

CSI-PIEMONTE
Consorzio per il Sistema Informativo

INDAGINE DI MERCATO

**PREORDINATA A CONOSCERE L'ASSETTO DEL MERCATO IN ORDINE AD UNA
SOLUZIONE SOFTWARE PER LA GESTIONE DELLA PIATTAFORMA
DI PROJECT E PORTFOLIO MANAGEMENT**

INFORMAZIONI COMPLEMENTARI

Si portano a formale conoscenza di tutti gli interessati all'indagine di mercato in oggetto le richieste di chiarimenti pervenute, con le rispettive risposte:

1. D: Riepilogo delle problematiche / esigenze aziendali?

R: L'azienda necessita di uno strumento di Project e portfolio management che supporti la gestione di una molteplicità di progetti e servizi anche sulla base di template definiti centralmente. Inoltre la soluzione deve consentire la pianificazione, la definizione di tempi, costi e l'assegnazione delle risorse, nonché la rendicontazione delle attività sia interne che esterne. Esso deve costituire la fonte unica per il controllo dei dati di pianificazione e per la gestione dei progetti in accordo ai principali standard di Project Management. Deve consentire l'integrazione con l'ERP aziendale e con strumenti di Business Intelligence per la creazione di reportistica. Il sistema deve consentire la gestione autonoma del sistema da parte del sistema Informativo Interno.

2. D: Quali sono i processi / prodotti / strumenti attuali?

R: GFT CARDINIS Solutions è lo strumento attualmente utilizzato in CSI Piemonte per la pianificazione e la gestione dei progetti e dei servizi.

3. D: Problematiche/ limiti delle soluzioni in uso

R: Nel caso di valutazione sul mantenimento di una soluzione già esistente il CSI Piemonte, in ottemperanza agli obblighi di legge, procede ad un'analisi periodica del mercato per avere una valutazione sulla attualità della soluzione adottata.

4. D: In che modo questo influisce sul tuo lavoro, in che modo questo influenza il tuo gruppo, in che modo ciò influisce sulla tua azienda?

R: La domanda non è pertinente con l'indagine di mercato.

5. D: C'è un evento importante o una scadenza che guida questa ricerca di mercato?

R: Si vuole procedere con un'analisi ad ampio raggio, prima della scadenza delle licenze in uso. Scadenza 31/12/2018

6. D: Tempi di acquisto?

R: L'area ERP, richiedente la soluzione, necessita di uno strumento di PPM da mettere a disposizione dell'azienda a partire dall'inizio del 2019 e con tempi che riducano il più possibile eventuali periodi di carenza.

7. D: Metodologia/tempi di acquisto?

R: La domanda non è pertinente con l'indagine di mercato

8. D: Quando volete implementare una nuova soluzione?

R: La data di scadenza delle attuali licenze è il 31/12/2018.

9. D: In che modo la vostra azienda acquista software?

R: In base all'articolo 68 CAD, sia nel caso di acquisto di un nuovo software che nel caso di valutazione sul mantenimento di una soluzione esistente, il Consorzio adotta la valutazione tecnico economica per considerare tutte le potenziali alternative che vengono confrontate sulla base di precisi parametri.

La metodologia con cui viene condotta detta analisi è direttamente mutuata dalla circolare 63/2013 dell'AGID e in sintesi:

- 1. Identifica i requisiti cui la nuova soluzione dovrebbe rispondere, con attribuzione dei relativi pesi;*
- 2. Ricerca le soluzioni alternative disponibili offerte dal mercato;*
- 3. Confronta le diverse alternative emerse sulla base dei seguenti parametri:*

o soddisfazione dei requisiti identificati;

o rispondenza a precisi criteri definiti dalla legge stessa, ed in particolare:

- ❖ “c1) costo complessivo del programma o soluzione (costo di acquisto, di implementazione, di mantenimento e supporto, costo di uscita);*
- ❖ c2.1) livello di utilizzo di formati di dati di tipo aperto;*
- ❖ c2.2) livello di utilizzo di interfacce di tipo aperto;*
- ❖ c2.3) livello di utilizzo di standard in grado di assicurare l'interoperabilità e la cooperazione applicativa tra i diversi sistemi informatici della P.A.*
- ❖ c3.1) garanzie del fornitore in materia di livelli di sicurezza;*
- ❖ c3.2) conformità del fornitore alla normativa in materia di protezione dei dati personali;*
- c3.3) livelli di servizio offerti dal fornitore tenuto conto della tipologia di software acquisito.” [rif. art. 68, comma 1-bis, CAD]*



- 10. D: RFP?
- 11. D: Comitato direttivo?
- 12. D: Chi prende le decisioni finali?

R: Le domande non sono pertinenti con l'indagine di mercato

Torino, 08/10/2018

Il RUP
(Pietro Bizzotto)