

Acque SpA

Sede Legale
Via Garigliano 1, 50053 Empoli (FI)

Sede Amministrativa
Via Bellatalla 1, 56121, Ospedaletto, Pisa
tel 050 843111, fax 050 843260
www.acque.net
info@acque.net, info@pec.acque.net

Request For Proposal

- Program management per way out Acque S.p.A.-



SOMMARIO

1	Oggetto e importo e durata dell'appalto.....	3
2	Contesto	3
2.1	Perimetro	6
2.2	Obiettivi e attività	8
2.3	Stima effort attività	8
2.4	Ruoli	9
2.5	Dotazioni e strumentazione tecnologica	9
3	Gestione del contratto.....	9
3.1	Organizzazione e comunicazione	9
3.2	Deliverable e milestone	10
3.3	Stati di avanzamento e penali	11
4	Requisiti minimi di ammissione - Certificazioni aziendali	12
5	Valutazione delle offerte	12
5.1	Elementi di valutazione.....	12
5.2	Compilazione	16

1 Oggetto, importo e durata dell'appalto

L'appalto ha per oggetto l'affidamento di servizi di supporto e consulenza per le attività di program management del progetto di way out del gruppo Acque S.p.A. (di seguito anche Acque), comprensivo degli aspetti di governance, budgeting, e definizione del modello di gestione to-be della mappa applicativa.

Sono comprese anche le attività di supporto alla definizione della mappa applicativa di dettaglio, del sizing infrastrutturale e del coordinamento dei system integrator coinvolti per l'esecuzione delle attività tecniche di migrazione oltre che alla predisposizione dei capitolati tecnici di gara per la contrattualizzazione dei fornitori che si occuperanno della migrazione.

L'importo a base d'asta per tutta la durata dell'appalto ammonta ad €300.000 di cui € 0 per costi della sicurezza.

A tale importo la stazione appaltante si riserva di affidare in base alle proprie esigenze, ulteriori prestazioni fino ad un importo massimo di € 50.000. La presente disposizione non è vincolante per la stazione appaltante che può decidere di non avvalersene e diventa vincolante per l'appaltatore al momento dell'attivazione.

In quest'ultimo caso, previa intesa con l'appaltatore saranno concordate le professionalità da impiegare nell'esecuzione delle prestazioni aggiuntive. I prezzi e le condizioni applicate saranno le stesse di cui al contratto di appalto.

Il contratto discendente dalla gara avrà una durata stimata pari a **24 mesi**.

Qualora si renda necessario l'approvvigionamento hardware, software e licenze, essi sono da intendersi a carico di Acque e non dell'offerente.

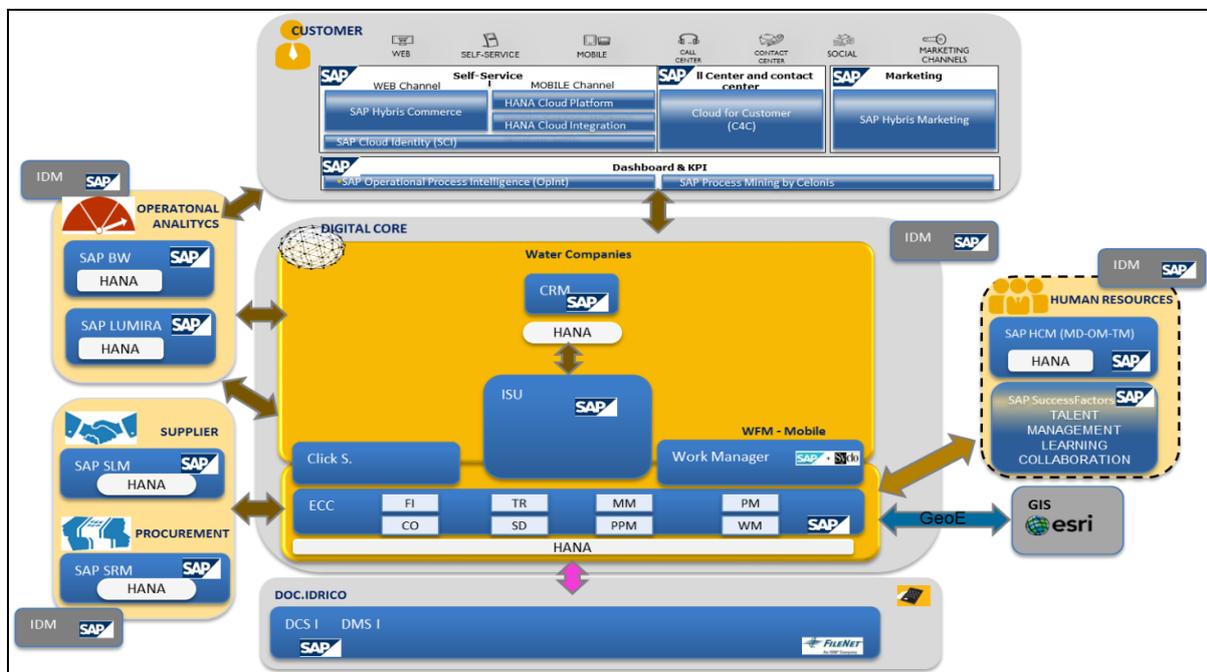
2 Contesto

La mappa applicativa di Acque S.p.A. è attualmente collocata all'interno dell'infrastruttura denominata Acea2.0, secondo un modello di condivisione delle risorse hardware e software con altre società del gruppo, ed ospitata prevalentemente presso i datacenter di Gruppo ed in misura minore in cloud.

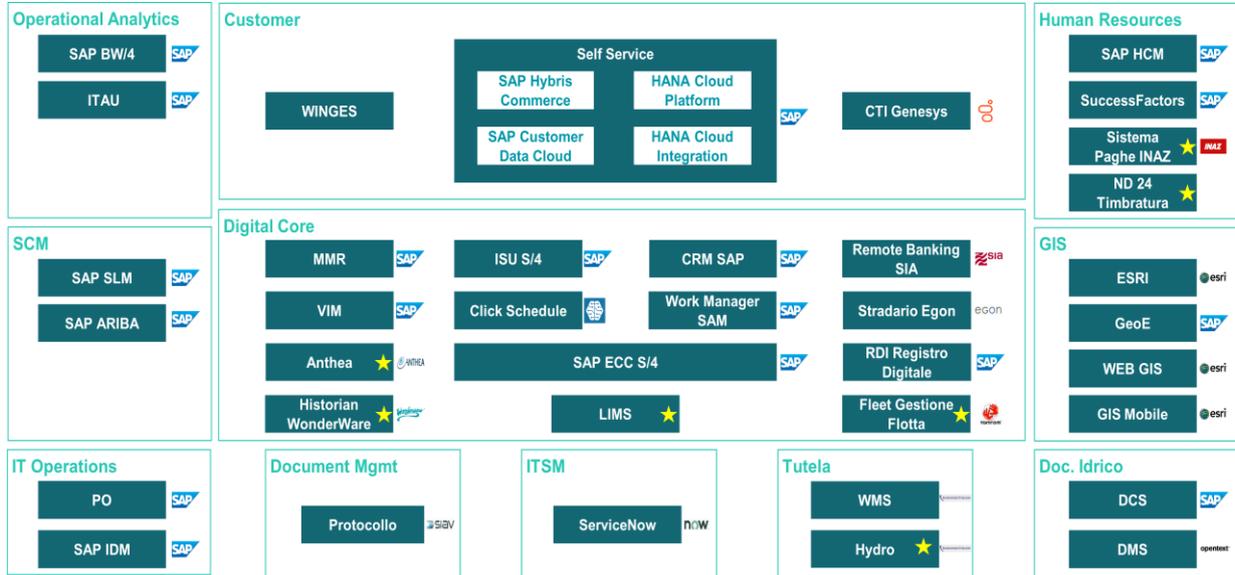
Acque ha intrapreso un processo di carve out, ovvero di separazione e porting delle funzionalità e dei dati (transazionali e business intelligence) relativi alla propria società, attualmente inserita nella mappa applicativa erogata nei landscape condivisi.

Il progetto prevede che la separazione delle funzionalità relative alla società Acque sia prevalentemente di natura tecnica. Questo comporterà che i diversi sistemi in ambito alla fine del processo di separazione si presenteranno analoghi (in termini di ambienti e flussi di scambio dati) rispetto alla situazione presente attualmente all'interno del landscape di Acea 2.0, al netto di upgrade a nuove versioni o di parziali sostituzioni o rimozioni di alcuni elementi della mappa applicativa. L'infrastruttura di destinazione che ospiterà la mappa applicativa sarà prevalentemente in cloud.

Nelle due figure seguenti sono riportate la mappa applicativa high level AS-IS e TO BE previste nel progetto di way out. La mappa applicativa to-be sarà soggetta a revisione e affinamento durante il progetto.



- Fig. 1: Mappa applicativa as-is -



★ Moduli applicativi già presenti in Acque

- Fig. 2: Mappa applicativa target -

La durata prevista del progetto è di 24 mesi, comprensiva sia della fase di analisi e definizione della mappa applicativa di dettaglio, della contrattualizzazione degli ambienti cloud e delle attività di migrazione.

Nella figura seguente è riportata la roadmap progettuale suddivisa in macro attività:

	ago-21	set-21	ott-21	nov-21	dic-21	gen-22	feb-22	mar-22	apr-22	mag-22	giu-22	lug-22	ago-22	set-22	ott-22	nov-22	dic-22	gen-23	feb-23	mar-23	apr-23	mag-23	giu-23	lug-23	ago-23	
Contrattualizzazione																										
Setup																										
Progettazione di dettaglio																										
Modello organizzativo																										
Selezione concorrenziale attività di migrazione																										
Attività di migrazione																										
pre go-live																										
go-live																										
post go-live																										

- Fig. 3: Cronoprogramma high level progetto way out-

Le attività di migrazione indicate nella roadmap saranno nella quasi totalità affidate successivamente ad un unico system integrator la cui individuazione sarà oggetto di selezione.

Si fa presente che, tenuto conto della particolare natura delle attività previste nel presente appalto riconducibili a progettazione e controllo del servizio di system integrator, l'aggiudicatario della presente selezione non potrà essere titolare (direttamente o indirettamente) di altri incarichi da affidare connessi al progetto di way out.

I tempi di progetto sono tali da non avere una piena visibilità della mappa applicativa finale di dettaglio (le cui caratteristiche sono legate anche alla roadmap evolutiva della mappa applicativa di partenza) per cui il modello definitivo sarà necessariamente affinato e consolidato durante le attività progettuali.

2.1 Perimetro

Con riferimento alla mappa applicativa sopra riportata si evidenziano di seguito sistemi in scope di progetto. L'elenco è stato ricavato da uno studio di fattibilità preliminare ed è da intendersi come indicativo. Il suddetto studio verrà messo a disposizione dell'aggiudicatario come documento di analisi preliminare per le successive fasi di progetto. La definizione del modello to-be effettivo sarà parte integrante delle attività in ambito del presente contratto.

DOMINIO	MODULO	VENDOR	Infrastruttura Target
Digital Core	ECC SAP ERP on HANA	SAP	Cloud
Digital Core	Click Schedule	Salesforce	Cloud
Digital Core	SAP Work Manager	SAP	Cloud
Digital Core	SAP ISU	SAP	Cloud
Digital Core	SAP MMR	SAP	Cloud
Digital Core	VIM	SAP	Cloud
Digital Core	Stradario Egon	Egon	Cloud
Digital Core	Remote Banking SIA	SIA	Cloud
Digital Core	RDI registro Digitale (SAP)	SAP	Cloud
Digital Core	ITAU	SAP	Cloud
GIS	Esri	Esri	On-Premise
GIS	GeoE	SAP	On-Premise
Digital Core	SAP CRM on HANA	SAP	Cloud
Customer	SAP Hybris Commerce	SAP	Cloud
Customer	HANA Cloud Platform Mobile Services (HCPms)	SAP	Cloud
Customer	HANA Cloud Integration	SAP	Cloud
Customer	SAP Customer Data Cloud (CDC)	SAP	Cloud
Customer	Cloud for Customer (C4C) SAP	SAP	Cloud
Customer	CTI Genesys	Genesys	Cloud
Operational	SAP BW/4	SAP	Cloud

Analytics			
Operational Analytics	AFO	SAP	Cloud
SCM	SAP SRM	SAP	Cloud
DOC.IDRICO	DCS	SAP	Cloud
DOC.IDRICO	DMS	SAP/IBM	Cloud
DOCUMENT MANAGEMENT	Archiflow	Protocollo	On premise
HUMAN RESOURCES	SAP HCM (MD, OM, TM)	SAP	Cloud
HUMAN RESOURCES	SAP SUCCESS FACTORS	SAP	Cloud
Cross	SAP IDM	SAP	Cloud
Integrazione	PO	SAP	Cloud
Cross	ServiceNow ITSM	Serv. Now	On premise

L'offerente sarà responsabile del personale dedicato alle attività di gestione, delle competenze e della formazione e/o certificazione delle stesse, tali da rispondere agli obiettivi definiti nel presente documento.

Per tutte le parti che compongono il servizio richiesto, il fornitore produrrà idonei deliverable descritti di seguito per singola azione; i documenti prodotti dovranno essere organizzati e catalogati seguendo le normative e le policy di Acque e, laddove disponibili, dovranno utilizzare i template appositi.

Rimane sottinteso che i deliverable previsti avranno tempi e modi di rilascio concordati in fase di kick off previsti per singola attività e che l'intera azione si riterrà conclusa al rilascio di tutti i deliverable previsti.

Sarà onere dell'offerente supportare il committente nella definizione di requisiti, nella realizzazione e gestione del progetto, nell'analisi dei risultati, e, qualora necessario, alla stesura di eventuale documentazione per la selezione di soluzioni identificate a seguito delle analisi svolte.

Metodologie, strategie e tecniche operative utilizzate durante tutta la fase di esecuzione delle attività dovranno essere concordate preventivamente con i referenti del committente ed approvate prima della loro partenza.

Le attività potranno essere svolte prevalentemente da remoto, ed in misura minore on-site a seconda delle esigenze di servizio e della sensibilità degli argomenti,

2.2 Obiettivi e attività

Le principali attività oggetto della presente selezione sono:

- Definizione del piano di progetto;
- Definizione e predisposizione del disegno infrastrutturale ed applicativo target;
- Valutazione degli scenari (comparazione hyperscaler) sia per i sistemi e soluzioni SaaS che IaaS;
- Definizione requisiti tecnici infrastrutturali;
- Dimensionamento delle infrastrutture target;
- Predisposizione del capitolato di selezione per le attività di migrazione;
- Supporto alla contrattualizzazione delle infrastrutture target;
- Supporto alla definizione del modello di licensing;
- Mappatura delle interfacce tra i sistemi interni ed esterni;
- Definizione della strategia di migrazione;
- Supporto al disegno dell'AMS e alla relativa contrattualizzazione;
- Supporto al disegno organizzativo della funzione IT interna;
- Supporto alla definizione e al monitoraggio dei budget di progetto;
- Supporto al coordinamento dei fornitori terzi coinvolti nel progetto di way out per garantire il rispetto del piano di progetto;
- Garantire attraverso SAL e monitoraggio continuo l'avanzamento delle attività ed il rispetto delle tempistiche di progetto;
- Segnalare tempestivamente eventuali open point e supportare Acque nella gestione e nel superamento degli stessi;
- Verifica del completamento dei setup infrastrutturali degli ambienti, corretta predisposizione ambienti ospitali alle applicazioni;
- Supporto alla validazione dei report di dettaglio degli UAT (User Acceptance Testing) di way out;
- Definizione Catalogo dei Servizi applicativi migrati;
- Supporto al coordinamento dei servizi AMS post go-live per garantire la transizione del modello di gestione della mappa applicativa.

2.3 Stima effort attività



L'effort previsto per le attività oggetto del presente capitolato è stimabile in 600 giorni uomo, da distribuirsi durante l'intera durata contrattuale, questo valore è da considerarsi del tutto presunto, sarà onere dell'offerente prevedere un effort puntuale in base alle esperienze maturate in servizi analoghi e al proprio approccio progettuale.

L'offerente dovrà esplicitare l'effort del team di progetto coinvolto definendo con adeguato livello di dettaglio le figure di Sponsor, Program Manager e technical team messo a disposizione.

2.4 Ruoli

L'offerente ha il dovere di individuare un modello organizzativo in grado di rispondere in modo efficace ed efficiente alle richieste della Committente, garantendo il necessario livello di professionalità richiesto anche in caso di turnover del personale.

Si precisa che, vista l'importanza del progetto e la stima dell'effort necessario al suo completamento, Acque definirà per singola attività al suo interno un team di progetto, con la funzione primaria di garantire il raggiungimento degli Obiettivi in linea con quelli definiti.

2.5 Dotazioni e strumentazione tecnologica

Sono a carico dell'offerente i costi delle dotazioni assegnate al personale, della strumentazione adottata, dei materiali utilizzati, delle attività di trasporto, e di ogni altro elemento, strumentale o meno, che si renda necessario per l'erogazione del servizio.

3 Gestione del contratto

In questo capitolo è definito il modello organizzativo per il governo del Contratto, in termini di comitati, ruoli, responsabilità ed attività che dovranno essere attuate per consentire un fattivo ed efficace espletamento dei Servizi da parte dell'offerente.

In una fase iniziale di preparazione Acque e l'offerente sono tenuti a collaborare allo scopo di definire la funzione di Program Management e un modello di progetto e governance di programma che verrà dettagliato in fase di kickoff.

Acque nominerà una struttura di progetto, tra cui un Project Sponsor che fungerà da responsabile finale relativamente agli obiettivi, alle priorità, al budget e alle eventuali variazioni sostanziali al piano di progetto.

3.1 Organizzazione e comunicazione

L'offerente ed Acque metteranno in atto il seguente programma di incontri per le finalità di gestione e governance di progetto. La frequenza degli incontri è puramente indicativa e sarà definita in fase di

avvio delle attività. L'offerente ha la possibilità di proporre un piano alternativo che sarà oggetto di valutazione.

Riunione	Frequenza	Obiettivo
SAL Operativi Progetto	In base alle necessità, almeno ogni due settimane	Indirizzare specifici problemi di delivery. Valutare eventuali modifiche rispetto all'ambito iniziale. Verificare aspetti di disegno della soluzione. Identificare potenziali rischi e strategie di mitigazione.
SAL Avanzamento Progetto	Almeno mensile	Formalizzazione dello stato di avanzamento del progetto, delle decisioni, delle azioni correttive e delle relative responsabilità. Il documento prodotto viene inviato ai membri dello Steering Committee.
Steering Committee	Bimestrale o in base alle necessità	Valutazione periodica dello stato di avanzamento del progetto e approvazione dei risultati. Definizione e revisione delle priorità e dell'ambito di progetto. Risoluzione dei nodi decisionali provenienti da escalation del progetto.

3.2 Deliverable e milestone

Di seguito si riporta lo schema di fatturazione che sarà vincolato alla consegna dei deliverable di seguito riportati, previa validazione da parte di Acque, e/o da milestone di progetto particolarmente rilevanti.

Per tutta la durata progettuale, indipendentemente dalle fasi e dalle tempistiche sotto elencate, l'aggiudicatario dovrà fornire i servizi di Program Management per il coordinamento ed il governo delle attività di way out secondo le metodologie proposte, interfacciandosi con la struttura di progetto di Acque e con i fornitori coinvolti nelle attività tecniche.

FASE PROGETTUALE	DELIVERABLE / MILESTONE	TEMPISTICA CONSEGNA	DI	FATTURAZIONE
Setup	<ul style="list-style-type: none"> piano di progetto; disegno infrastrutturale ed applicativo target; documento di valutazione 	entro 3 mesi dall'avvio del progetto		20% valore contratto

	<p>scenari SaaS e IaaS;</p> <ul style="list-style-type: none"> • capitolato di selezione per le attività di migrazione; • Modello di budgeting del progetto 		
Progettazione di dettaglio	<ul style="list-style-type: none"> • requisiti tecnici infrastrutturali; • dimensionamento delle infrastrutture target; • Mappatura delle interfacce tra i sistemi interni ed esterni • strategia di migrazione; • documentazione tecnica a supporto della contrattualizzazione delle infrastrutture target; • modello di licensing; 	entro 6 mesi dalla conclusione della fase di setup	20% valore contratto
Modello organizzativo	<ul style="list-style-type: none"> • Disegno del modello di AMS e relativa contrattualizzazione; • Modello di dettaglio della funzione IT per la governance della mappa applicativa 	entro 5 mesi dalla conclusione della fase di setup	15% valore contratto
Pre Go-live	<ul style="list-style-type: none"> • Test report infrastrutturale; • Test report applicativo/funzionale; 	Termine entro due mesi dal go-live	15% valore contratto
Post Go-live	Catalogo dei servizi applicativi;	4 mesi post go-live	30% valore contratto

3.3 Stati di avanzamento e penali

Sarà effettuato con cadenza almeno mensile un SAL per monitorare l'andamento delle attività richieste e verificare il corretto rispetto dei deliverable e delle milestone concordate.

In caso di ritardo nella consegna dei deliverable o del raggiungimento delle milestone individuate, e rappresentate nel paragrafo 3.2, sarà applicata una penale pari all'1% del valore della singola fase progettuale per ogni giorno lavorativo di ritardo.

4 Requisiti minimi di ammissione - Certificazioni aziendali

L'offerente dovrà dimostrare di essere in possesso delle seguenti Certificazioni assumendosi contestualmente l'impegno di mantenerle durante tutta la durata del contratto pena la mancata ammissione alla procedura di che trattasi:

- UNI EN ISO 9001
- UNI EN ISO 27001

Ogni partecipante dovrà allegare all'offerta amministrativa copia delle certificazioni possedute.

5 Valutazione delle offerte

La gara verrà aggiudicata anche in presenza di una sola offerta formalmente valida, purché ritenuta conveniente e congrua da parte della Stazione appaltante, mediante applicazione del criterio dell'offerta economicamente più vantaggiosa ai sensi dell'articolo 95 comma2 del Codice dei contratti, secondo i criteri di seguito indicati:

CRITERIO		PUNTEGGIO MASSIMO	
OFFERTA TECNICA	Piano programma	17	70
	Modello organizzativo	30	
	Esperienze pregresse	18	
	Chiarezza espositiva	5	
OFFERTA ECONOMICA	Prezzo offerto dall'impresa Concorrente	30	
TOTALE PUNTEGGIO		100	

Si ricorda all'offerente che Acque non terrà conto delle offerte non complete in ogni parte, o che non rispettino i requisiti minimi individuati, alterando quindi significativamente lo scopo e gli obiettivi del servizio.

5.1 Elementi di valutazione

Di seguito vengono riportate brevemente le indicazioni sui principi con cui Acque S.p.A. valuterà le offerte presentate dall'offerente.



Si precisa che sarà attribuito un coefficiente pari a 0 (zero) ai singoli criteri:

- in caso di assenza o mancata compilazione della relativa richiesta;
- per soluzioni non pertinenti rispetto agli elementi di valutazione;
- per soluzioni ritenute inadeguate.

Nella valutazione dell'offerta tecnica la stazione appaltante utilizzerà i sub criteri ed i sub pesi di seguito specificati:

CRITERIO	PUNT. MAX	RIF. SUB PESO	Subcriteri	SUB Punt MAX
CRITERIO A "Piano programma"	17	A1	Dettaglio delle singole fasi progettuali rispetto al cronoprogramma di massima indicato dalla stazione appaltante	10
		A2	Proposte migliorative rispetto alle macro fasi progettuali indicate	7
CRITERIO B "Modello organizzativo" Saranno valutate positivamente eventuali integrazioni dei deliverable in cui vi sia evidenza del valore aggiunto per il progetto	30	B1	Struttura e composizione del team di progetto	12
		B2	Modello di governance del progetto in termini di metodologia, competenze tematiche, strumenti e soluzioni tecnologiche, per l'erogazione dei servizi di Project Management, con particolare riferimento a metodologie Agile	10
		B3	Dettaglio dei deliverable richiesti nel presente capitolato	8
CRITERIO C "Esperienze pregresse"	18	C1	Ciascun concorrente dovrà descrivere 3 esperienze pregresse realizzate dal 2018 in poi, nell'ambito dei servizi di PMO oggetto della presente iniziativa con particolare riferimento a progetti su mappe applicative complesse in ambito SAP per Utility Italiane. Almeno 2 delle 3 esperienze pregresse devono comprendere attività progettuali e infrastrutturali riguardanti il modulo SAP IS-U. Saranno assegnati max 6 punti per ciascuna esperienza in base all'aderenza al contesto della presente iniziativa.	18
CRITERIO D	5	D1	Aderenza del documento di offerta rispetto	5

“Chiarezza espositiva”			alla struttura richiesta, e chiarezza espositiva.	
CRITERIO E “Prezzo offerto dall’impresa Concorrente”	30	E1	MAX * [(Pb-Pi) / (Pb-Pm)] All’interno della formula <ul style="list-style-type: none"> • MAX = punteggio massimo attribuibile (30 punti); • Pb = prezzo a base di negoziazione • Pi = prezzo concorrente iesimo, si ottiene dalla sommatoria di tutte le Parti componenti l’offerta • Pm = prezzo minimo offerto dai concorrenti 	30

Per rendere omogenea l’attribuzione dei punti alle diverse offerte, verrà assegnato ad ognuna delle voci inerenti i singoli aspetti dell’offerta da valutare un punteggio pesato in funzione dell’importanza della singola voce nell’ambito dell’offerta stessa.

A tale scopo sono stati previsti, oltre ai sub criteri sopra illustrati, sei giudizi da attribuire alle singole voci oggetto di valutazione; ad ognuno di detti giudizi corrisponde l’assegnazione alla singola voce di un punteggio corrispondente alla relativa percentuale dei punti massimi per la stessa voce previsti, di seguito analiticamente indicati:

Giudizi	Corrispondente percentuale dei punti massimi	CRITERIO	Subcriterio	Punteggio corrispondente
Eccellente	100%	A	A1	10
Ottimo	80%			8
Più che Adeguato	65%			6,5
Adeguato	50%			5
Parzialmente Adeguato	40%			4
Inadeguato	0%			0
Eccellente	100%		A2	7
Ottimo	80%			5,6
Più che Adeguato	65%			4,5
Adeguato	50%			3,5
Parzialmente Adeguato	40%			2,8
Inadeguato	0%			0
Eccellente	100%	B	B1	12
Ottimo	80%			9,6

Più che Adeguato	65%			7,8
Adeguato	50%			6
Parzialmente Adeguato	40%			4,8
Inadeguato	0%			0
Eccellente	100%		B2	10
Ottimo	80%			8
Più che Adeguato	65%			6,5
Adeguato	50%			5
Parzialmente Adeguato	40%			4
Inadeguato	0%			0
Eccellente	100%		B3	8
Ottimo	80%			6,4
Più che Adeguato	65%			5,2
Adeguato	50%			4
Parzialmente Adeguato	40%			3,2
Inadeguato	0%			0
Eccellente	100%	C	C1	18
Ottimo	80%			14,4
Più che Adeguato	65%			11,7
Adeguato	50%			9
Parzialmente Adeguato	40%			7,2
Inadeguato	0%			0
Eccellente	100%	D	D1	5
Ottimo	80%			4
Più che Adeguato	65%			3,3
Adeguato	50%			2,5
Parzialmente Adeguato	40%			2
Inadeguato	0%			0

Per i criteri e sub-criteri di cui sopra una volta terminata la procedura di attribuzione discrezionale dei giudizi/voti, si procederà a trasformare la media dei giudizi/voti attribuiti ad ogni offerta da parte di tutti i commissari in coefficienti definitivi, riportando a uno la media più alta e proporzionando, a tale media massima, le altre medie prima calcolate.

Successivamente si procederà: in caso di criteri che presentino sub-criteri, alla eventuale così detta riparametrazione (qualora il punteggio complessivo ottenuto dalla somma dei sub-criteri per un determinato criterio dell'offerta migliore non raggiunge il valore del peso del criterio).

E quindi per ciascun criterio, ad individuare il punteggio attribuibile a ciascuna offerta, tramite la formula:

$$P_{ai} = C_{ai} * P_a$$

Dove

P_{ai} = punteggio concorrente i per il criterio a

C_{ai} = coefficiente del criterio a , del concorrente i

P_a = peso criterio a

I punti verranno assegnati alle varie offerte con la seguente formula:

$$\text{Offerta}_i = P_{Ai} + P_{Bi} + P_{Ci} + P_{Di} + P_{Ei}$$

dove:

P_{Ai} = sono i punti assegnati al **Piano programma**

P_{Bi} = sono i punti assegnati al **Modello organizzativo**

P_{Ci} = sono i punti assegnati alle **Esperienze pregresse**

P_{Di} = sono i punti assegnati alla **Chiarezza espositiva**

P_{Ei} = sono i punti assegnati al **Prezzo offerto dall'impresa Concorrente**

PUNTEGGIO TOTALE

Ai fini dell'individuazione del miglior offerente si procederà a sommare per ciascun concorrente i punteggi attribuiti nell'offerta tecnica nonché i punteggi assegnati con riferimento all'offerta economica. Il servizio verrà assegnato all'impresa che avrà ottenuto il punteggio più alto.

A parità di punteggio complessivo si aggiudicherà la gara il concorrente che avrà totalizzato il punteggio più alto nel criterio di valutazione B; in caso di ulteriore parità di punteggio si prenderà in considerazione il punteggio più alto relativi al criterio di valutazione A.

5.2 Compilazione

Ai fini della formulazione dell'offerta tecnica dovrà essere prodotto e inserito a sistema secondo le indicazioni della lettera d'invito un allegato tecnico in cui siano facilmente rintracciabili tutte le attività descritte per ogni singola parte.

Si richiede di descrivere puntualmente sia la soluzione complessiva proposta, sia dei dettagli relativi a criteri di valutazione.

La suddetta relazione tecnica dovrà rispettare il limite di lunghezza massimo di 50 pagine (comprensivo di certificazioni e allegati); la valutazione sarà effettuata esclusivamente entro i limiti descritti, le pagine eccedenti le prime 50 non saranno considerate ai fini della valutazione tecnica. L'offerente dovrà strutturare l'offerta tecnica in modo da rendere chiaramente rintracciabili le informazioni utili alla valutazione, prevedendo quindi apposite sezioni per i criteri A, B e C (e i relativi sub-criteri) riportati nella tabella al paragrafo 5.1.

OFFERTA ECONOMICA

L'offerta economica dovrà essere formulata riportando l'effort suddiviso nelle fasi progettuali sopra descritte. Per ciascuna fase dovranno essere indicate il numero di giornate previste per figura professionale, indicando per ciascuna la relativa tariffa giornaliera. La stima dell'effort sarà comunque indicativa e utile alla valutazione dell'offerta, e non sarà vincolante per l'effettiva consuntivazione di quanto svolto all'interno dei servizi, che sarà regolato esclusivamente dal raggiungimento delle milestone individuate per le fasi progettuali.

Il Responsabile IT
Ing. Francesco Branchitta

