



**investiamo nel vostro futuro**



**PROMOZIONE ED IMPLEMENTAZIONE DI COLLABORAZIONI  
TRANSNAZIONALI FINALIZZATE ALL'APERTURA DELLA  
RETE SANITANET SRL AL MERCATO BRASILIANO E ALLO  
SCAMBIO DI BEST PRACTICES SU MODELLI DI BUSINESS  
NETWORKING E PRASSI GESTIONALI**

Perugia, 30 novembre 2012

D.ssa Vanessa Rossi  
Netvalue S.r.l.

# NASCITA ED EVOLUZIONE DELLA RETE SANITANET S.R.L.

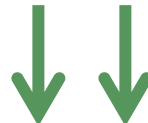
## IL CONTESTO DI RIFERIMENTO

In ambito sanitario, anche nelle forniture più tecniche il sistema di approvvigionamento delle strutture ospedaliere si basa sull'intervento di una molteplicità di soggetti



## CRITICITA'

- ❖ Gestione logistica inefficiente e scoordinata
- ❖ Difficoltà di tracciare i prodotti/servizi erogati
- ❖ Sprechi in termini di risorse economiche ed umane



- ❖ Aumento del rischio sanitario
- ❖ Servizio complessivamente non in linea con le complesse esigenze specialistiche sanitarie
- ❖ Necessità di una razionalizzazione dei costi e di un loro controllo in time



# COME FRONTEGGIARE LE CRITICITA' DEL SISTEMA SANITARIO (E DEL MERCATO)?

**Aggregazione  
strutturata e  
non occasionale**



**Soluzioni integrate  
per ospedali e  
sale operatorie**

**Sviluppo di prodotti/servizi  
ad-hoc/customizzati**

**Miglior valore aggiunto**

**Nuove strategie  
di prezzo**

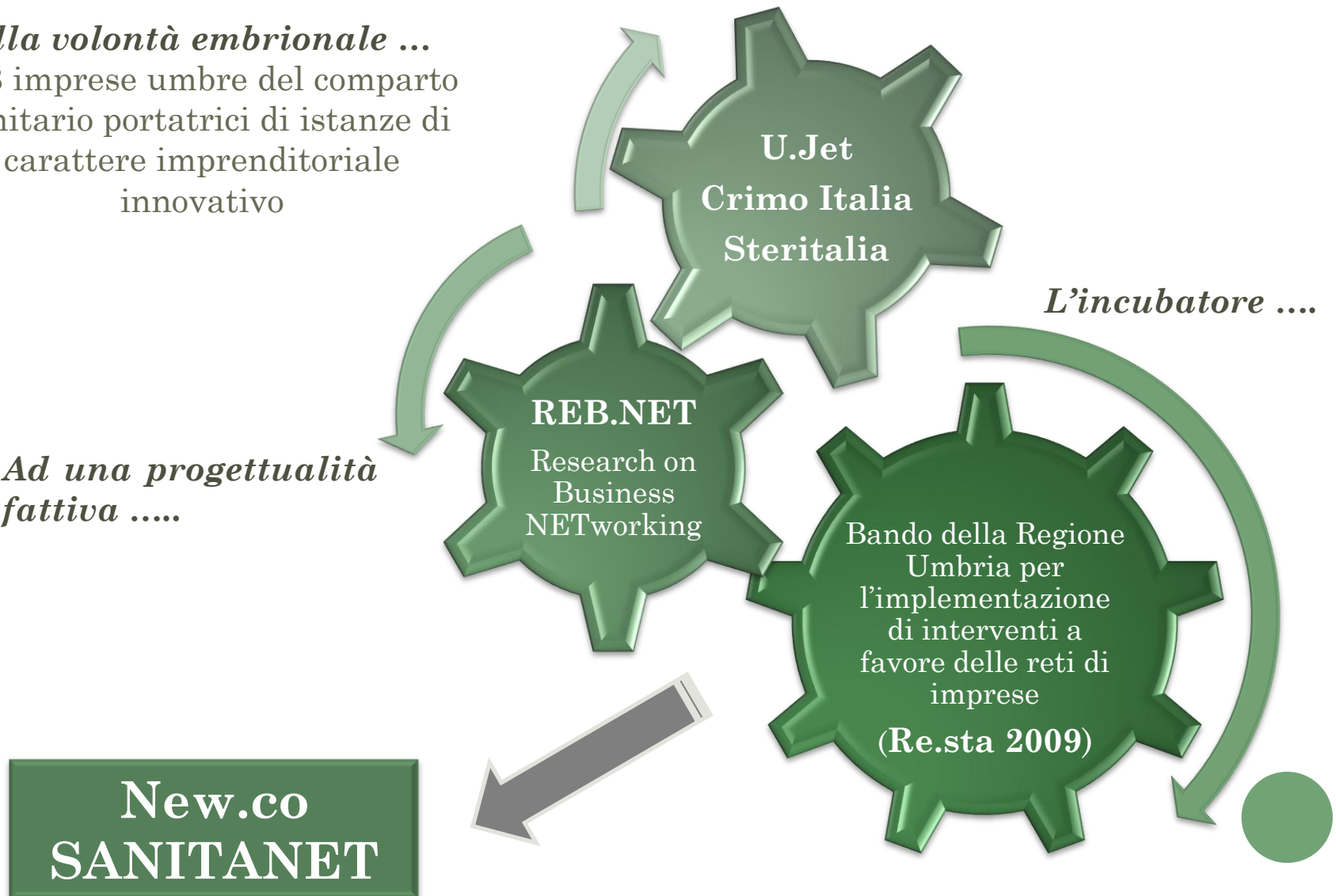
**Sviluppo di iniziative  
strategiche nel settore  
sanitario in  
collaborazione con le  
istituzioni pubbliche**

# NASCITA ED EVOLUZIONE DELLA RETE SANITANET S.R.L.

*Dalla volontà embrionale ...*  
di 3 imprese umbre del comparto  
sanitario portatrici di istanze di  
carattere imprenditoriale  
innovativo

*Ad una progettualità  
fattiva .....*

*L'incubatore ....*



# LO SVILUPPO DI SANITANET

## Misure Re.sta:

- ✓ Investimenti Innovativi
- ✓ Investimenti TIC
- ✓ Laboratori
- ✓ R&S
- ✓ Sviluppo Sperimentale





È una Società a Responsabilità Limitata

Emanazione e rappresentativa di un innovativo **NETWORK DI IMPRESE**



### Obiettivo:

- ❖ Sviluppare e fornire prodotti e servizi integrati, completi, innovativi e personalizzati per le strutture sanitarie, ospedaliere ed in particolare la sala operatoria (**Global Service**): fornitura custom pack standard/personalizzati, fornitura e manutenzione ferri chirurgici, sterilizzazione, gestione rifiuti);
- ❖ Accedere a grandi clienti nazionali ed internazionali;



# I FATTORI CHIAVE

## ❖ *Contratto di Rete\**

Vincolante per i soci che devono:

- **Collaborare** in forme ed ambiti predeterminati attinenti l'esercizio delle proprie imprese
- **Scambiarsi** informazioni o prestazioni di natura industriale, commerciale, tecnica o tecnologica
- **Esercitare in comune** una o più attività rientranti nell'oggetto della propria impresa

... il tutto sulla base di un programma comune di rete

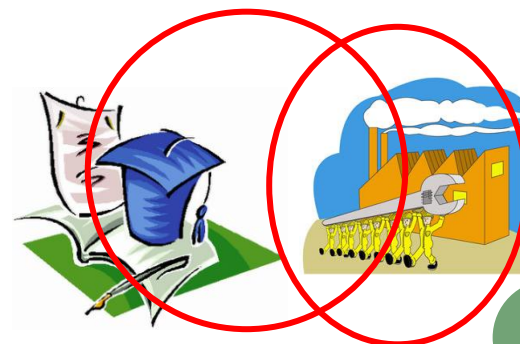


## ❖ *Società di Capitali*

di cui le aziende sono socie

## ❖ *Collaborazione sinergica Industria & Accademia*

Mediata dallo Spin-off socio: NetValue S.r.l.



\*I° contratto di rete registrato in Umbria



# IL PARTENARIATO DI PROGETTO

**Il Capofila**

**U.JET**

Produzione e commercializzazione di soluzioni in TNT

**Partner:**

**TECNOSANIMED**

Commercializzazione dispositivi medici ed elettromedicali, arredamenti

**Partner:**

**STERITALIA**

Progettazione, sterilizzazione set procedurali chirurgici

**Partner Esterno:**

**REB.NET**

Laboratorio Interdipartimentale sulle Reti di Impresa

**SANITANET**

Riparazione, manutenzione di dispositivi medici

Spin off progettazione e ricerca su reti di imprese

**Partner:**

**NETVALUE**

**Partner:**

**CRIMO ITALIA**



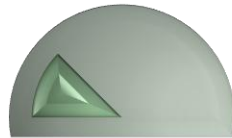


# OBIETTIVO PROGETTO

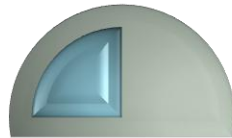
## PRESENTATO A VALERE SUL BANDO AUR

### “FARE RETE CON L'EUROPA – 2° EDIZIONE”

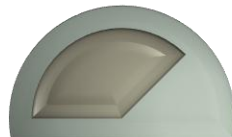
Supportare il processo di *internazionalizzazione* del network Sanitanet S.r.l. nel mercato target (Brasile) attraverso lo *sviluppo di una rete di collaborazioni strategiche trasversali* volto a:



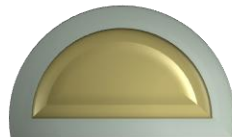
Approfondire la conoscenza dei mercati target e dei modelli di business;



*scambio di best practices* su modelli di business networking e relative prassi gestionali



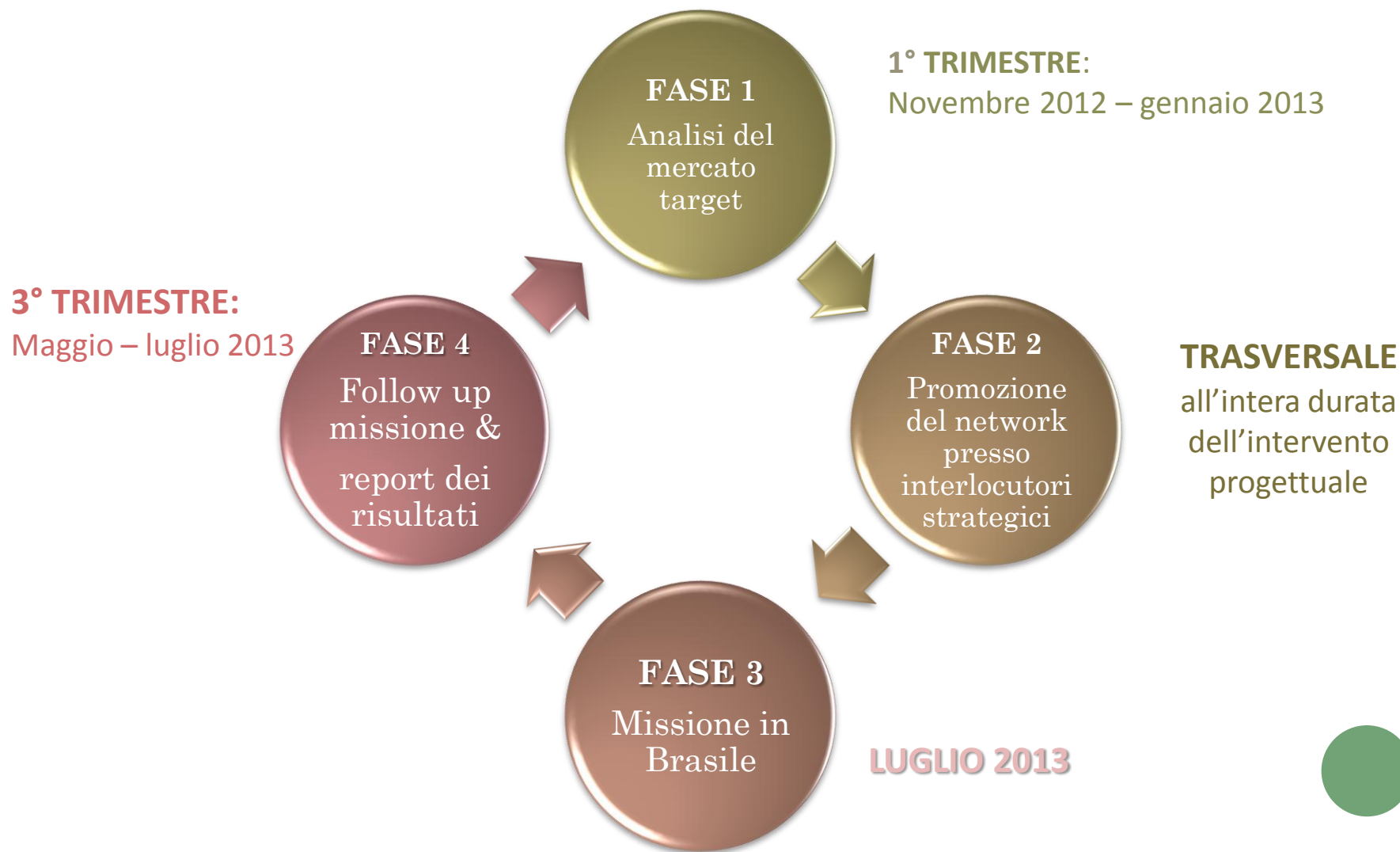
Validare il modello di business networking di SANITANET individuandone punti di forza e di debolezza



Verificare l'opportunità di avviare collaborazioni economico-industriale con partner transnazionali riproponendo in loco il modello di network adottato da SANITANET



# CICLO DI VITA DEL PROGETTO



# FASE 1:

## ANALISI DEL PAESE E MERCATO TARGET

### (BRASILE)

- Info sul mercato brasiliano, e specificatamente sul settore sanitario
  - Quadro macro-economico
  - Rischio paese
  - Politiche economiche, commerciali, finanziari, investimenti
- Info sulle principali istituzioni politiche, economiche, accademiche, finanziarie brasiliane e italiane operanti in loco



# FASE 2:

## PROMOZIONE SANITANET PRESSO PREFERENZIALI INTERLOCUTORI TRANSNAZIONALI ED ITALIANI OPERANTI IN BRASILE

- **OBIETTIVO GENERALE:** Creazione collaborazioni strategiche finalizzata alla promozione della rete e al know-how transfer
- **OBIETTIVI SPECIFICI**
  - Presentazione Sanitanet: modello di business nato dalla collaborazione tra industria & Accademia;
  - Identificazione opportunità e spazi di collaborazione;
  - Approfondire conoscenza paese-Brasile: problematiche, opportunità, sinergie;
  - Acquisizione info approfondite politiche a supporto investimenti esteri;
  - Acquisizione info approfondite politiche di supporto settore sanitario;
  - Acquisizione info sui modelli di business locali: in particolare cluster/reti, modelli gestionali, normativa disciplinante;
- **ATTIVITA' PREVISTE**
  - Identificazione di interlocutori «di interesse» e valutazione delle potenzialità apportate
  - Pianificazione strategie per proficua promozione network
  - Realizzazione attività promozionali del network;

# FASE 3:

## MISSIONE IN BRASILE

- **OBIETTIVO:** Scambio dialogico su collaborazioni potenzialmente attivabili, modelli di business e prassi gestionali
- **ATTIVITA'**
  - Incontri Istituzionali (ed economici ?)
  - Confronto su modelli di business networking e prassi gestionali;
  - Incontri con istituzioni accademica appositamente dedicati (Reb.Net);

**NB:** In caso di convegni/seminari su tematiche di business networking è prevista una 2° missione in Brasile



# FASE 4:

## FOLLOW-UP MISSIONE & REPORT DEI RISULTATI

◦ **OBIETTIVO:** produzione sintesi delle attività svolte nei mesi di progetto e relativi risultati scaturiti

◦ **ATTIVITA'**

- Condivisione risultati tra i soggetti partner della rete;
- Elaborazioni di valutazioni sui modelli di business networking riscontrati in Brasile e tipologia di collaborazioni attivabili;
- Follow-up con interlocutori transnazionali individuati e valutazione delle potenziali azioni congiunte espletabili;
- Follow-up con eventuali operatori economici e approfondimento potenzialità della relazione
- Trasferimento risultati ad AUR



# RISULTATI ATTESI



## KNOWLEDGE SHARING

modelli di business networking e prassi gestionali

Sviluppo di collaborazioni verticali/orizzontali per nuove sinergie progettuali

Individuazione punti di forza e debolezza del modello Sanitanet

Sviluppo collaborazioni di ricerca tra Università brasiliane e Reb.Net

Riproposizione in loco modello Sanitanet

Creazione partnership internazionali per sviluppo progetti economici





**GRAZIE PER L'ATTENZIONE!**

