

# Webinar OSSIF

*Metodi e strumenti per efficientare i processi di procurement e facility management dei sistemi di security*



## Pluralità di tecnologie di security reperibili sul mercato

- Disporre di un metodo per **valutare, misurare e comparare** in maniera **oggettiva, tecnologie e servizi** di security, che possano contribuire alla definizione di una soluzione target per il Cliente.



## Vendor VS System Integrator (SI)

- Disporre di un metodo per **valutare, misurare e comparare** in maniera **oggettiva** il possibile **coinvolgimento di un SI qualificato**, in grado di assicurare l'interoperabilità delle **tecnologie** per le **finalità attese** dal Cliente.



## Prodotto VS Soluzione

- Il singolo **prodotto o il vendor** di tecnologie e servizi, **quasi mai è in grado** di disporre di tutte le componenti utili a soddisfare le esigenze della soluzione target attesa dal Cliente.



## Advisor VS Cliente

- L'**advisor di security** è una figura non molto diffusa nel mercato, che è in grado di assicurare **terzietà ed imparzialità** rispetto agli stakeholder di mercato, affiancando il Cliente con **competenze verticali sui principali domini** della security aziendale, con lo scopo di **garantire il controllo dei processi** di acquisto, la **protezione degli investimenti** nel tempo, nonché assicurare il raggiungimento degli obiettivi predefiniti.





VS



## *Request for Information (RFI)*

Documento necessario per l'avvio **della fase di ricerca sul mercato dei potenziali fornitori** del nuovo sistema/soluzione. Obiettivo del documento è raccogliere dal Cliente, **ad alto livello**, tutti i **requisiti tecnici, funzionali ed economici della soluzione target**, al fine di orientare la ricerca dei prodotti e dei fornitori compatibili sul mercato.

Questo step può essere formalizzato nel **documento RFI** (nella forma di una checklist di autovalutazione da sottoporre ai Vendor/SI per verificare l'aderenza ai requisiti della soluzione target), oppure essere condotto informalmente dall'advisor.

I risultati che vengono raccolti in questa fase diventano determinanti per lo sviluppo di una **specifica tecnica di dettaglio** che potrà essere formalizzata nella successiva procedura di gara denominata **RFP**.

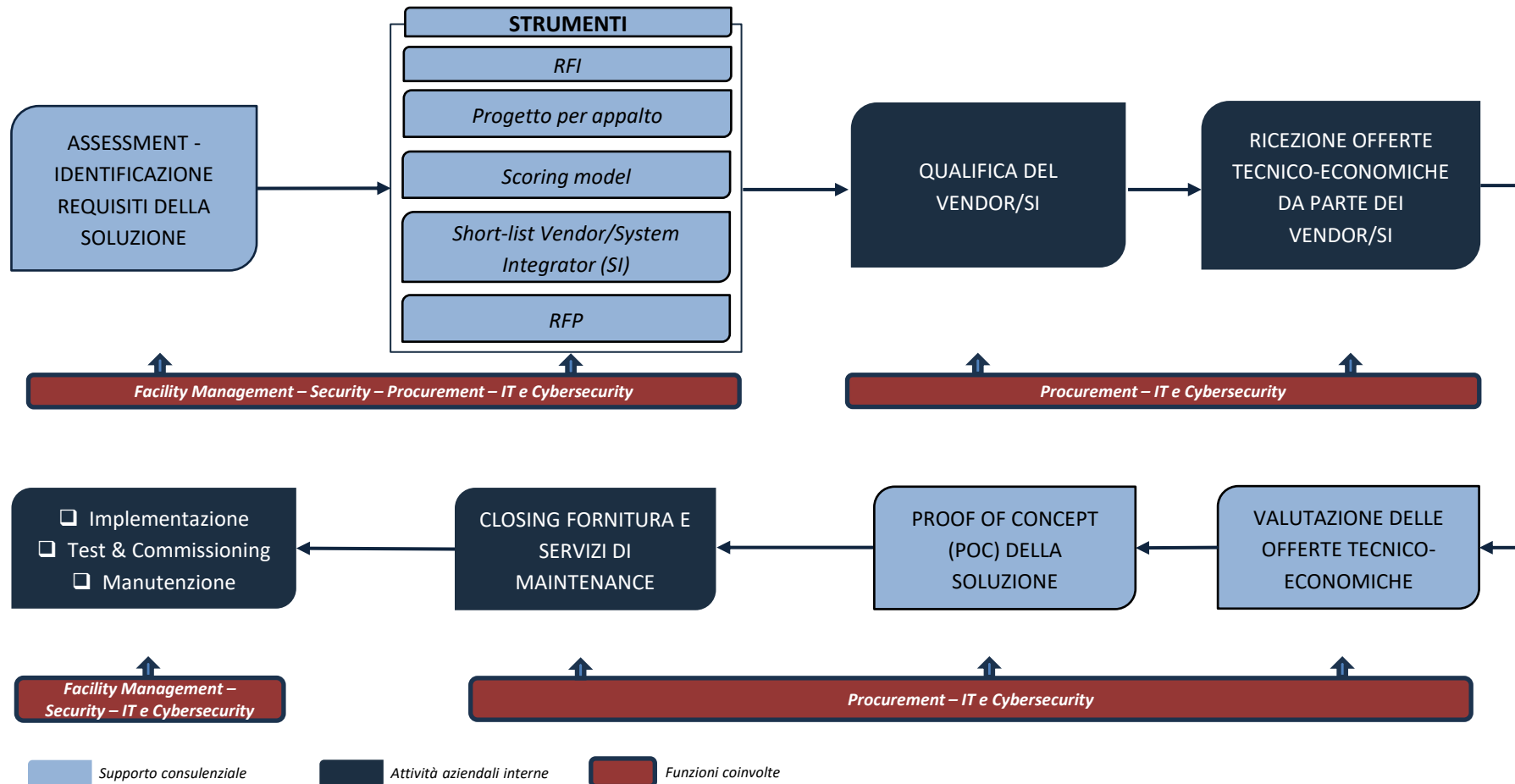
## *Request for Proposal (RFP)*

È la sollecitazione che l'azienda rivolge ai Vendor/SI per la **quotazione delle specifiche attività**.

Il documento di RFP viene trasmesso ai potenziali fornitori individuati in fase di RFI ed include almeno i seguenti contenuti:

- ☐ capacità professionali e competenze dell'offerente;
- ☐ descrizione/specifiche di riferimento dei prodotti;
- ☐ contesto di riferimento (normativo, legislativo, aziendale);
- ☐ relazioni, calcoli e disegni tecnici;
- ☐ computi metrici;
- ☐ requisiti funzionali e qualitativi;
- ☐ bozza contrattuale;
- ☐ moduli di offerta tecnico-economica;
- ☐ specifiche di garanzia e maintenance;
- ☐ piano dei tempi (Gantt).

# Workflow del processo





**Francesco Hemmeler**  
Senior Partner

[francesco.hemmeler@aisecadvisory.com](mailto:francesco.hemmeler@aisecadvisory.com)



**Daniele Viticchi**  
Senior Advisor

Aicom S.p.A.  
[daniele.viticchi@aicom.it](mailto:daniele.viticchi@aicom.it)



**Filippo Maria Rossi**  
Senior Consultant

[filippomaria.rossi@aisecadvisory.com](mailto:filippomaria.rossi@aisecadvisory.com)



 [AISEC WEBSITE](#)