

# AREA ACQUISTI SETTORIALI

## 305 ACQUISTARE INFORMATION TECHNOLOGY

*Guida pratica per l'acquisto di hardware, software e consulenze IT*

L'acquisto di prodotti e servizi di Information Technology (IT) si caratterizza come un'attività ad elevata complessità. Si tratta infatti di un processo che richiede l'impiego di competenze e strumenti specifici che devono essere condivisi con differenti soggetti all'interno dell'azienda. Il settore è infatti in costante evoluzione, le tecnologie in ambito hardware e software sono soggette a un forte contenuto di innovatività e i fornitori che le propongono sono sovente aziende nuove, piuttosto che imprese frutto del merging di più società già esistenti piuttosto che spin-off di multinazionali di grande dimensione. E' inoltre da tenere in debita considerazione la grande articolazione della tipologia dei fornitori: produttori OEM, branch nazionali, distributori indipendenti, etc. La volatilità del parco fornitori del comparto IT è molto elevata e pertanto le tradizionali tecniche di sourcing (dallo scouting alla costruzione delle gare di fornitura) sono da rivisitare in funzione delle peculiarità di questo particolare ambito di attività economica. Gli impianti contrattuali sono inoltre decisivi per procedere all'ingaggio del fornitore in ottemperanza alle politiche di contenimento dei rischi di fornitura determinate da clausole, p.es sulla proprietà intellettuale, sono decisive per l'acquisto di software, come, in ambito hardware, le condizioni di garanzia sull'assistenza e la ricambistica assumono una criticità molto rilevante. Per muoversi in modo efficace in questo ambito i compratori devono pertanto adottare un approccio che tenga conto di ogni variabile in gioco e delle leve a loro più favorevoli.

Durante il corso il docente presenterà una ricca casistica di esperienze e di situazioni in ambito hardware, software e consulenze IT.

### OBIETTIVI

- Fornire una disamina accurata sia delle caratteristiche dei beni e di servizi dell'ambito IT sia della tipologia dei fornitori
- Consentire ai partecipanti di conoscere nei dettagli la specificità della gestione di un acquisto IT (Hardware, Software, Consulenze)
- Curare la trasmissione delle migliori tecniche di scouting e di valutazione dei fornitori del settore
- Permettere di acquisire le tecniche adeguate per la determinazione dei livelli di servizio e delle più rilevanti clausole contrattuali

### DESTINATARI

- **Category Manager e Buyer Senior** specializzati nell'acquisto di indiretti e di IT (per raggiungere la padronanza degli strumenti di prospezione del mercato e delle forme contrattuali più adeguate per l'acquisto di beni e servizi IT)
- **Responsabili e Risorse dei dipartimenti di Information Technology** (laddove i reparti IT provvedano, anche solo parzialmente, all'acquisto diretto di IT, per ricevere una informazione approfondita sui criteri di procurement da applicarsi per questo settore)

### AGENDA

#### 1. Specificità della gestione di un acquisto IT

- a) La differenza tra creazione e assicurazione del valore
- b) Differenti approcci per forniture e servizi IT

#### 2. Impostazione di una gara

- a) Predisposizione della documentazione per muoversi in un contesto competitivo
- b) Schemi di capitolato
- c) Requisiti della fornitura/servizio
- d) Come interagire nella loro raccolta e ottimizzazione
- e) I livelli di servizio: quali considerare, come misurarli, quanto possono essere stringenti

#### 3. Conduzione della gara

- a) Possibili modalità di presentazione della "gara" ai fornitori e supporto ai chiarimenti
- b) Raccolta, analisi e valutazione delle risposte: il modello di valutazione e la griglia di valutazione
- c) La strategia di negoziazione e l'assegnazione della fornitura

#### 4. Il contratto

- a) L'opportunità di inserire le penali: valutazione di costi e benefici
- b) I termini e le condizioni specifiche per forniture IT

#### 5. Dopo l'aggiudicazione

- a) Il processo di miglioramento continuo e l'archiviazione della documentazione
- b) Le competenze indispensabili e quelle ausiliarie o specialistiche, eventualmente esternalizzabili

#### 6. Condivisione di esempi pratici di strumenti utilizzabili nelle varie fasi del processo d'acquisto.