

Scenario

In Italia la Pubblica Amministrazione, a livello Locale e Centrale, e le principali Aziende stanno utilizzando sempre di più (anche per vincoli normativi) soluzioni di appalti on line e mercati elettronici per comprare beni e servizi.

Si pensi al Mercato elettronico della PA di Consip divenuto obbligatorio per tutti gli acquisti sotto i 200 mila euro (**+ 300% di volumi negli ultimi 3 anni**) e alle piattaforme appalti delle Regioni.

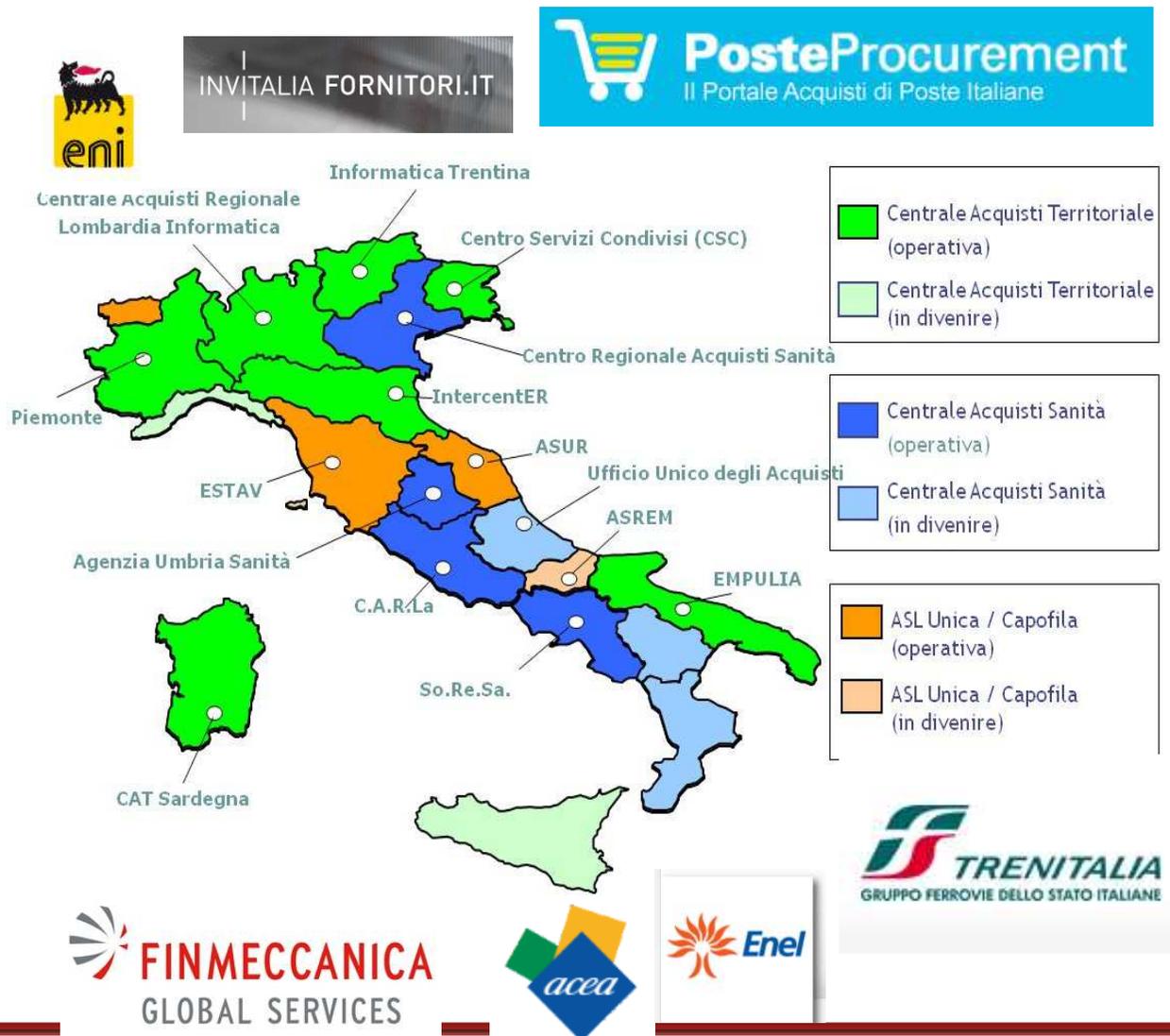
Ma anche ai sistemi di eProcurement di FS, Eni, Enel, Finmeccanica, Poste Italiane e dei grandi gruppi privati del settore bancario, telefonico, ecc.

Centrali di committenza e portali di eProcurement in Italia

Consip è la centrale acquisti pubblica nazionale, ma in Italia molte Regioni ed Enti hanno sviluppato le proprie piattaforme di appalti telematici. Il DL 66/2014 individua in un massimo di 35 le Centrali Appaltanti Pubbliche.

Le grandi aziende pubbliche (FS, Eni, Enel) e private (Unicredit, Q8, Wind) hanno sistemi di acquisto on line.

Un'impresa deve abilitarsi a tutti i portali se vuole essere competitiva in più aree geografiche.



Portali analizzati e mappati secondo caratteristiche chiave

Regionali	Centrale	Nazionali	
Basilicata	Regione Basilicata – Direzione Generale Dipartiment SEL – Società Energetica Lucana	Consip SpA	Mercato Elettronico della PA – a ed Enti Locali
Calabria	SUA – Stazione Unica Appaltante	POSTE Italiane	PosteProcurement - Multiprodo
Campania	So.Re.Sa. – Società Regionale per la Sanità	ENI	Eni eProcurement - Multiprodo
Emilia-Romagna	IntercentER – Agenzia regionale per lo sviluppo dei r	ENEL	Fornitori – Acquisti – Enel (Mult
Friuli-Venezia-Giulia	"Direzioni centrali dell'amministrazione regionale Direzione centra Servizio centra	UNICREDIT	Procurement Office - Multiprod
Lazio	Regione Lazio –	Q8	Area fornitori Q8 - Multiprodotto
Liguria	C.R.A. - Centrale Regione Liguria	TERNA	Gare Terna
Lombardia	Consorzio Energ Azienda Region	WIND	WebEDI Wind - Multiprodotto
Marche	ASUR – Azienda SUAM – Stazion	TELECOM	VendorsHub - Multiprodotto
Molise	ASREM – Aziend	VODAFONE	Portale fornitori - Multiprodotto
Piemonte	SCR – Società di	FASTWEB	Portale fornitori - Multiprodotto
Puglia	Innovapuglia (E	INTESA SAN PAOLO	Portale fornitori - Multiprodotto
Sardegna	C.A.T. – Central	TRENITALIA	Portale Acquisti di Trenitalia Spa
Toscana	Regione Toscan ESTAR - Ente di		
Trentino-Alto Adige	Agenzia per i pr forniture - Cent		
Bolzano	Azienda Sanitaria Provincia di Bolzano		
Trento	Azienda Provinciale per i Servizi Sanitari		

Individuate caratteristiche chiave utili per supportare le imprese a trovare i clienti più adatti es. Aree geografiche, tipo prodotti e servizi, tempi di pagamento

Dalla mappatura sono emerse 2 cifre da commentare

La prima è 5: sono i principali software vendor di portali di eProcurement, coprono 80% del mercato

La seconda è 90%: la fase di abilitazione delle imprese venditrici ai portali è simile al 90% in tutti i 5 principali portali

Se esistessero standard di formati e di processi per l'abilitazione accettati e diffusi:

Vantaggi per chi vende: facilità abilitarsi a molte piattaforme in un “click” > risparmi di processo, trasparenza, aumento base clienti

Vantaggi per chi compra: diminuzione errori, diminuzione costi backoffice, aumento numero fornitori, aumento concorrenza, aumento facilità ottenere offerte > risparmi prezzo, trasparenza

Next Steps

Promuovere un progetto Unindustria e Camera di Commercio teso a:

Individuare 15 grandi portali acquisti pubblici e privati

Costruire il data set dei campi simili nel processo di abilitazione imprese

Condividere standard di semantica e di sintassi per questi campi simili con Comitati, Community professionali e GdL di Unindustria interessati (es. Appalti, Agenda Digitale), utilizzando come base gli standard già sviluppati da PEPPOL

Iniziare pilota con regione Lazio Roma Capitale e controllate

Proporre ai software vendor dei 5 principali portali di recepire questi standard

Sviluppare una soluzione per costruire il Virtual Company Dossier (la “busta A”) delle imprese fornitrici, con i dati standard richiesti per l’abilitazione

Sviluppare una soluzione che “con un click” invia i dati del Virtual Company Dossier di una impresa venditrice (e li tiene aggiornati) ai più importanti portali delle Aziende/Enti acquirenti