

La conoscenza del mercato – In uscita un rapporto sul mercato dei Tender con analisi sui trend

Di Olivier La Rocca (o.larocca@europartnersnetwork.eu)

Le opportunità di partecipare a gare di appalto a livello europeo (call for tender) è sempre stata una fonte di interesse di tutti i soggetti, siano essi pubblici che privati. Con la necessità di autofinanziarsi per i soggetti pubblici o semi-pubblici e quell'esigenza di allargarsi a opportunità oltre i confini per i soggetti privati, si sono aperti a tentare di “entrare nel gioco”.

Mentre per le call for proposal sono molti anni che i soggetti con alterne fortune e con approcci diversi, tentano di entrare stabilmente in linee di finanziamento, risulta meno battuto il percorso degli appalti pubblici in percentuale. Importante rilevare che a livello temporale il mercato dei proposals è in auge da almeno trenta anni di interazioni per ottenere finanziamenti. Tale mercato ha creato figure professionali che per lavoro progettano su fondi diretti; come sono stati creati corsi di formazione in “euro-progettazione”.

Quindi, la fotografia attuale mostra soggetti pubblici e/o privati che si muovono tra call for proposals, la più conosciuta è H2020; mentre alcuni soggetti iniziano a sperimentarsi anche su call for tender, dopo aver già un buon bacino di attività nazionali vinte attraverso procedure pubbliche e/o licitazioni private. Alcuni dei soggetti per entrare maggiormente nel rettangolo di gioco, partecipano a vari Open Days come il prossimo che si svolgerà a Bruxelles dal 12 al 15 ottobre.

Noi abbiamo preso “il campo” di interesse per questo nuovo mercato con il nostro tipico approccio scientifico, focalizzandoci principalmente sui servizi per istituzioni dell'Unione Europea. Quindi andando a codificare i dati presenti ed effettuare un'analisi del mercato, prendendo come riferimento tutto l'anno 2014 sino al primo semestre 2015 e tutti le call for tender pubblicate da DG e Agenzie.

Il rapporto sta analizzando anche le agenzie europee con la loro vitalità nella pubblicazione delle call for tenders. Lo scopo è quello di visualizzare il mercato che negli ultimi diciotto mesi ha messo all'asta molti milioni di euro, comprendere quali DG sono più attive e su quali campi. Chi sono i vincitori e di quali nazionalità.

Inoltre il nostro interesse è quello di collegare la pubblicazione delle call con i Work Program annuali ed, infine, in base alle gare, come si sta lavorando per raggiungere i famosi obiettivi di Europa 2020 concentrandosi, nello specifico, sulle topic delle gare.

La definizione del modello di analisi che porta al rapporto, ci offrirà e potrà offrire ai soggetti che ci richiederanno tali informazioni una fotografia dei maggiori “fornitori” suddivisi per tematiche e autorità con specifiche puntuali. I risultati stanno evidenziando risultati interessanti che mostrano come non è solo lo spazio di multinazionali o di strutture locali collegate strettamente al territorio di riferimento.

Abbiamo voluto e ci siamo riusciti, delineare e fotografare il mercato sapendo chi vince e dove e chi pubblica maggiormente e quali sono i temi di maggiore interesse; questo ci permetterà di effettuare report su soggetti maggiormente vincenti e quindi con più interesse ad entrarci in contatto e chi avrà maggiore know-how in base alle call vinte. Il rapporto non ha intenzione di esplicitare come i vincitori vincano, indicherà per ogni DG i maggiori competitors con quelli che hanno ottenuto maggiori risultati. Su questo, l'intuizione è derivata da il modello Gartner dei Quadranti Magici ed i rapporti presentati ai clienti.

Infine, dalla parte dei soggetti che pubblicano, sarà sviluppata una graduatoria per entità finanziarie di gare pubblicate, tematiche maggiormente affrontate, velocità nelle chiusure dei dossier di valutazione.

Per eventuali informazioni sul rapporto o richieste di riceverlo, scrivere a info@europartnersnetwork.eu .