



SERVICE MED S.R.L.

GRUPPO MEDICAIR S.R.L.

Alessandra Vernacchia

Le persone hanno bisogno di respirare bene, mangiare bene e dormire bene.



Dott. Moscatelli – Fondatore e CEO del Gruppo



Siamo la somma delle nostre esperienze.

Le nostre solide radici ci hanno permesso di crescere, trasmettendo stabilità e sicurezza, senza mai trascurare la cura dei dettagli che è la forza dell'eccellenza.



2019

l'incorporazione della milanese **Medi-H-art S.r.l. in Service Med Spa.**

2021

Viene acquisita dal





E' attiva nel campo dei servizi assistenziali per la gestione delle terapie sanitarie a domicilio.

Dal 2021 ex Finisterre

MedicAir Industry **produce e commercializza gas tecnici, gas alimentari e tecnologie specifiche per l'industria.** Progettazione di **sistemi antincendio.**

azienda di **consulenza alimentare,** Lavorazione e conservazione di prodotti agroalimentari crudi, precotti e pronti per il consumo.

Termoletto si occupa della progettazione e produzione di sistemi antidecubito.

Dal 2017 gruppo **Medicair**

Medicair Suisse. Leader nel settore dell'Home Care e attiva nel campo dei **servizi assistenziali per la gestione delle terapie sanitarie a domicilio.**

Progetta e produce una linea completa di sistemi antidecubito innovativi e offre servizi di noleggio, vendita, assistenza tecnica e sanificazione in linea

2021 gruppo **Medicair**

l'incorporazione della milanese **Medi-H-art S.r.l. in Service Med Spa.**

Nel 2019 acquista



- **Opportunità: Raggio d'azione – Diversificazione – Logica dominante**
- **Missione:** La filosofia alla base di ogni nostra scelta si può sintetizzare in un motto: **“Light up your life”**, perché impegnarsi in un'assistenza come la nostra – basata da un lato su un'offerta di prodotti e servizi d'avanguardia, dall'altra su un rapporto di sinergia e fiducia con gli assistiti – è ciò che letteralmente illumina la vita dei pazienti e di chi se ne prende cura.
- **Soluzione:** Riduzione dei tempi di ricovero – miglioramento della cura – diminuzione delle IAC – gestione completa del paziente ipomobile/immobilizzato
- **Focus sul mercato:** Strutture assistenziali pubbliche e private. (Ospedali – Cliniche – RSA – pz. Domiciliari)
- **Rendimenti previsti:** Implementazione della quota di mercato in Italia (+ 9% nell'antidecubito) – Sinergie tra SBU – Integrazione verticale (sia monte che a valle) – curva di esperienza – economie di scala.

Dati finanziari di Service Med S.r.l.:

L'ultimo bilancio depositato da Service Med S.r.l. nel registro delle imprese corrisponde all'anno 2021 e riporta un range di fatturato di 'Tra 6.000.000 e 30.000.000 Euro'.

↑ Il fatturato di Service Med S.r.l. durante il 2021 è **umentato del 37,46%** rispetto a 2019.

↑ Il Capitale Sociale di Service Med S.r.l. durante il 2021 è **umentato del 8,7%** rispetto a 2019.

Fatturato 2019:

€ 14.077.393

Fatturato 2020:

€ 18.928.679

Fatturato 2021:

€ 19.350.194

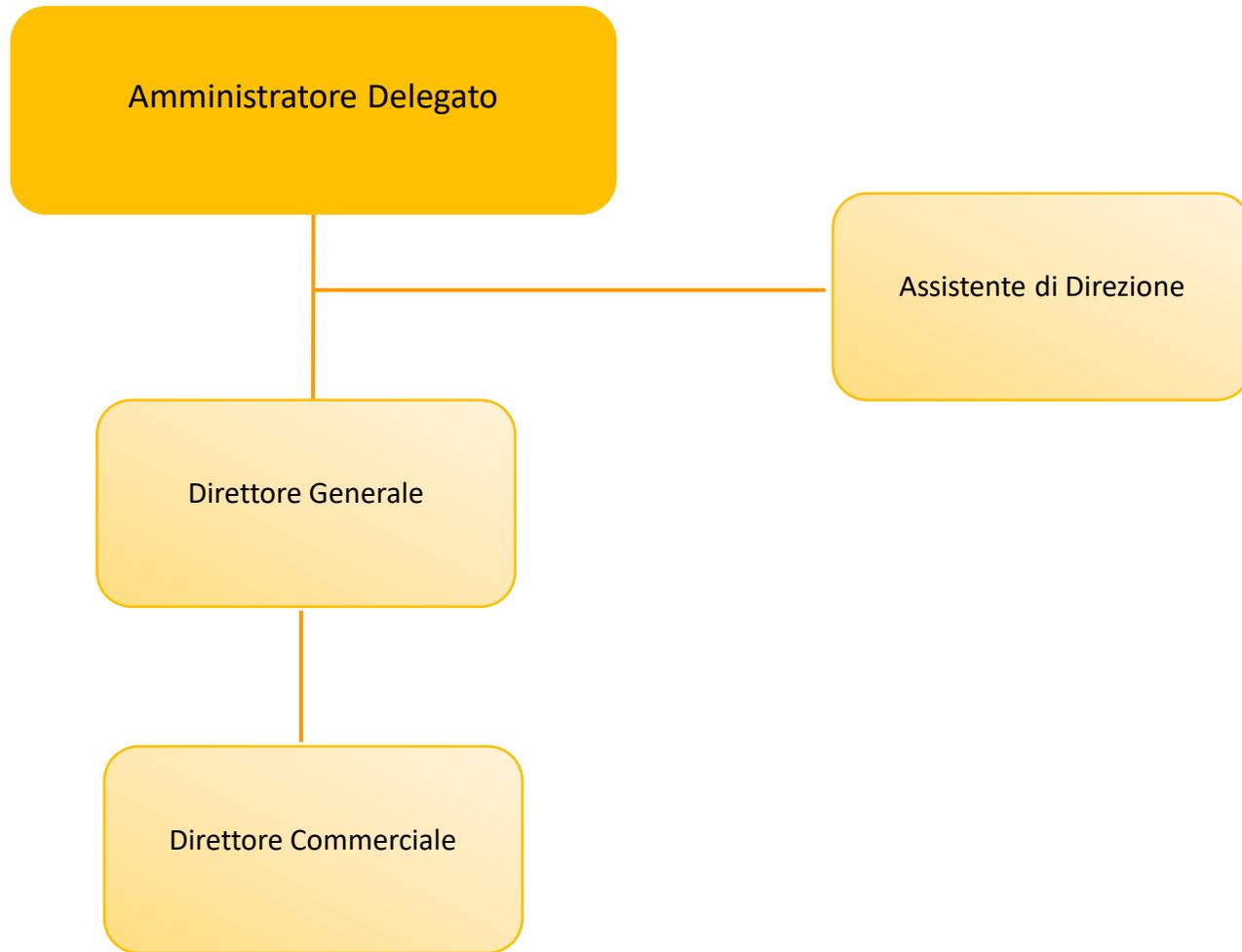
➤ **Riepilogo aziendale:** Service Med è un'azienda che opera nel settore dei dispositivi medici dal 1992.

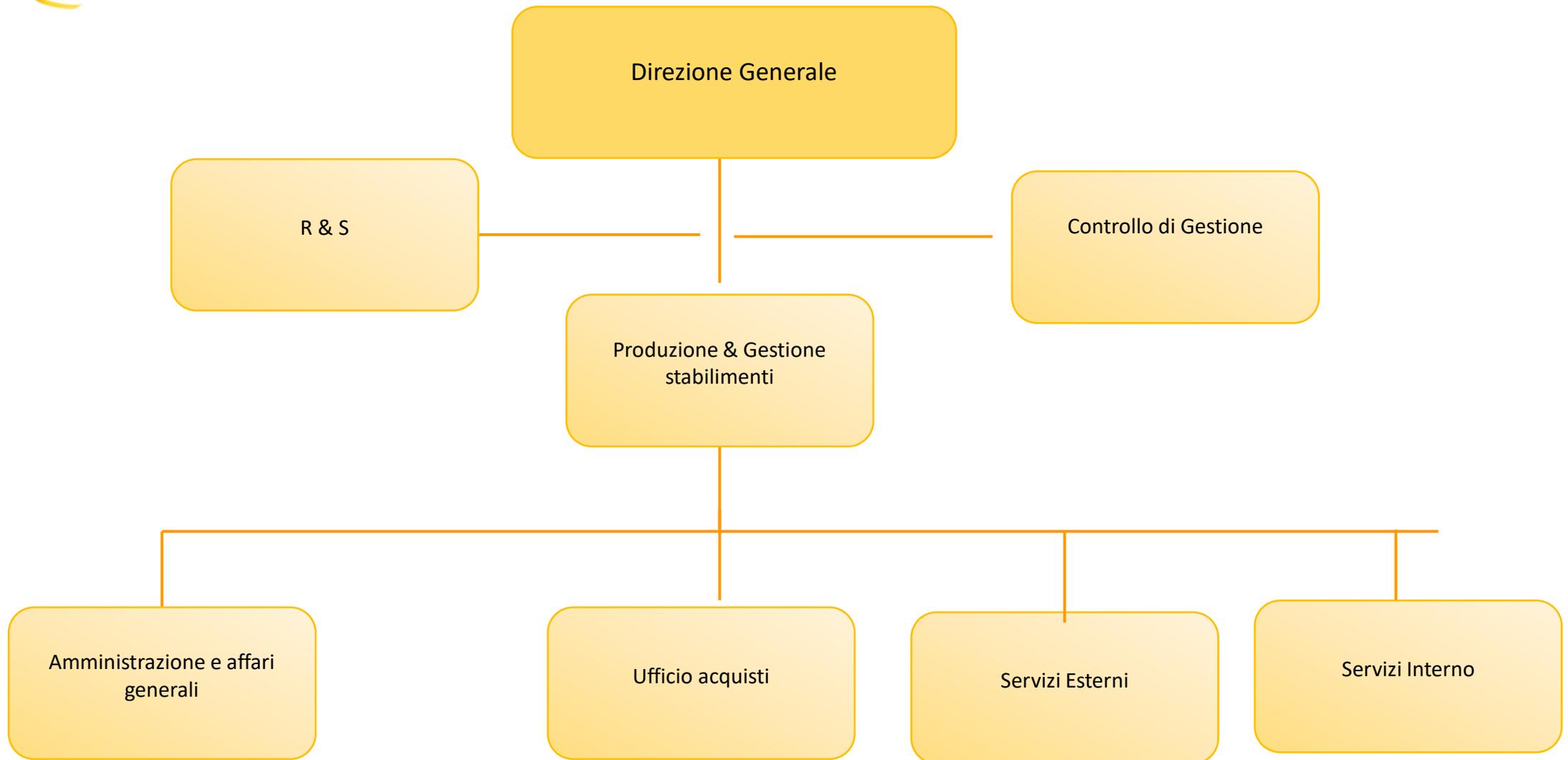
Specializzata nei servizi di noleggio e gestione dei sistemi antidecubito, con **oltre trent'anni di esperienza** alle spalle. Nel 2012 inizia a progettare e a produrre sistemi antidecubito innovativi. Aumenta la sua visibilità vincendo diverse gare pubbliche soprattutto nel Nord Italia. A seguire inizia a strutturarsi pure nel centro e nel Sud Italia. Nel 2015 viene acquistata dal Fondo Atlante che la ristruttura e contribuisce alla sua crescita. Nel 2019 acquisisce Medi H-art azienda concorrente nei servizi offerti, acquisendo ulteriore quota di mercato. Nel 2021 il Fondo vende l'azienda al Gruppo Medicaire che ha in pancia il ramo antidecubito, La factory che produce i sistemi antidecubito Medic air, conservandone la forma giuridica ed il nome dell'azienda. Service med ad oggi detiene il 54% del mercato attivo dell'antidecubito facendo una scelta mix make/buy.

➤ **Missione/Vision aziendale:** Crediamo che la **prevenzione** e la **cura delle lesioni da pressione** abbia un obiettivo fondamentale: **migliorare la qualità della vita delle persone**, grazie a percorsi terapeutici capaci di soddisfare tutte le necessità dei pazienti e dei loro care-giver.

- **Storia dell'azienda:** L'azienda nasce dall'intuizione di tre soci che lungimiranti sviluppano un servizio di gestione di rental di Medical device (antidecubito) a cui collegano un servizio di sanificazione. Si sviluppano a tal punto da pensare di progettare sistemi innovativi di prodotti e servizio collegati ad una piattaforma web di gestione. Ad oggi l'azienda fattura 20K€ e continua a crescere nonostante ci sia una forte tendenza al ribasso dei prezzi ma una maggiore cultura di prevenzione che amplia il mercato. I prodotti chiave sono i sistemi antidecubito, il servizio di gestione rental e sanificazione, l'ottimizzazione dei costi con il pay for use, un sistema di controllo a vari livelli di gestione sia interni che esterni. Una piattaforma informatica Smow 4.0 che permette l'uso dei finanziamenti Industria 4.0 per le strutture che usufruiscono del servizio.
- **Mercati e prodotti:** Il mercato di riferimento è prevalentemente Italiano. Il segmento è la Sanità pubblica e privata compreso RSA – RSSA – Case di Riposo. Le superfici antidecubito sono utilizzate per prevenire la formazione delle lesioni da pressione che sono considerate una delle maggiori cause che comportano disagio ai pazienti, implicazioni legali alle aziende che procurano lesioni, disagio ai pazienti. Con l'acquisizione e sfruttando le sinergie l'azienda intende estendere il business al mercato domiciliare.

ORGANIGRAMMA A STRUTTURA VERTICALE

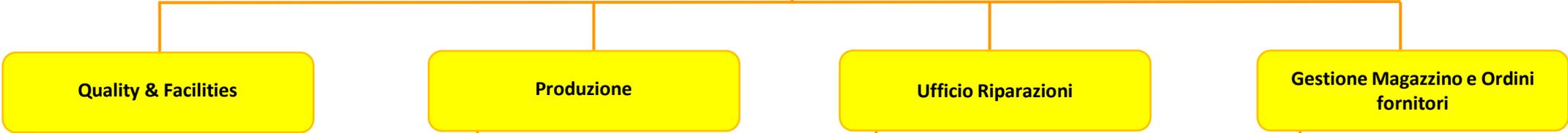






Produzione & Gestione stabilimenti

Start up nuovi siti



Quality & Facilities

Corrado Cobelli

Produzione

Massimo Dama
Antonio Aracri
Mattia Turrini
Paola Lonardi

Ufficio Riparazioni

Sez. Bussolengo:
Nicolo Biamonte
Federico Sorio
Nicola Caliarì
Joseph Pillai
Suresh Chosta

Sez. Pianiga:
Marco Oreste
Rabiul Islam

Sez. Peschiera B.:
Massimo Dragoni

Gestione Magazzino e Ordini fornitori

Sez. Bussolengo:
Buda Iftmi (*)
Julian Puka

Sez. Peschiera B.:
Sara Didioparlapoco

Per le attività locali si avvale del supporto di:
Bussolengo: Niccolò Biamonte
Pianiga: Rabiul Islam
Peschiera B.: Massimo Dragoni

(*) per il 50% supporta il reparto Logistica

Principali attività di competenza:

- Sistemi di Gestione qualità ambiente sicurezza)
- Contr. Qualità e Audit interni
- Servizi generali di struttura
- Tamponi microbiologici

qualità@servicemed.it

Principali attività di competenza:

- Assemblaggio MKS
- Rigenerazione MKS e Carilex
- Campionatura gare e demo
- Preparazione vendita m.a.d.

produzione@servicemed.it

Principali attività di competenza:

- Riparazioni
- Manutenzioni ordinarie
- Controlli Strutturali centrale Sicurezza e altro
- Test sicurezza elettrica

riparazionevr@servicemed.it

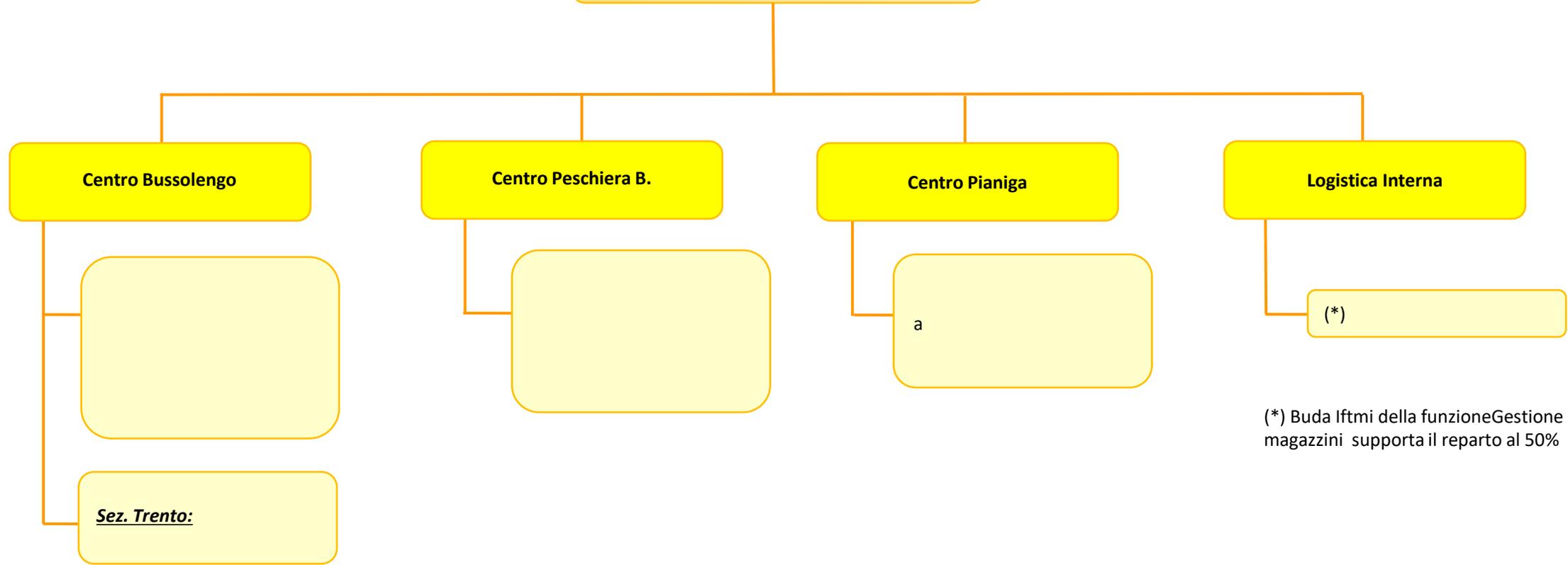
Principali attività di competenza:

- Magazzino stock Materassi Ricambi, Prodotti per vendita Politiche di riordino e fornitori
- Anagrafiche e listini articoli Smaltim. rifiuti e rottamazioni
- Spedizioni e Inventari

magazzinovr@servicemed.it



Servizi Logistici esterni



(*): Buda Iftmi della funzione Gestione magazzini supporta il reparto al 50%

Principali attività di competenza:

- Sanificazione
- Controllo confezionamento

sanificazione@servicemed.it

Principali attività di competenza:

- Sanificazione
- Controllo confezionamento

sanificazioneMi@servicemed.it

Principali attività di competenza:

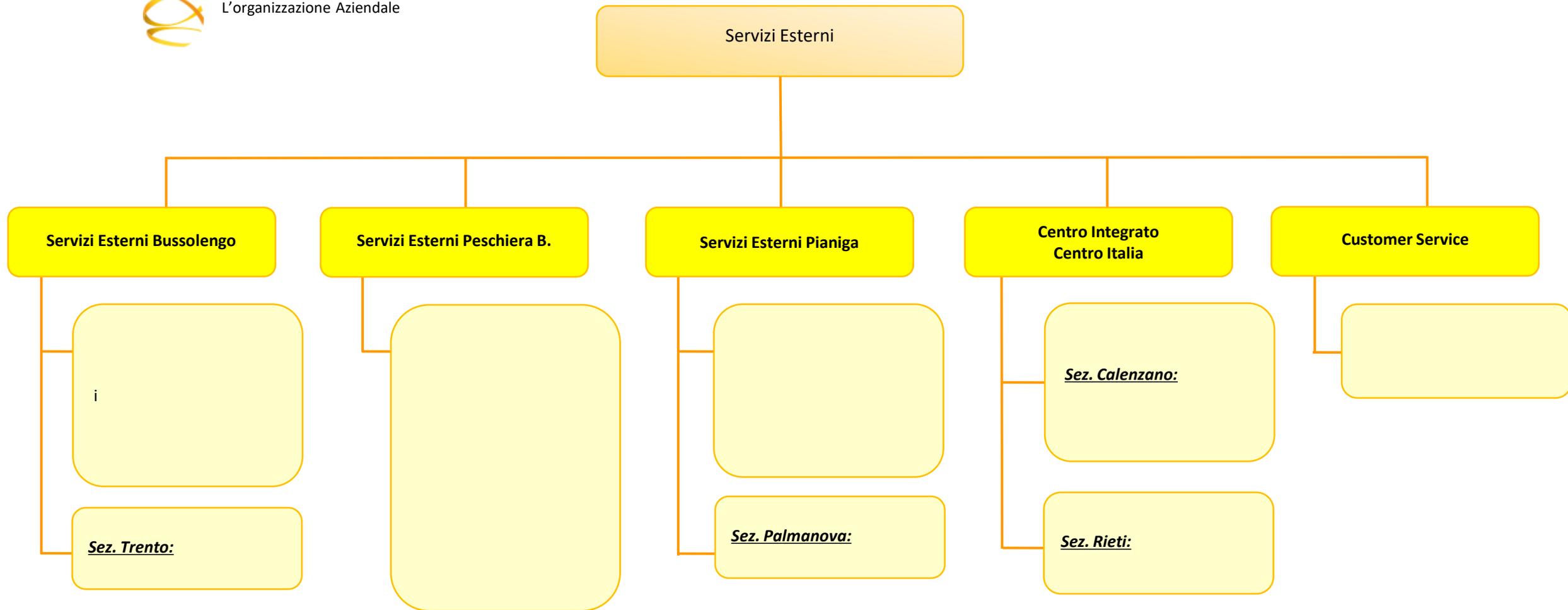
- Sanificazione
- Controllo confezionamento

sanificazioneVe@servicemed.it

Principali attività di competenza:

- Organizzazione trasferimenti materiale Rental e gest. navette
- Controllo Volumi Magaz. Rental
- Gestione Fornitori trasporto (Plurima, Basana, Ferrari)
- Strategia logistica integrata

magazzinovr@servicemed.it



Principali attività di competenza:

- Consegne, ritiri ed interventi tecnici sul campo
- Gest.parco automezzi in dotaz.

servizioesterno@servicemed.it

Principali attività di competenza:

- Consegne, ritiri ed interventi tecnici sul campo
- Gest.parco automezzi in dotaz.

servizioesternoMi@servicemed.it

Principali attività di competenza:

- Consegne, ritiri ed interventi tecnici sul campo
- Gest.parco automezzi in dotaz.

servizioesterno@servicemed.it

Principali attività di competenza:

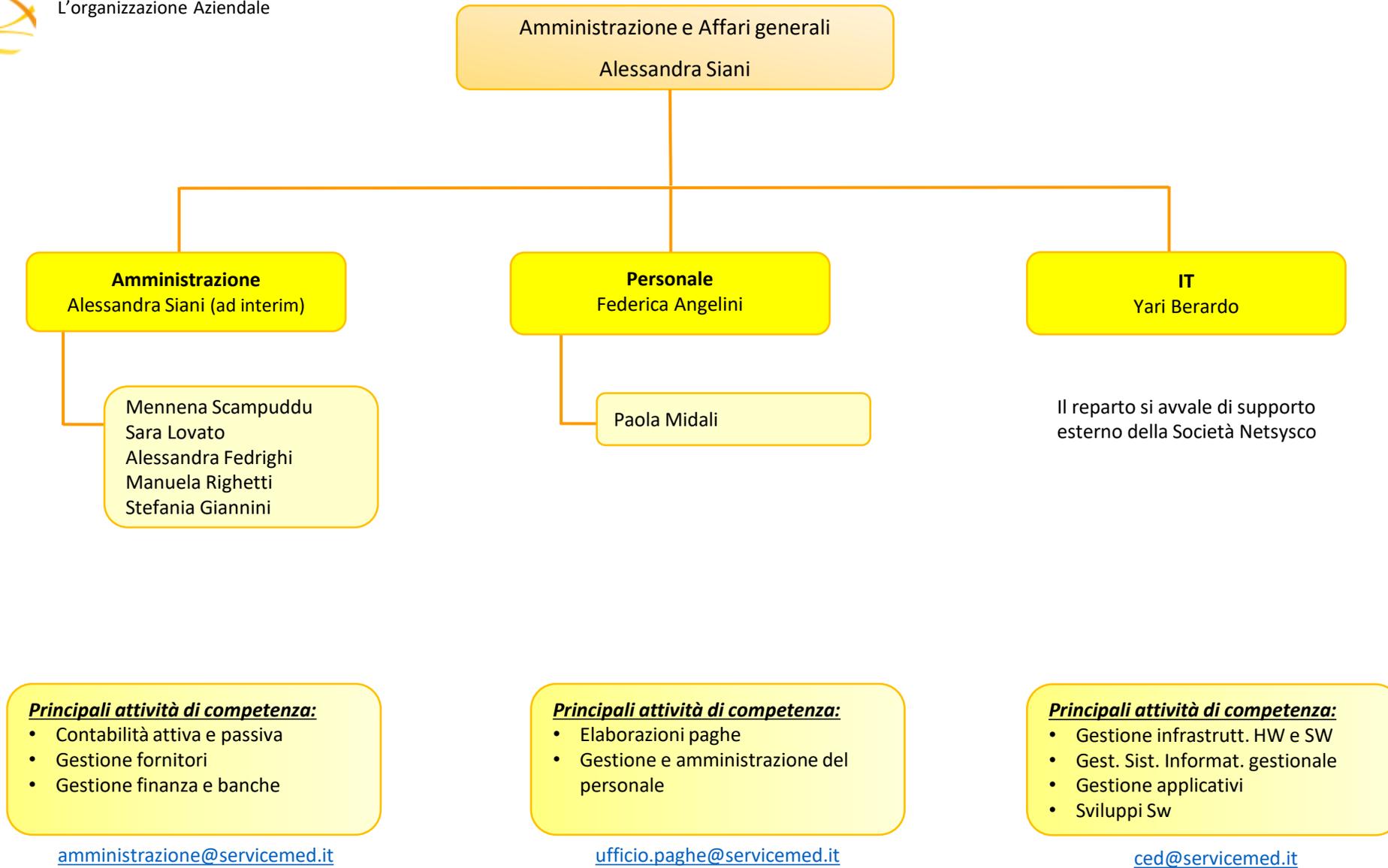
- Consegne, ritiri ed interventi tecnici sul campo
- Gest.parco automezzi in dotaz.

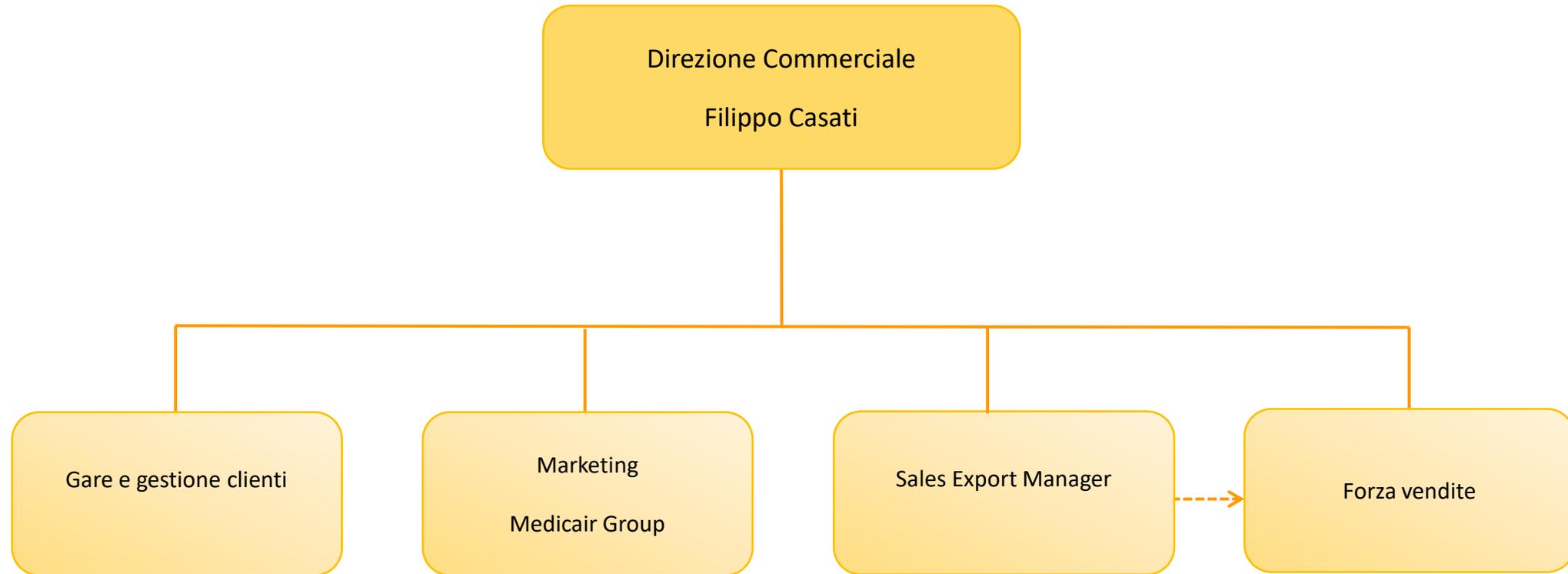
servizioesternoFi@servicemed.it

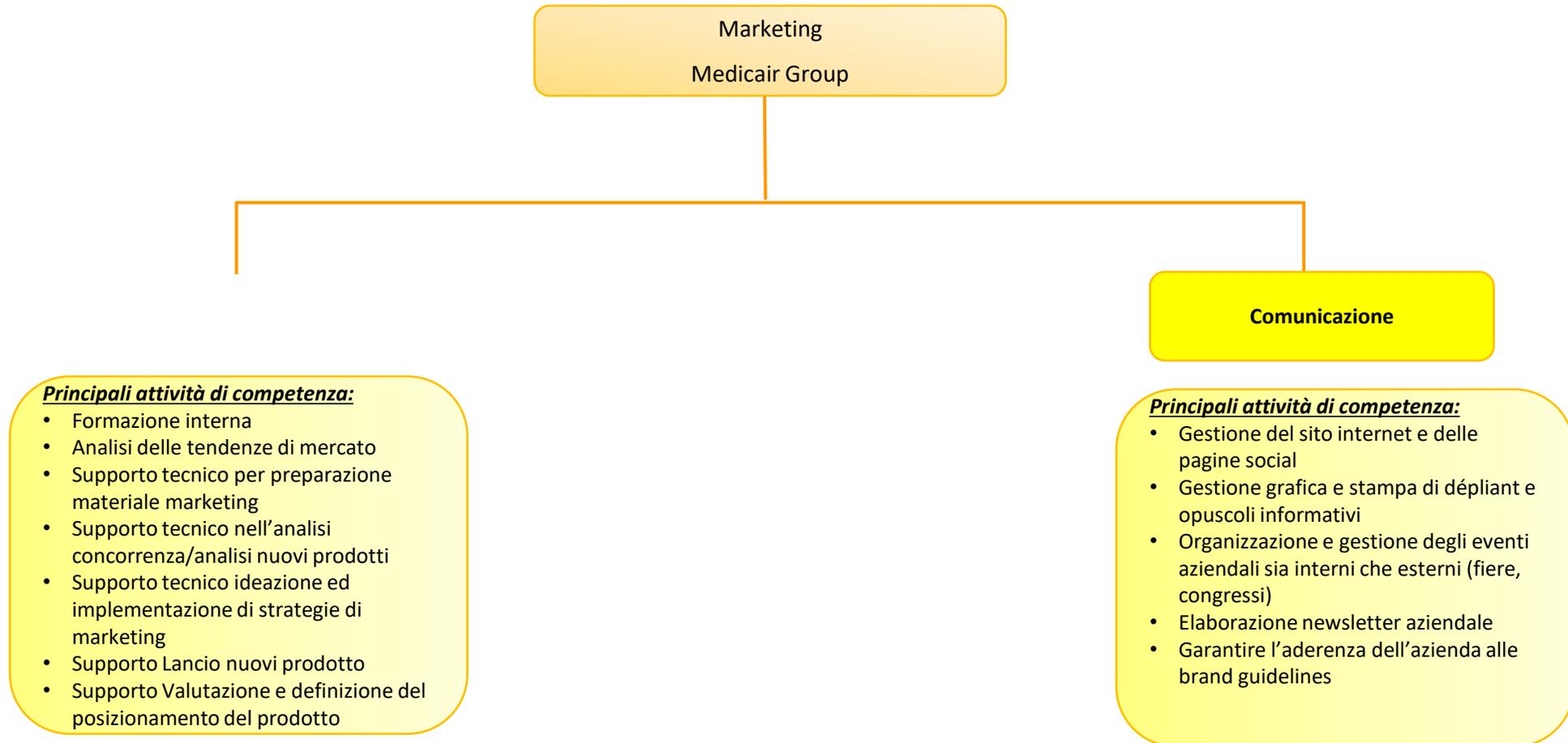
Principali attività di competenza:

- Assistenza Clienti
- Supporto Tecnici Esterni
- Gestione ordinaria SMOW

service@servicemed.it







marketing@servicemed.it



Forza Vendite

Principali attività di competenza:

- Formazione tecnica esterna
- Prove cliniche su pazienti
- Gestione esterna di eventuali criticità dei prodotti (attività con PS)
- Supporto tecnico al PS in merito a simulazioni qualitative di gara
- Back up PS/Sales Rep per presentazioni prodotti

Principali attività di competenza:

- Raggiungimento TGT assegnato
- Gestione dei Gruppi assegnati
- Ricerca e sviluppo di opportunità legate a nuovi Gruppi privati su tutto il territorio (condivisione POA e attività sinergiche con Sales Rep)

Principali attività di competenza:

- Raggiungimento TGT assegnato
- Gestione dei clienti assegnati nella propria area di competenza
- Ricerca e sviluppo di nuove opportunità nella propria area di competenza
- Conoscere il mercato di riferimento e monitorare le strategie commerciali della concorrenza

Principali attività di competenza:

- Raggiungimento TGT assegnato
- Ricerca nuove opportunità nel Centro e Sud Italia
- Ricerca distributori per l'area di competenza assegnata

➤ **Struttura giuridica e proprietà:** La società ha la forma giuridica di una s.r.l. ed ha un unico socio Medicair group.

➤ **Sedi e strutture:**

La nostra presenza nel mercato



POLITICA AZIENDALE

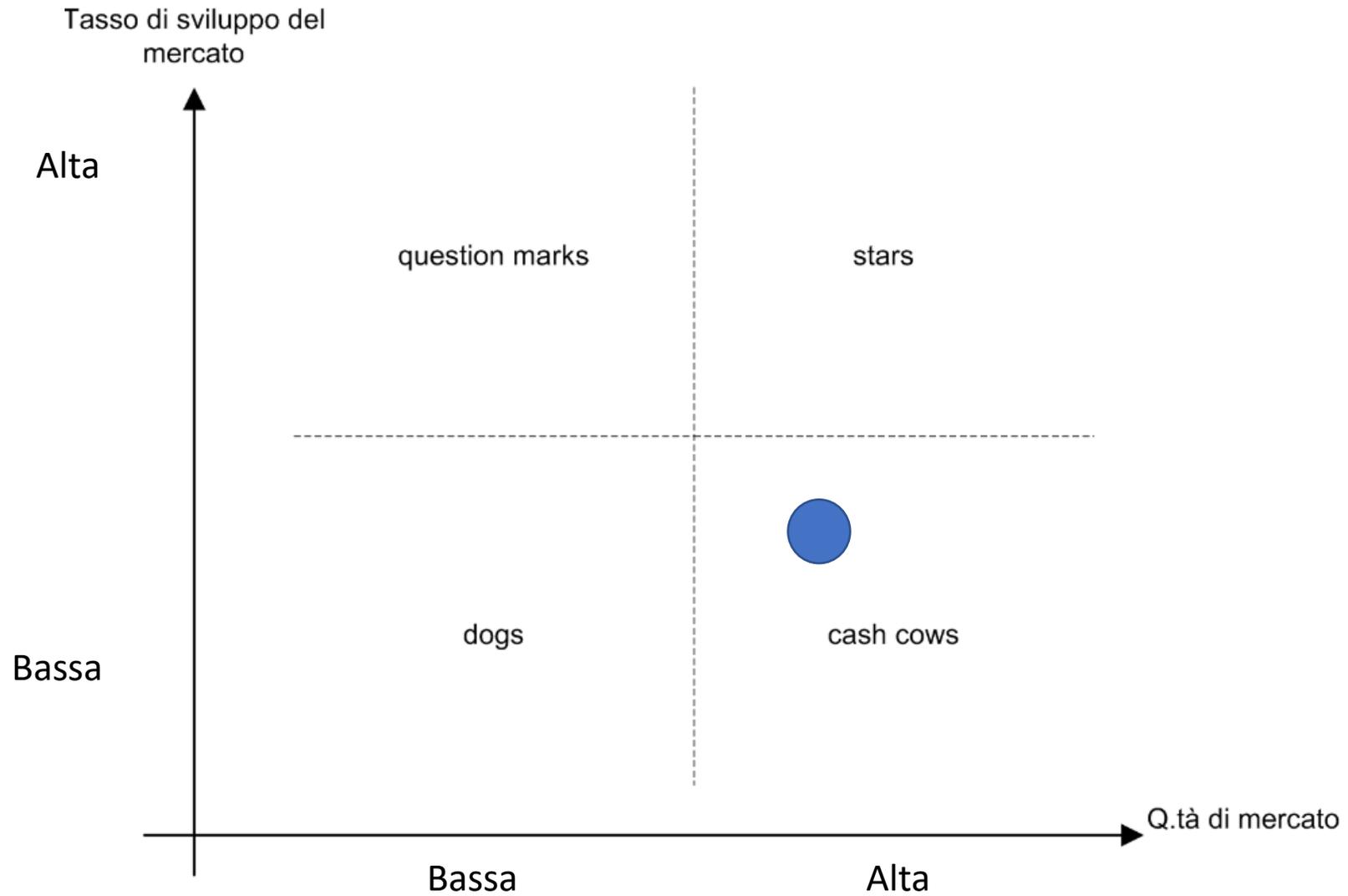
La Politica per la Qualità, per l'Ambiente e per la Sicurezza costituisce un vero e proprio «credo» per Service Med, in particolare vengono enunciati i principi quadro a cui ispirarsi per l'individuazione degli obiettivi di miglioramento continuo dell'organizzazione.

- Lavorare come valore
- Ottimizzazione dei processi
- La qualità non soltanto come valore aggiunto
- La sostenibilità ambientale come punto di partenza
- L'imprescindibilità della salvaguardia della salute e sicurezza
- Cosa vogliamo comunicare
- Soddisfare chi
- Essere conformi come opportunità

MATRICE DI ANSOFF

		PRODOTTI	
		ATTUALE	NUOVO
MERCATO	ATTUALE	a. Maggiore penetrazione nel Mercato attuale 	b. Sviluppo di nuovi Prodotti 
	NUOVO	c. Sviluppo di nuovi Mercati 	d. Diversificazione di Prodotto e Mercato

MATRICE DI BCG





Grazie