerciale in loco
che spesso non è al corrente della gara
- Il PM applica la propria legislazione. Ergo: non potendo conoscere
(avere familiarità) con tutte le legislazioni nazionali, selezionate dei
paesi prioritari
- Sicurezza dei pagamenti < rispetto alle gare UE



Esempio di gara Istituzione EU

Support to stakeholders on secondary use of data within the European Health Data Space HADEA/2024/OP/0034

- Chi è la SA?
- Perché è importante conoscere il CPV
- Procedura aperta
- Search criteria: Max 2M€
- Bid or not Bid?



Esempio di gara lanciata da Stazione Appaltante di un Paese Membro

Ireland: IT services: consulting, software development, Internet and support

HSE 21795 Electronic and Digital Signature Solution for the Health Service Executive.

Ireland, Anywhere in the given country

Ireland, Anywhere in the given country

Estimated value excluding VAT: 1 200 000,00 EUR

Type of procedure: Restricted

Esempi servizi nel tessile

- Bid or not Bid



Follow-up

Partnership

- Definizione, differenza con sub-contract e undertaking
- A cosa serve: eleggibilità, attività nei paesi
- E' un'opzione?

Come trovare i partner

- Ricerca attiva o passiva, criterio orizzontale
- PROMOS
- EEN
- Gare aggiudicate su TED e Financing Portal
- DevelopmentAid (con rating)
- LinkedIn
- Voi come trovate i partner?

Abbiamo parlato di:

- Paesi che lanciano più gare, ergo
- Gare istituzioni EU
- Gare di Paese Membro
- Partnership
- Vantaggi
- Difficoltà



Ora tocca a voi...

Grazie per l'attenzione
Roberto Carpano





NUOVI MERCATI.
FORMAZIONE D'IMPRESA



Promos Italia S.c.r.l.
*Sede legale: Via Meravigli, 9/b-
20123 Milano*
<https://promositalia.camcom.it>

Certificato da:



SISTEMA DI GESTIONE
QUALITÀ CERTIFICATO
CQY
CERTIQUALITY
UNI EN ISO 9001:2015

Promosso da:



Membro di:



Riconosciuto da:

