



Gli appalti di soluzioni innovative: un approccio all'acquisto di innovazione

Cagliari, 13 marzo 2018

Diego Mattioli

con il supporto di:



REGIONE AUTONOMA DE SARDIGNA
REGIONE AUTONOMA DELLA SARDEGNA

in collaborazione con:



PROMO P.A.
FONDAZIONE
RICERCA ALTA FORMAZIONE PROGETTI



Cosa si intende per appalti di soluzioni innovative

"L'utilizzo degli appalti di soluzioni innovative deve adattarsi alla ragione d'essere degli appalti, ovvero che un'organizzazione pubblica acquista beni e servizi di cui ha bisogno per svolgere la sua funzione" ref Georghiou, Edler et al.

Non innovazione per amore dell'innovazione: l'innovazione deve avere l'obiettivo di soddisfare reali bisogni insoddisfatti, per consentire ad un'organizzazione di svolgere in modo efficace la propria funzione.



**I beni e i servizi di cui hai bisogno, quando ne hai bisogno,
al prezzo che rifletta il loro valore**

Cosa cambia

Gli appalti divengono la via per ...

... stimolare il mercato ad investire in beni e servizi migliori e più innovativi per rispondere ai bisogni insoddisfatte di un'organizzazione ...

... sbloccare la creatività e il potenziale di innovazione dei fornitori per ottenere risultati migliori a costi contenuti ...

... rimuovere gli ostacoli all'accesso al mercato di soluzioni innovative ...



**Non chiedere beni o servizi ma
SOLUZIONI A BISOGNI INSODDISFATTI**

Ma cosa sono esattamente?

Gli appalti di soluzioni innovative sono forme di appalto in cui il settore pubblico agisce come launching customer / primo attuatore / o primo acquirente di prodotti o servizi innovativi che non sono ancora presenti sul mercato (o non disponibili su ampia scala)



Quando si ricorre agli appalti di soluzioni innovative?

Gli appalti di soluzioni innovative si utilizzano quando i bisogni delle amministrazioni pubbliche richiedono soluzioni che non sono ancora presenti sul mercato o lo sono solo in piccola quantità non in grado di rispondere all'esigenza di uno sviluppo su vasta scala



La soluzione non richiede alcuna fase R&D in quanto o già realizzata o non necessaria

Come opera il settore pubblico?

Il settore pubblico agisce come facilitatore aggregando una domanda potenziale che garantisce all'investitore privato la possibilità di espandere la produzione per portare al mercato il prodotto con il desiderato rapporto qualità / prezzo in un intervallo di tempo definito



Dopo una fase di testing e/o certificazione, il mercato potenziale individuato dovrà garantire l'acquisto di una quantità significativa del prodotto / servizio

Come scegliere la procedura

7

C'è sufficiente conoscenza del mercato per definire i requisiti della soluzione richiesta?			
Si		No	
		Consultazione preliminare di mercato	
E' necessario una fase di R&D prima dell'attivazione della procedura d'appalto?			
Si		No	
Si intende anche acquistare il prodotto o servizio su scala commerciale, come parte della medesima procedura		La stazione appaltante deve specificare le caratteristiche richieste prima della procedura d'appalto?	
Si	No	Si	No
Partenariato per l'innovazione	Appalto pre-commerciale	Procedura competitiva con negoziazione	Dialogo competitivo

**Identificazione dei
bisogni**

Chiara comprensione
dei bisogni

**Consultazione di
mercato**

Dialogo accurato e
convincente con il
mercato

**Appalto di soluzioni
innovative**

Procedura partecipativa
competitiva e non
discriminatoria

8

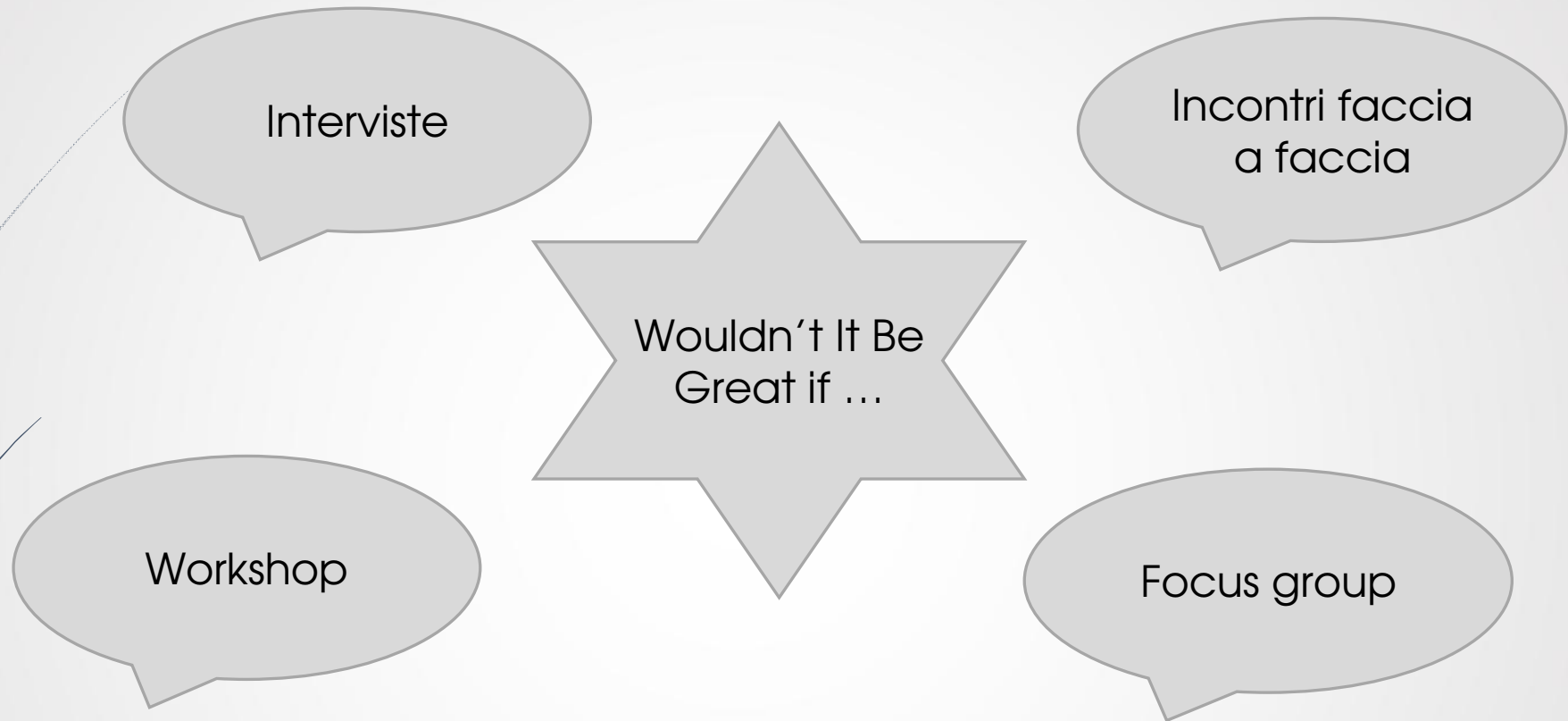
Il processo

« Il punto di partenza di un appalto per l'innovazione è riconoscere di avere un fabbisogno inappagato che richiede una soluzione, quindi decidere di fare qualcosa » (G. Wayles)

Un processo adeguato di identificazione dei bisogni consente:

- una corretta informazione al mercato
- l'efficacia delle soluzioni proposte nelle fasi successive
- di evitare il rischio che bisogni insoddisfatti non identificati si trasformino in problemi urgenti;
- facilitare il processo di Demand Driven Innovation

Coinvolgere chi beneficerà dell'innovazione



10

Identificazione dei bisogni – come identificarli?

Restituire i bisogni senza anticipare soluzioni

- Essere chiari e semplici nella descrizione
- Non prospettare soluzioni di come il bisogno dovrebbe essere soddisfatto
- Non specificare e consentire al mercato di essere creativo
- Decidere se utilizzare una domanda ampia o ristretta
- Convalidare il bisogno identificato attraverso una consultazione di mercato



Identificazione dei bisogni

Chiara comprensione dei
bisogni

Consultazione di mercato

Dialogo accurato e
convincente con il
mercato

Appalto di soluzioni innovative

Procedura partecipativa
competitiva e non
discriminatoria



« Rappresenta l'opportunità per l'ente pubblico di rendere credibile nei confronti del mercato la propria richiesta »

Per le aziende, lo sviluppo di nuovi prodotti comporta rischi tecnici e richiede investimenti di tempo e denaro.

Gli imprenditori razionali innovano e sviluppano nuovi prodotti solo se individuano una concreta prospettiva di mercato per il prodotto.

L'ente pubblico deve dimostrare che la propria richiesta deriva da un bisogno concreto e reale



Per la Stazione Appaltante

- Permette la verifica della presenza di soluzioni ai bisogni identificati
- Aiuta a definire una procedura che favorisca l'innovazione
- Identifica le condizioni di mercato necessarie per la soluzione da fornire (ad es. Domanda, tempo, regolamenti)
- Testa la risposta del mercato alla specifica richiesta

Per il mercato

- Porta il punto di vista del mercato nella procedura
- Fornisce al mercato una visione anticipata del prossimo appalto (il mercato ha bisogno di tempo per innovare)
- Fornisce informazioni preziose ai potenziali fornitori - li aiuta a differenziare la loro offerta su fattori diversi dal prezzo

CREDIBILITA'

- La domanda deve essere reale ed effettiva
- L'organizzazione deve dimostrare il proprio investimento nel processo
- L'organizzazione deve capire il punto di vista del mercato dimostrando la scalabilità dell'investimento
- Garantire trasparenza e non discriminazione
- Definire tempistiche realistiche



Ascoltare e dimostrare di aver compreso

- Market Sounding Prospectus (MSP)
- Avviso di preinformazione nella GUUE (PIN Art 66 D.Lgs 50/16)
- Questionario
- Pagina web
- Nota informativa
- Workshop di consultazione del mercato e visite in loco
- Dialogo tecnico – solitamente con singoli fornitori



Identificazione dei bisogni

Chiara comprensione dei
bisogni

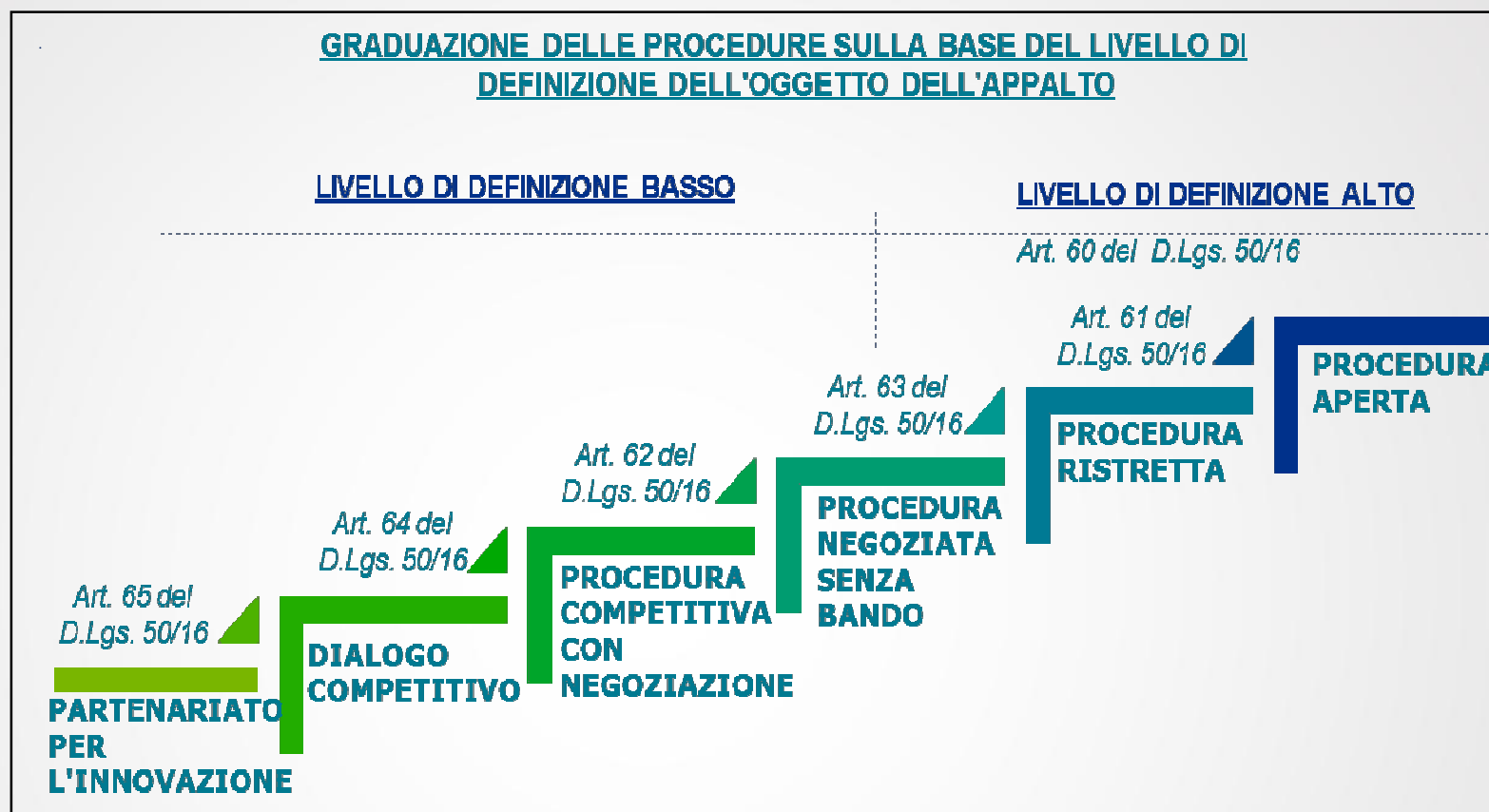
Consultazione di mercato

Dialogo accurato e
convincente con il
mercato

Appalto di soluzioni innovative

Procedura partecipativa
competitiva e non
discriminatoria

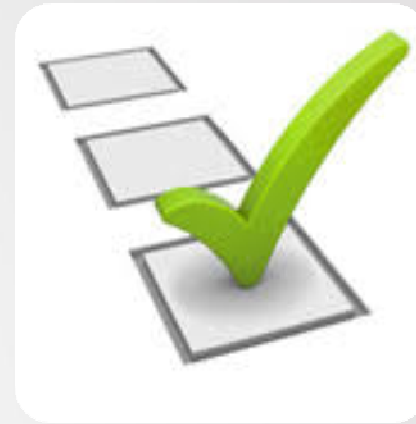




Fonte Studio Legale Spinelli

Devono essere soddisfatti uno o più dei seguenti criteri:

- le esigenze dell'amministrazione aggiudicatrice non possono essere soddisfatte senza l'adozione di soluzioni immediatamente disponibili;
- implicano progettazione o soluzioni innovative;
- l'appalto non può essere aggiudicato senza preventive negoziazioni a causa di circostanze particolari in relazione alla loro natura, complessità o impostazione finanziaria e giuridica o a causa dei rischi ad essi connessi;
- le specifiche tecniche non possono essere stabilite con sufficiente precisione dall'amministrazione aggiudicatrice
- in risposta a una procedura aperta o ristretta, sono presentate soltanto offerte irregolari o inaccettabili.



Le condizioni per attivare appalti per l'innovazione ai sensi dell'Art 59 del D.Lgs 50/16

Procedura competitiva
con negoziazione
(art. 62 D.Lgs 50/2016)

Dialogo competitivo
(art. 64 D.Lgs. 50/2016)

Nel caso del Dialogo competitivo la stazione
appaltante non deve specificare le caratteristiche
richieste prima della procedura d'appalto

cedura competitiva n negoziazione (art. 62 D.Lgs 50/2016)

21

Fase di Selezione	
Avviso di indizione di gara Oggetto, esigenze, caratteristiche richieste della fornitura, criteri di aggiudicazione e requisiti minimi	Selezione degli operatori per la negoziazione 1) Domanda di partecipazione 2) Valutazione delle informazioni fornite 3) Presentazione dell'offerta iniziale
Fase di negoziazione	
Negoziazione Una o più fasi di sottomissione di offerte scritte e negoziazione per migliorarne il contenuto <u>Garantire Trasparenza e Riservatezza</u>	Eventuale limitazione del numero dei candidati
Fase di Aggiudicazione	
Chiusura della fase negoziale L'amministrazione informa gli attori economici del termine della negoziazione e stabilisce il termine per la presentazione delle offerte definitive	Aggiudicazione del contratto basato sulle offerte Verifica della conformità ai requisiti minimi e valutazione sulla base dei criteri di aggiudicazione

Dialogo competitivo (art. 64 D.Lgs. 50/2016)

22

Fase di Selezione		
Bando di gara o Avviso di indizione di gara Esigenze e i requisiti richiesti <u>Criterio di aggiudicazione: rapporto qualità/prezzo</u>	Selezione degli operatori per il dialogo 1) Domanda di partecipazione 2) Valutazione delle informazioni fornite 3) Invito a partecipare al dialogo	
Fase di Dialogo		
Dialogo Avvio del dialogo nell’ambito del quale possono essere discussi tutti gli aspetti dell'appalto. <u>Garantire Trasparenza e Riservatezza</u>	Uno o più round di dialogo Non ci sono tempi definiti	Eventuale limitazione del numero dei candidati
Fase di Aggiudicazione		
Chiusura della fase dialogo Dopo aver dichiarato concluso il dialogo e averne informato i partecipanti rimanenti, le stazioni appaltanti invitano a presentare le offerte finali in base alla soluzione presentate nella fase del dialogo	Finalizzazione delle offerte Su richiesta della stazione appaltante le offerte possono essere chiarite, precisate e perfezionate senza modificare gli aspetti essenziali dell'offerta o dell'appalto.	Selezione dell’operatore e conferma dei termini

Prominent MED

Prominent MED ha l'obiettivo di promuovere l'utilizzo di appalti pubblici per l'innovazione (PPI) nei piccoli comuni di area mediterranea.



In particolare, si focalizza sull'utilizzo di procedure di appalto pubblico innovative per stimolare l'adozione di nuovi servizi e prodotti che possano migliorare la qualità dei servizi offerti al cittadino.

Prominent MED



Nell'ambito del progetto, gli appalti pubblici per l'innovazione saranno applicati al miglioramento delle performance energetiche e strutturali degli edifici pubblici.

Nello specifico il progetto si concentrerà in: scuole, asili, palazzi storici che ospitano attività delle istituzioni, edifici dismessi da riqualificare a fini di pubblica utilità

Dove

Italia



SVILUPPUMBRIA



COMUNE
DI NARNI

Spagna



DE LA RIBERA
àrea d'energia



UNIVERSITAT
POLITÀCNICA
DE VALÈNCIA

Portogallo



COMISSÃO INTERMUNICIPAL DO RIO LENTIS



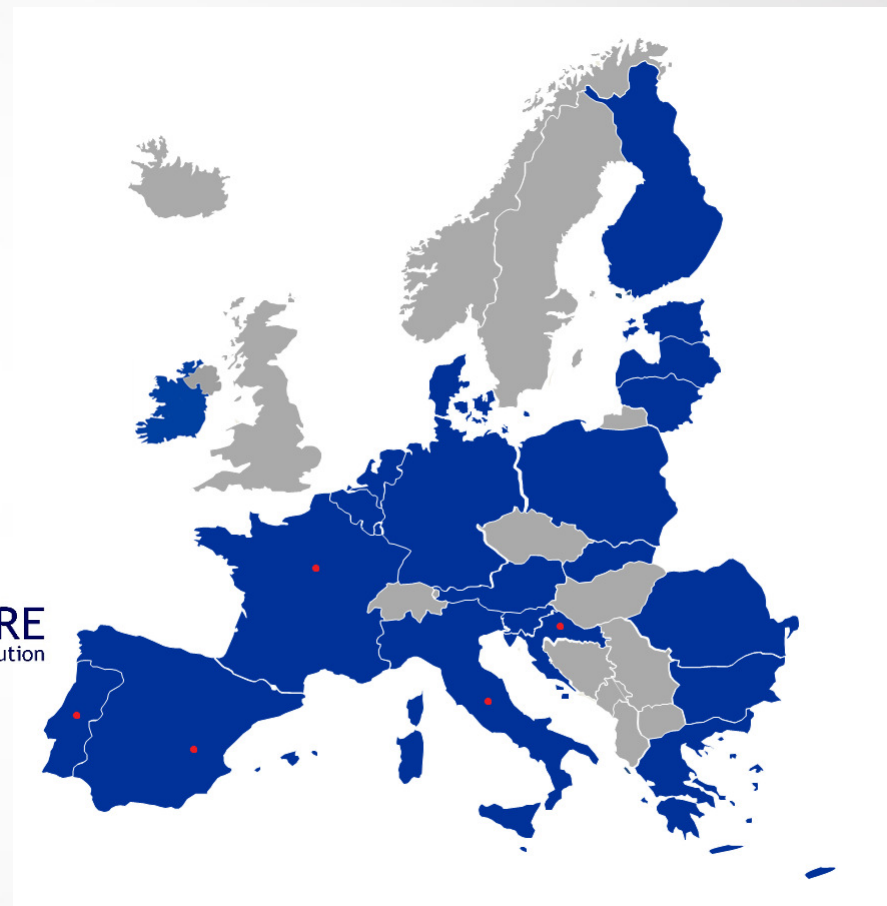
IrRADIARE
Science for Evolution

Croazia



Francia

CSTB
le futur en construction



In cosa si investirà



Asilo



Scuola



Comune



Ex-opificio

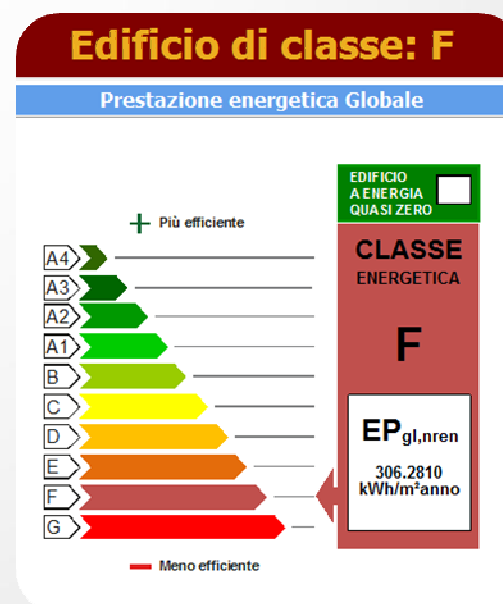
FOCUS 1: Asilo Nido Gianni Rodari – Narni (TR)



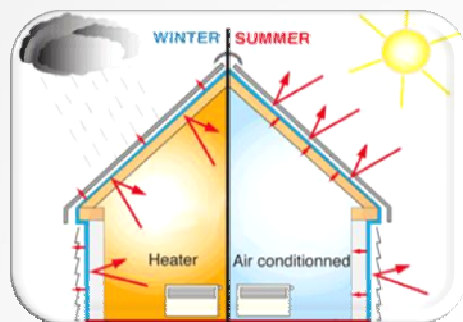
L'asilo nido è attivo 11 mesi l'anno. Lo scarso isolamento termico comporta basse temperature in inverno ed alte in estate non garantendo le condizioni adeguate per i bambini (6-36 mesi)

L'asilo "Gianni Rodari" ospita circa 200 persone (bambini, insegnanti e assistenti).

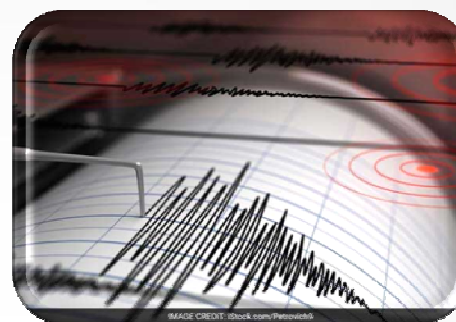
► L'edificio si sviluppa su un solo piano (superficie netta 1.250 m²). La struttura portante è in cemento armato (travi, pilastri) e in muratura



Risultati dell'analisi dei fabbisogni



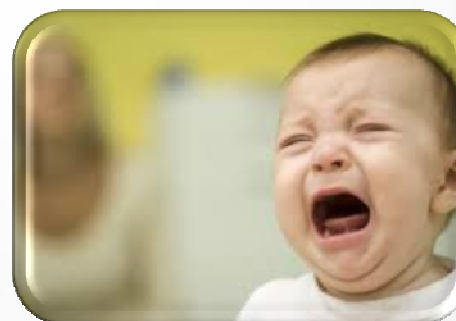
Isolamento
termico



Resilienza
Sismica



Apprendimento
sensoriale



Isolamento
Acustico

Cosa stiamo facendo?

STEP ①



Consultazione di mercato

Perchè: discutere con il mercato possibili soluzioni tecniche, la loro fattibilità, modalità costruttive, tempistiche e costi.

Come:

- 1) Evento di lancio della consultazione
- 2) Pubblicazione dell'avviso di preinformazione
- 3) Creazione di una pagina Web
- 4) Questionario per raccogliere le informazioni degli operatori economici

Durata: 60-90 giorni

Il business case

STEP ②



Business Case

Perchè: supportare le decisioni di investimento sia da parte dell'offerta che della domanda.

Come:

Domanda

- 1) Definire potenziali benefici in termini di risparmi operativi
- 2) Effettuare una valutazione Life Cycle Costing
- 3) Quantizzare i benefici economici derivanti dall'adozione della soluzione

Offerta

- 1) Verificare la fattibilità economica della soluzione con le risorse date
- 2) Dimostrare la credibilità del progetto
- 3) Presentare il mercato potenziale per i fornitori

Durata: 30 giorni

I prossimi step

STEP ③



Selezione e lancio della procedura

Si procederà ad individuare la procedura di appalto per l'innovazione sulla base dei risultati ottenuti ed a definire: le specifiche tecniche della soluzione, l'entità dell'investimento, requisiti minimi degli operatori economici etc

STEP ④

Sottoscrizione del contratto e realizzazione dei lavori

Entro ottobre 2019 sarà chiusa la procedura, selezionato l'operatore e realizzato l'investimento



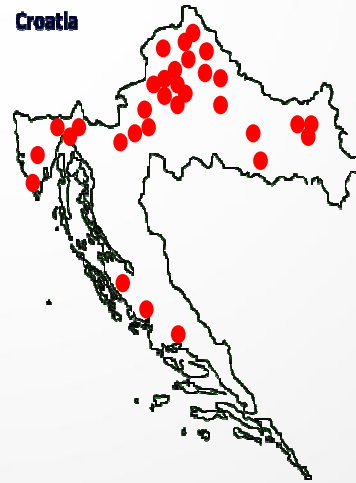
FOCUS 2: Asilo Comune di Koprivnica (HR)



Asilo del comune di Koprivnica (1000 m²) – struttura prefabbricata con un fine vita programmato di 35 anni.

Perchè questo edificio?

Prossimo a fine vita, le autorità locali vogliono estendere il ciclo di vita dell'edificio attraverso il miglioramento della struttura e dei servizi.



Perchè questa tipologia?

La tipologia è presente in molte aree della Croazia e il bisogno di riqualificazione è ampio

Risultati dell'Analisi dei fabbisogni



Modalità:

Focus group gestiti con operatori e genitori

Risultati

- ➡ Max 2 mesi per la realizzazione degli interventi
- ➡ Garantire l'apertura degli spazi interni
- ➡ Garantire maggiore luminosità
- ➡ Soluzioni competitive e Cost effective
- ➡ Scalabilità e replicabilità della soluzione
- ➡ Incorporare elementi didattici nella soluzione

I prossimi step

Utilizzo del Forward Commitment Procedure (FCP):

- ➡ Identificazione dei canali di comunicazione con i fornitori
- ➡ Creare Outcome Based Requirements – requisiti basati sui risultati attesi
- ➡ Creare MSP - Market Sounding Prospectus
- ➡ Open Market Consultation

Perchè: discutere con il mercato possibili soluzioni e la loro fattibilità e possibili criteri e requisiti minimi

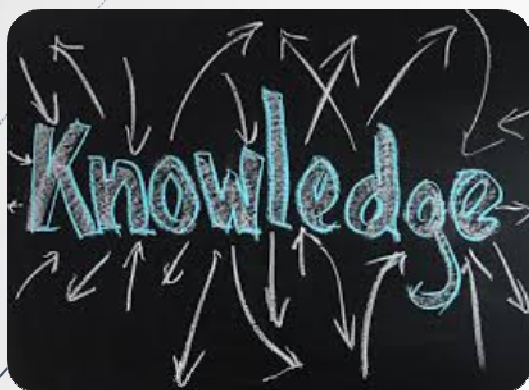
Come

- 1) Pubblicazione del PIN con il MSP
- 2) Web page per informare il mercato
- 3) Questionario
- 4) Site visits per incontrarsi con i fornitori e raccogliere idee

Periodo: 80 giorni



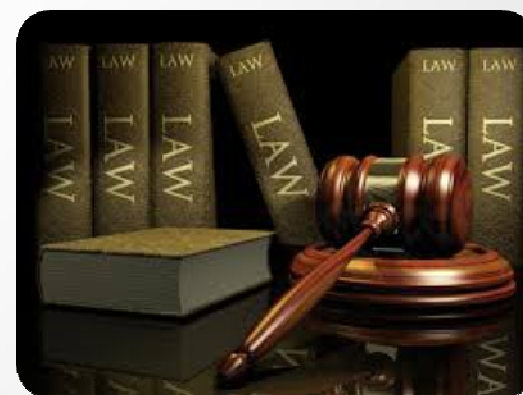
Prime lezioni apprese



Mancanza di conoscenza e competenze tecniche: I piccoli comuni hanno necessità di un supporto tecnico specifico sia in materia legale che tecnico ingegneristica per supportare i processi di innovazione

Quadro legislativo complesso

In particolare nei Paesi di area Mediterranea il complesso normativo in materia di appalti pubblici è poco chiaro e estremamente complesso con una giurisprudenza in materia ancora limitata. Tale situazione rappresenta un freno determinante allo sviluppo delle procedure di appalto per l'innovazione



Prime lezioni apprese



Attrarre il mercato

La limitata scala degli investimenti comporta un basso interesse del mercato per le procedure attivate dai piccoli comuni

Scalabilità delle soluzioni

Solo dimostrando la scalabilità e replicabilità delle soluzioni proposte il mercato è interessato ad investire



Appalto di soluzioni innovative ...



**KEEP
CALM
AND
WHAT
ELSE?**

go Mattioli – Project Manager

mattioli@noesisonline.eu