

**CONTRATTO PER L'AFFIDAMENTO DELL'ATTIVITA' DI CONSULENZA
E ASSISTENZA SPECIALISTICA SUL MERCATO TURCO DEL
PROGETTO "LA FILIERA DELLA SALUTE IN TURCHIA" – ANNUALITA'
2014 – 2015 (CODICE GIG ZA60C4E48F)**

Fra la l'Azienda Speciale S.I.D.I. – Eurosportello, avente sede in Ravenna Viale L.C. Farini n.14, codice fiscale e P. I.V.A. 02221960392, rappresentata ai fini del presente contratto dal Direttore, Giovanni Casadei Monti, e l'impresa MDA Danismanlik lld, con sede a Istanbul, Turchia in Maya Akar center, Buyukdere Cad. 100-102 Blok C n. 4/20 Esentepe –Sisli 34394 Istanbul, codice fiscale e Partita I.V.A. Medidiyekoy VD. 6130756971, rappresentata dal legale rappresentante Tiziano Furlan amministratore delegato

premessso

che l'impresa suddetta con Delibera n° 23 del 7 novembre 2013 del Consiglio di Amministrazione dell'Azienda Speciale S.I.D.I. - Eurosportello è stata selezionata con il criterio dell'offerta economicamente più vantaggiosa seguendo la procedura prevista dal regolamento dell'Azienda Speciale per l'acquisizione di forniture di beni e servizi in economia

stipula quanto segue:

Art.1

l'Azienda Speciale S.I.D.I. - Eurosportello affida all'impresa MDA Danismanlik LTD il servizio di assistenza alle imprese in relazione alle attività del progetto 'La filiera della salute in Turchia: percorsi di accompagnamento per le aziende emiliano romagnole della filiera salute-benessere" secondo le disposizioni contenute nell'offerta che risulta essere parte integrante del presente contratto.

Art.2

Il servizio viene erogato alle condizioni economiche contenute nell'offerta pervenuta in data 29 ottobre 2013, che risulta essere parte integrante del presente contratto.

14 Viale L.C. Farini
48121 Ravenna - Italy
telefono +39 0544 481443
fax +39 0544 218731

europa@ra.camcom.it
simplex@ra.camcom.it
www.ra.camcom.it/eurosportello
C. F. - P. IVA 02221960392



MDA Consulting

PROPOSTA PROGETTO

ORGANIZZAZIONE MISSIONE IMPRENDITORIALI IN TURCHIA

“La filiera della salute in Turchia, percorso di accompagnamento per le aziende Emiliano romagnole della filiera salute – benessere”

Presentazione societaria

MDA CONSULTING Srl è una società di consulenza, fondata nel 1991, che offre la propria assistenza alle imprese nei processi di sviluppo internazionale, nella creazione di sistemi di controllo di gestione, in operazioni di finanza ordinaria e straordinaria e nei processi di ristrutturazione industriale mettendo a disposizione l'esperienza maturata dai propri partner nei diversi settori dell'industria, dei servizi, della finanza e delle istituzioni. I partners di MDA hanno ricoperto incarichi di alto profilo con società multinazionali sia in Italia che all'estero

Referenze Progetti B to B

Nell'ambito della attività di sviluppo internazionale MDA è stata assegnataria dell'organizzazione di varie missioni imprenditoriali multisettoriali B to B per conto di varie associazioni di Confindustria e aziende speciali delle Camere di commercio.

In particolare per la **Thailandia** e **Vietnam** si sono organizzate missioni per:

- Confindustria sede di Roma
- CO Export Lombardia
- Confindustria Vicenza club dei 15

Per la **Turchia** si sono organizzate missioni per:

- Centro estero Veneto (Camere di commercio del Veneto)
- Confindustria Veneto
- Confindustria Vicenza
- Confindustria Piacenza
- Confindustria Bologna
- Confindustria Parma e Reggio Emilia
- Co export Lombardia



- CCHIAA Forlì e Cesena
- CCHIAA Ancona

Le società italiane partecipanti alle missioni, nella maggior parte dei casi ricercavano agenti, distributori e importatori, in alcuni casi fornitori e subfornitori e in qualche caso anche partner per espansioni industriali e joint ventures. Nel corso dei progetti MDA ha organizzato oltre 20 seminari e simposi sulle tematiche di internazionalizzazione a cui hanno partecipato oltre 1100 società. Si sono intervistate oltre 280 managers della varie ditte e alle missioni hanno partecipato circa 180 aziende.

Tipo di attività da svolgere

A. Promozione e scouting (Novembre 2013-Febbraio 2014)

1. Interviste / incontri individuali conoscitivi con consorzi, raggruppamenti di imprese e imprese, al fine di individuare i comparti e aziende della filiera sui quali concentrare l'attività di scouting/analisi in Turchia. Gli incontri si realizzeranno presso le Camere di Commercio dell'Emilia-Romagna (4 o 5 mezze giornate)
Periodo: novembre - dicembre 2013

2. Analisi / scouting della filiera turca della sanità, riferita ai comparti di appartenenza e di interesse delle aziende emiliane - romagnole. Acquisizione di conoscenze sulla tipologia degli interlocutori turchi e sui meccanismi di accesso (sistema di certificazione, normativa doganale, direttive di regolamentazione del settore, individuazione delle controparti turche,ecc); Realizzazione di una ricognizione del settore con focus sui comparti biomedicale, ortopedico/protesico, farmaceutico, smaltimento rifiuti e trasporti ospedalieri da presentare nell'azione successiva.
Periodo: dicembre 2013, gennaio 2014

3. Presentazione dei risultati dello scouting con la realizzazione di 4 Seminari tematici differenziati per comparti e distretti produttivi regionali e a seguire incontri individuali con le imprese, volta ad indagare gli obiettivi di penetrazione commerciale, produttiva o tecnologica sul mercato turco, per iniziare un percorso personalizzato di



assistenza. Presentazione delle analisi/scouting con 4 seminari (Ravenna, Bologna, Modena, Parma) e a seguire organizzazione di incontri individuali con le imprese -- 4 giornate.

Periodo: fine gennaio/febbraio 2014

B. Percorsi di accompagnamento: SAS strategie personalizzate di accesso al mercato (Febbraio 2014- Gennaio 2015)

1. Analisi di pre-fattibilità: Report personalizzati per strategie di ingresso al mercato per un gruppo di aziende. I report di 3/5 pagine dovranno contenere un overview del comparto sanitario specifico (biomedicale, farmaceutico, smaltimento dei rifiuti ospedalieri sanitari, ortopedico ecc.); i principali player pubblici e privati, menzione sui competitors locali ed internazionali; cenni su barriere all'ingresso (dazi, certificazioni, quote, etc); controparte selezionata potenzialmente interessata. Realizzazione di massimo 20 report "Entry Strategy on Health Turkish Market"
Periodo: febbraio-giugno 2014

2. Servizio di assistenza specialistica - SAS. Check up aziendale, ricerca partner personalizzata, agenda di appuntamenti, organizzazione di incontri in Turchia, con potenziali interlocutori interessati. Realizzazione tra un minimo di 5 a 10 SAS massimo
Periodo: primavera 2014 - inverno 2015

C. Azioni di consolidamento (Aprile 2014- Gennaio 2015)

1. Incoming delegazione turca in occasione della Fiera EXPOSANITA' che si svolgerà a Bologna dal 21 al 24 maggio 2014 (190 edizione della Mostra Internazionale Exposanita - www.exposanita.it). Sono previsti all'interno della fiera in un'area attrezzata, incontri b2b, focus e seminari oltre a visite e meeting delle eccellenze regionali aziendali e scientifiche: aziende innovative, tecnopoli, centri di ricerca, ecc, per un consolidamento delle relazioni tra gli organismi delle due controparti. Individuazione/selezione/coordinamento di una delegazione turca (circa 10 persone tra operatori e stakeholder del settore)
Periodo: maggio 21-24 maggio 2014



2. Partecipazione alla ExpoMed Eurasia 2015. Attività da dettagliare, supporto nell'organizzazione dei b2b.

Periodo: aprile 2015

Attività accessorie:

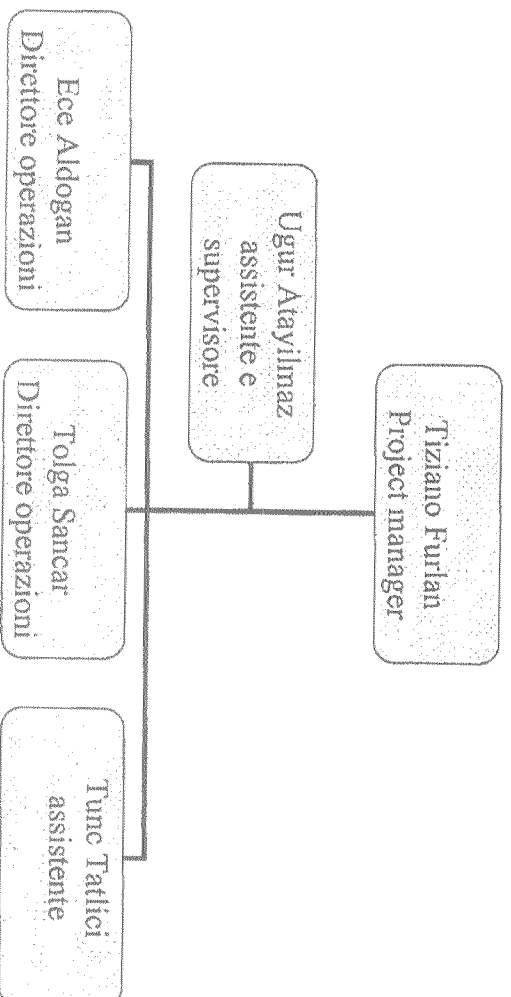
- Report dettagliato delle attività svolte per le azioni di rilevanza e di interesse delle aziende partecipanti alle attività SAS
- Assistenza per le aziende che hanno partecipato alla fase SAS nei contatti con le controparti turche individuate
- Supporto nella elaborazione e somministrazione di un questionario di valutazione finale da far compilare alle aziende turche partecipanti e selezionate dalle società italiane

Organigramma e struttura responsabili di progetto

➤ **Tiziano Furlan**, (vedi CV allegato alla offerta) **project manager** e coordinatore generale di progetto , in particolare sarà responsabile di tutte le attività da portare a termine, espletterà personalmente le attività in territorio italiano (escluso eventuale accompagnamento delle delegazioni incoming di società e imprenditori turchi partecipanti alle missioni di EXPOSANTFA 2014 ed eventuale EXPOMED EURASIA 2015)

➤ **Ece Aldogan**, **responsabile operazioni** in particolare sarà responsabile di tutte le attività da portare a termine in territorio turco e della reportistica di progetto, coordinerà le attività del team impiegato in Turchia. Ece dal 2000 al 2010 ha svolto l'incarico di segretario generale della Camera di Commercio Italiana di Emir. Durante questo incarico ha realizzato numerosi progetti di internazionalizzazione con le istituzioni e ha servito un notevole numero di imprese italiane operanti nei vari settori. Nel 2010 ha aperto la sede turca della società di consulenza italiana Omnicraft ad Istanbul e ha svolto il ruolo di direttore fino a Gennaio 2013. Durante questo incarico ha realizzato diversi progetti con le istituzioni italiane tra cui la Regione Emilia Romagna. A marzo 2013 ha fondata la propria società "Sancar Consulting", collabora da tempo con MDA Danismanlik per le missioni B to B organizzate dalla stessa. Ece parla Italiano, Inglese e Turco

- **Adnan Tolga Sancar, responsabile operazioni** sarà responsabile di tutte le attività da portare a termine in territorio turco e della reportistica di progetto, coordinerà le attività del team impiegato in Turchia. Tolga ha un'esperienza di 16 anni nella gestione dei progetti internazionali e nei progetti di marketing / promozione. E' Titolare della Sancar consulting insieme a Ece Aldogan. E' stato vice direttore e direttore in diverse società straniere e turche con responsabilità di sviluppo commerciale e business matching. Tolga parla Inglese e Turco
- **Tunc Tatlci, (vedi CV allegato) assistente di Tiziano Furlan** nella coordinazione generale di progetto con particolare ruolo di coordinamento delle attività fra project manager e responsabili operazioni, Tunc ha esperienza nel business matching e ha lavorato come coordinatore di società in missione fieristiche. Tunc Parla Italiano , Inglese e Turco
- **Ugur Atayilmaz, assistente e supervisore generale di progetto** con ruolo di coordinamento attività con responsabili operazioni e del project manager, Ugur vanta una vasta esperienza nella attività di business matching e marketing per conto di aziende italiane a turche. Ugur parla inglese e Turco



Tempistica

Inizio previsto del progetto - Dicembre 2013

	12	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	1	2	3	4	5
Attività' A.																		
Attività' B.1																		
Attività' B.2																		
Attività' C.																		


Remunerazione di progetto

Per tutte le attività descritte nelle sezioni dalla A alla C la remunerazione sarà pari a Euro 39.500 (trentanove mila cinquecento) + IVA (se dovuta ai termini di legge)

Termini di pagamento

- 15.000 € alla firma del contratto o mandato professionale a titolo di fondo spese e anticipo
- 10.000 € al 31/03/ 2014
- 10.000 € al 30/06/2014
- 4.500 € al 31/12/2014

In fede


MDA DANISHANLIK LIMITED ŞİRKETİ
Esenyaya Mah. Büyükdere Cad. Merya Akar Center
100-107 C Blok No:4/20 Etiler - Şişli/İSTANBUL
Moddyevsky V. D. 613 /75 6971
Tel: 0212 318 97 10

Tiziano Furban
Project manager