

# Acquisti d'innovazione, Ferri (Aria):” Il futuro è un procurement value based”

[Home](#) [Riforma PA](#) [Procurement Pubblico](#) **Acquisti d'innovazione, Ferri (Aria):” Il futuro è un procurement value based”**

L'azienda regionale per l'innovazione e gli acquisti della Lombardia è la prima in-house a cui è affidata la progettazione e la gestione delle infrastrutture sia fisiche che digitali e allo stesso tempo il ciclo degli acquisti aggregati degli enti locali. Tanti i progetti in cantiere, ne parliamo con il presidente Francesco Ferri

Eleonora Bove



A luglio 2019 dalla fusione di Lombardia Informatica e ARCA nasce ARIA, [l'azienda della Regione Lombardia](#) per l'Innovazione e gli Acquisti, a cui si unirà maggio di quest' anno Infrastrutture Lombarde (ILSPA); un soggetto unico per progettare e gestire in modo unitario sia le infrastrutture fisiche e digitali, che il ciclo degli acquisti degli enti locali lombardi: in totale più di 1600 pubbliche amministrazioni servite.

A sei mesi dall'avvio operativo delle attività, ARIA ha presentato il nuovo piano industriale 2020-2024 in cui si stima un risparmio considerevole, già 300mila euro sono stati registrati negli ultimi mesi del 2019 con la riduzione dei costi strutturali, conseguita a seguito della fusione, fino a 2 milioni di euro stimati entro il 2020. Inoltre, in previsione, c'è un piano assunzioni concordato con la Regione Lombardia, necessario per adeguare la struttura alle nuove esigenze del mercato.

Un public procurement 4.0, in cui il ciclo di acquisto viene rinnovato attraverso il monitoraggio e l'analisi dei dati generati in fase di esecuzione. Ne abbiamo parlato con Francesco Ferri, neo presidente di ARIA.

## L'intervista

**Attuare un governo integrato della spesa regionale in ICT, ma anche edilizia, mobilità ed energia, è un obiettivo ambizioso. Avete previsto un rafforzamento della struttura, parliamo di nuove competenze?**

Questo è un punto importante. L'ottimizzazione dei costi di funzionamento ci permette di investire in un piano di assunzioni e progressioni di carriera, e in percorsi di formazione per i dipendenti dell'azienda. Abbiamo avuto l'ok dalla Regione Lombardia, ed è un'ottima notizia, anche perché come azienda di servizi basiamo tutto il nostro operato sulla qualità del capitale umano. Quindi reinvestiremo progressivamente le risorse risparmiate. E' un piano che copre tutto il ciclo evolutivo del personale, quindi anche purtroppo le dimissioni e i pensionamenti.

## Un hub tecnologico

**Cosa significa presentarsi come hub tecnologico?**

Concretamente supportiamo le amministrazioni locali, soprattutto le più piccole, nei processi di acquisto in particolare per i servizi ICT. Sono amministrazioni che non hanno al loro interno le competenze necessarie per avviare processi di procurement. L'obiettivo è diventare davvero un centro a "stella" per tutti gli enti della Regione Lombardia. E questo è possibile grazie alle scelte che abbiamo fatto, in particolare sulla parte di servizi digitali, andando verso le [infrastrutture Cloud](#).

**Parliamo della gara Cloud che ARIA ha indetto.**

La gara è stata aggiudicata a metà 2019 ed è attualmente unica nel panorama nazionale per capacità di razionalizzare i data center regionali, in un nuovo modello di erogazione dei servizi infrastrutturali basato sul paradigma cloud ibrido. La fase di assessment è terminata, proprio in queste settimane stiamo procedendo con la migrazione dei primi applicativi nella nuova infrastruttura. Entro il 2021 sarà tutto finalizzato e con questa piattaforma le amministrazioni locali avranno a disposizione tutti i servizi e vi potranno accedere in maniera molto semplice. La Regione Lombardia è assolutamente un'antesignana.

**Lo strumento dell'appalto pre-commerciale è uno dei driver d'innovazione su cui state puntando. Quali progetti sono stati avviati?**

E' fondamentale non pensare solo alla riduzione del prezzo, ma a fare acquisti "value based", che significa sfidare il mercato a trovare delle soluzioni innovative, su tematiche che non hanno ancora un prodotto disponibile. Ci stiamo impegnando molto su questo, costruendo la domanda sulle reali esigenze dei cittadini. Un esempio è il sistema mecatronico esoscheletrico. Questa tecnologia aiuta i pazienti con disabilità motorie, manifestate a seguito di danni neurologici, a riacquistare la funzionalità delle braccia.

Queste sono le tipologie di appalto su cui le partnership pubblico private possono fare la differenza.

## **L'appalto per il sistema meccatronico**

**L'appalto pre-commerciale per il sistema meccatronico esoscheletrico è stato lanciato a marzo 2018, oggi a che punto siamo?**

Siamo finalmente alla fase tre, che vuol dire stiamo facendo la prototipazione. Una volta chiusa questa fase la tecnologia verrà messa sul mercato, a disposizione di tutti quelli che hanno bisogno.

**So che state lavorando anche ad un altro progetto innovativo: l'imaging per il supporto chirurgico. Di cosa si tratta?**

Abbiamo aperto la consultazione di mercato a marzo 2019 e si tratta di trovare una soluzione che integri i diversi softwares da cui provengono le informazioni relative al paziente, acquisite prima e durante l'intervento chirurgico, e di visualizzarle all'interno del campo visivo del chirurgo. Ad esempio adottando visori per realtà aumentata. Noi siamo avidi di queste soluzioni, più il mercato ce le propone più noi siamo disposti a sperimentare; massima apertura in questo.

## **Il progetto "smart hospital"**

**Un altro grande progetto che avete in cantiere è lo "smart hospital"? Anche questo, di cosa si tratta?**

Lo smart hospital riassume bene la nostra strategia di sviluppo, che vuole integrare le competenze che abbiamo in procurement, ICT e infrastrutture. E' un edificio di ultima generazione, in grado di abilitare grazie alle nuove tecnologie la comunicazione e lo scambio di informazioni tra oggetti diversi, controllati da remoto e monitorati. Lettini robotizzati per il trasporto automatico dei pazienti, ottimizzazione dei consumi e sistemi avanzati di energy management, ma anche l'utilizzo dei dati sui consumi per la gestione automatica degli acquisti e del magazzino, infine sale adibite alla telechirurgia.

**Tanti progetti, alcuni oggi work in progress. Tra un anno quali risultati concreti vede raggiunti?**

Molto pragmaticamente, dobbiamo andare avanti a fare bene quello che già facciamo quindi efficientare sempre di più gli acquisti e semplificare l'accesso dei cittadini ai servizi della pubblica amministrazione lombarda, come fatto l'anno scorso con la sperimentazione della tecnologia blockchain per ridurre i tempi di risposta ai bandi. Dall'altra parte tra quattro anni vedo realizzate le nostre strategie innovative che trovo sintetizzate nello Smart Hospital.

[https://www.forumpa.it/pa-digitale/servizi-digitali/ferri-il-futuro-e-un-procurement-value-based/?utm\\_campaign=fpa\\_nl\\_13\\_02\\_2020&utm\\_source=fpa\\_nl\\_13\\_02\\_2020&utm\\_medium=email&sfcd=](https://www.forumpa.it/pa-digitale/servizi-digitali/ferri-il-futuro-e-un-procurement-value-based/?utm_campaign=fpa_nl_13_02_2020&utm_source=fpa_nl_13_02_2020&utm_medium=email&sfcd=)