**Avio**

**Richiesta di Offerta**

**RFP ACQ/RP-xxx**

**Contratto Plueriennale Servizi di Manutenzione**

*Colleferro, 13 Dicembre 2016*

|  |
| --- |
| Questo documento contiene informazioni riservate e proprietarie elaborate da Avio S.p.A. per questa richiesta di offerta (RDO). Tranne che con il previo consenso scritto di Avio S.p.A., questo documento o le informazioni contenute non possono essere pubblicati, divulgate o utilizzate per altri scopi.  Nessun soggetto diverso Avio S.p.A. può copiare, modificare, rivedere o effettuare aggiunte o modifiche al presente documento senza l'espressa autorizzazione scritta di Avio S.p.A..  Questo documento e tutte le modifiche e / o integrazioni, se create da Avio S.p.A. o un altro partito, sono di proprietà di Avio S.p.A..  Le informazioni e i dati forniti in questo documento sono da ritenersi da Avio S.p.A. accurate. Tuttavia per fare la propria valutazione, il fornitore si assume la totalità delle responsabilità in merito a tutte le informazioni, le circostanze e dati di preparazione e la presentazione delle risposte alla presente richiesta di offerta.  Né Avio S.p.A., né i suoi dipendenti sono titolati a rispondere dell'accuratezza e della completezza delle informazioni o dei dati forniti nel presente documento. |

**Tabella dei Contenuti**

A. Sezione 1 – Linee Guida Fornitore e Calendario Richiesta di Offerta 5

1.1. Obiettivi del Documento e Selezione Competitiva Fornitori 6

1.2. Date fondamentali ed Attività della RDO 6

1.3. Riservatezza Progetto e dei Dati – Contatto Primario 7

1.4. Risposte Fornitori alla RDO 8

1.5. Domande & Risposte sulla RDO e Sessioni di discussione delle offerte dei Fornitori 9

1.6. Criteri di valutazione dei Fornitori 9

1.7. Due Diligence 10

1.8. Costi di Preparazione dell’Offerta 10

1.9. Emendamenti RDO 10

1.10. Terminazione del processo di RDO 10

B. Sezione 2 – Introduzione alla Iniziativa Avio di Miglioramento Efficacia di Acquisto 12

2.1. Contesto Avio 13

2.2. L’approccio Strategic Sourcing per il Miglioramento dell’Efficacia di Acquisto 13

2.2.1. Avio e la propria nuova base Fornitori – Mutui Benefici 14

2.3. I Servizi di Manutenzione 14

2.4. Evento Competitivo per la definizione degli LTA Avio per i Servizi di manutenzione 15

2.5. Ambito della Richiesta di Offerta 15

C. SEZIONE 3 – Ambito ed Obiettivi Richiesta di Offerta 16

3.1. Introduzione 17

3.2. Elementi Generali 17

3.2.1. Durata LTA Servizi di manutenzione 17

3.2.2. Aggiornamento condizioni economiche LTA Servizi di Manutenzione 17

3.2.3. Estensione LTA Servizi di manutenzione 17

3.2.4. Termini & Condizioni Generali di Acquisto dell’LTA Servizi di manutenzione 17

3.3. Struttura della RDO 17

D. Sezione 4 – Risposta Fornitori 19

4.1. Risposta Fornitori 20

4.1.1. Risposta Tecnica ed Economica 20

E. Sezione 5 - Allegati 24

5.1. Allegato A – Notifica di Partecipazione 25

5.2. Allegato B - Template Q&A 25

5.3. Allegato C – Termini & Condizioni Generali di Acquisto 25

5.4. Allegato D – Risposta Economica 25

5.5. Allegato E – Specifiche tecniche 25

1. Sezione 1 – Linee Guida Fornitore e Calendario Richiesta di Offerta

## Obiettivi del Documento e Selezione Competitiva Fornitori

Avio S.p.A. invita, attraverso questo documento denominato "Richiesta di Offerta", i fornitori selezionati (di seguito anche “Fornitore” o “Fornitori”) a presentare le proprie quotazioni economiche per l’evento competitivo denominato “Servizi di Manutenzione“ o “Evento Competitivo” finalizzato alla sottoscrizione, con uno / numero molto ristretto di operatori, di un accordo a lungo termine a partire da Gennaio 2017 in conformità con i requisiti, termini e condizioni di cui alla presente Richiesta Di Offerta.

In questo documento, Avio S.p.A. sarà semplicemente identificata come "Avio" e Richiesta di Offerta sarà semplicemente identificata come "RDO".

Questo documento è strutturato nelle seguenti sezioni:

1. Sezione 1: Date fondamentali ed Attività della RDO
2. Sezione 2: Introduzione al progetto Avio Miglioramento Efficacia di Acquisto
3. Sezione 3: Ambito ed obiettivi della Richiesta di Offerta
4. Sezione 4: Risposta fornitori
5. Sezione 5: Allegati.

## Date fondamentali ed Attività della RDO

Le attività e date di esecuzione fondamentali connesse al presente Evento Competitivo ed RDO sono definite di seguito all’interno del presente paragrafo.

Avio può modificare queste date a sua esclusiva discrezione e convenienza, senza incorrere in responsabilità alcuna.

|  |  |
| --- | --- |
| **Attività** | **Data** |
| Invio Richiesta di Offerta ai Fornitori selezionati per la offerta competitiva | 13 / 12 / 16 |
| Richiesta di chiarimenti da parte dei Fornitori (data di partenza) | 13 / 12 / 16 |
| Notifica a Avio da parte dei Fornitori dell’intenzione di partecipare all’Evento Competitivo (data ultima per invio) | 15 / 12 / 16 |
| Sopralluoghi pressi Avio, divisi in fasce orarie in base all’area di manutenzione | 19 / 12 / 16 e 20 / 12 / 16 |
| Date invio informazioni da parte dei Fornitori |  |
| * Accettazione delle Termini & Condizioni Generali di Acquisto dell’Offerta Competitiva | 22 / 12 / 16 |
| * Risposta Tecnica * Risposta Economica | 12 / 01 / 17  13 / 01 / 17 |
| Incontro con i Fornitori per la presentazione delle Risposte Economiche e negoziazione (data di avvio) | *In definizione* |

Tabella 1 – Programmazione Attività Evento Competitivo - RDO

## Riservatezza Progetto e dei Dati – Contatto Primario

Fatto salvo l'accordo di non divulgazione tra Avio e il Fornitore, i Fornitori invitati devono considerare questa richiesta di offerta Avio come strettamente riservata e, pertanto,la divulgazione o la condivisione da parte del Fornitore di questa RDO e/o parti di essa richiede la preventiva approvazione scritta da parte del Contatto Primario AVIO per questa RDO.

Al Fornitore non è consentito di annunciare o rilasciare alcuna informazione riguardo a questa iniziativa Avio, senza previa autorizzazione scritta da parte di Avio.

Come indicato di seguito, il Referente Ufficio Acquisti Avio per l’area Manutenzione, (di seguito “Contatto Primario”) per le richieste e le risposte a tutti i Fornitori (da presentarsi secondo il Template Q&A di cui all’Allegato B) è:

**Contatto Primario**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Nome: | Sig.ra Ramona Paolucci |  |  |  |
| Telefono: | +39 06 97285844 |  |  |  |
| eMail: | ramona.paolucci@avio.com |  |  |  |
| Indirizzo consegna busta economica | AVIO S.p.A.  Via Latina snc (SP600 Ariana km 5.2)  00034 - Colleferro |  |  |  |

Si richiede ai Fornitori di rivolgersi, per qualsiasi evenienza, esclusivamente al Contatto Primario e di non entrare in contatto con altro personale Avio, ivi compresi dirigenti e il consiglio di amministrazione, in relazione a questo progetto, senza prima aver ottenuto l'approvazione del Contatto Primario.

## Risposte Fornitori alla RDO

Le risposte a questa RDO devono essere presentate via email, ad eccezione delle risposte tecniche ed economiche da inviare in busta chiusa all’indirizzo del Contatto Primario (per la parte economica è necessario tuttavia il con contestuale invio via email della tabella contenuta nell’Allegato D).

Il Fornitore è invitato a rispettare il seguente calendario, compilando gli Allegati A, C e D ed inviandoli al Contatto Primario entro e non oltre la data di scadenza indicata nella seguente Tabella:

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **#** | **Risposta Fornitore** | **Documenti da compilare ed inviare a Avio** | **Scadenza** |
|  |  |  |  |
| 1 | Notifica di conferma alla partecipazione all’Evento Competitivo | *Allegato A* – Notifica di Partecipazione Fornitore | 15 / 12 / 16 |
| 2 | Risposta Accettazione Termini & Condizioni Generali di Acquisto | *Allegato C* | 22 / 12 / 16 |
| 3 | Risposta Tecnica |  | 12 / 01 / 17 |
| 4 | Risposta Economica | *Allegato D* – Risposta Economica | 13 / 01 / 17 |

Tabella 2 – Calendario Risposte Fornitori

Tutte le scadenze mostrate nella tabella precedente si riferiscono alla data visualizzata, 20:00 CET.

Avio non accetterà la consegna di proposte inviate via fax o in qualunque altro mezzo non espressamente indicato nella presente RDO.

Avio può respingere una proposta se non è ricevuta all'indirizzo indicato di seguito nel formato specificato ed entro la data e l’orario specificato.

Se il Fornitore non intende fornire una proposta, darà comunicazione via posta elettronica al Contatto Primario Avio della sua volontà di non partecipare all’Evento Competitivo.

Allo stesso modo il Fornitore è tenuto a confermare via posta elettronica al Contatto Primario Avio la sua intenzione di fare un'offerta per la data di cui alla Tabella 2.

La mancanza di comunicazione entro la data di scadenza di cui alla Tabella 2 da parte del Fornitore circa le sue intenzioni di partecipare o meno all’Evento Competitivo, verrà interpretata come mancanza di interesse del Fornitore a presentare un'offerta per la Richiesta di Offerta, e nessuna ulteriore informazione verrà data al Fornitore in merito alla RDO stessa.

Nel caso in cui Avio abbia manifestato una particolare esigenza, preferenza o approccio, il Fornitore è tenuto a garantire i suoi migliori sforzi per soddisfare quanto richiesto, anche proponendo alternative a qualsiasi requisito specificato in questa RDO, a condizione che dimostri che l'alternativa stessa non avrà alcun impatto negativo per AVIO e/o che sia migliorativa per Avio comporterà dei vantaggi per Avio. In questo caso i Fornitori devono fornire il prezzo originale, più un foglio di lavoro separato con la proposta di tariffazione della soluzione alternativa (Allegato D - Risposta Economica). Tutte le alternative devono soddisfare i requisiti della presente RDO.

## Domande & Risposte sulla RDO e Sessioni di discussione delle offerte dei Fornitori

Avio garantisce, nelle more dell’Evento Competitivo e prima della presentazione della RDO, la possibilità ai Fornitori di presentare domande, al fine di dare modo agli stessi di elaborare la proposta nella maniera più completa possibile.I Fornitori non sono tenuti a presentare domande.

Le domande devono essere presentate esclusivamente al Contatto Primario e attraverso il processo formale utilizzando il modulo in Allegato B.

AVIO precisa che questo processo non è una sessione di negoziazione.

Il percorso di discussione delle offerte dei Fornitori sarà condotto, dopo l’invio delle proposte a Avio, a partire dal 13 / 01 / 17 negli uffici della sede Avio a Colleferro, Via Latina snc (SP600 Ariana Km 5.2), 00034 – Roma oppure per via telefonica.

La discussione delle offerte dei Fornitori consiste in una revisione dettagliata della proposta del Fornitore da parte di Avio. Tale discussione non sarà una mera presentazione della soluzione da parte del Fornitore, ma una discussione guidata da Avio incentrata su domande riguardanti la proposta del Fornitore, compreso la discussione commerciale.

Il Fornitore è tenuto a partecipare con rappresentanti muniti di idoneo potere rappresentativo e decisionale .

Avio programmerà la prima discussione delle offerte con ogni Fornitore coinvolto. Si stima che una sessione di discussione dell’offerta richieda in genere circa 1 ora per essere completata. Al Fornitore viene chiesto di riservare il tempo per le successive sessioni di discussione delle offerte.

Avio programmerà le nuove sessioni con successive comunicazioni specifiche con i singoli Fornitori.

## Criteri di valutazione dei Fornitori

Avio valuterà le offerte ricevute da tutti i Fornitori invitati. Nessuna richiesta di esclusività sarà accettata da Avio durante il processo di valutazione. Avio valuterà le offerte dei Fornitori sulla base dei seguenti criteri, basati, in maniera non esaustiva, sui principali elementi:

* Prezzo: La capacità del Fornitore e la concreta manifestazione di volontà di lavorare al fianco di Avio per definire un accordo a lungo termine con prezzi economicamente interessanti per Avio sulla base di un approccio di reciproca condivisione
* Copertura del fabbisogno: capacità dei fornitori di indirizzare la maggior parte dei servizi in oggetto
* Approccio di lavoro: la volontà del Fornitore di avanzare proposte concrete, non rinviando la risposta alle fasi successive del processo dell’evento competivivo, e completare le negoziazioni in modo tempestivo in conformità con il programma Avio
* Condizioni del contratto: L'accettazione da parte del Fornitore di termini e le condizioni generali di acquisto del contratto Avio
* Impegno: la credibilità dell'impegno del Fornitore di fornire gli strumenti richiesti, soddisfare o superare tutti i requisiti, e di sviluppare e mantenere un buon rapporto d'affari. La presenza e la disponibilità del Fornitore alle fasi di valutazione delle proposte influenzeranno questi criteri
* Caratteristiche Fornitore: le dimensioni, pregressa esperienza nel settore, la stabilità finanziaria, la leadership del Fornitore ed il relativo track record, e la capacità di fornire le risorse manageriali, tecniche e fisiche per la fornitura nel periodo di tempo definito, sono elementi di fondamentale importanza per Avio.
* Rischio: Il piano del Fornitore per minimizzare i disagi e per ridurre i rischi per l'attività di Avio nel corso dell'attuazione dei servizi proposti.

## Due Diligence

Questa RDO è destinata a fornire al Fornitore il livello di informazioni ragionevole per elaborare le rispettive risposte, ma è responsabilità del Fornitore di garantire e di fornire tutte le informazioni rilevanti per la loro proposta. Data la portata e la complessità dell'iniziativa, è possibile che informazioni aggiuntive vengano identificate e successivamente richieste da Avio per la loro incorporazione nella risposta del Fornitore.

Le nuove informazioni derivanti dal processo di domande e risposte saranno condivise con tutti i Fornitori attraverso un addendum alla RDO. I Fornitori sono tenuti a incorporare questo addendum nella loro risposta finale.

Nello stesso tempo, tutte le esclusioni che Avio riterrà appropriate saranno comunicate a tutti i Fornitori.

## Costi di Preparazione dell’Offerta

Il Fornitore si assume tutte le spese sostenute nel fornire la risposta a questa RDO e per fornire tutte le informazioni supplementari richieste da Avio per facilitare il processo di valutazione.

## Emendamenti RDO

Entro i termini di presentazione delle proposte, Avio può a sua discrezione, per qualsiasi motivo, sia di propria iniziativa o in risposta ad un chiarimento richiesto inviato dai Fornitori invitati, modificare la RDO. Avio invierà le modifiche ai Fornitori invitati.

Al fine di consentire ai Fornitori invitati il tempo ragionevole per preparare le proprie offerte in funzione delle modifiche, Avio può, a propria discrezione, estendere i termini di presentazione dell’offerta (invio risposte economiche ed accettazione termini e condizioni di acquisto Avio da parte del Fornitore) (vedi Tabella 1 – Programmazione Attività Evento Competitivo - RDO e Tabella 2 - Calendario Risposte Fornitori)

## Terminazione del processo di RDO

Avio si riserva il diritto, senza alcuna responsabilità verso i rispettivi Fornitori invitati, di interrompere il processo di RDO in qualsiasi momento, di non assumersi impegni impliciti o espliciti relativi al fatto che l’Evento Competitivo si tradurrà in una transazione commerciale con uno o più Fornitori.

1. Sezione 2 – Introduzione alla Iniziativa Avio di Miglioramento Efficacia di Acquisto

## Contesto Avio

Avio ha avviato a 2016 un progetto denominato “Miglioramento Efficacia di Acquisto” con l’obiettivo di traguardare il risultato aziendale Avio nel prossimo quadriennio 2017 – 2020 attraverso l’ottimizzazione dei prezzi di acquisto dei Materiali & Servizi Diretti ed Indiretti: i risultati attesi sono molto sfidanti e con obiettivi pianificati di assoluto rilievo per Avio.

Uno dei pilastri di questa iniziativa è l’adozione di un approccio di “Strategic Sourcing” integrato sulle principali merceologie acquistate.

## L’approccio Strategic Sourcing per il Miglioramento dell’Efficacia di Acquisto

Strategic Sourcing è un approccio sistematico volto a ridurre il costo totale dei materiali acquistati esternamente, beni e servizi, pur mantenendo / migliorando il livello di qualità, di servizio e di tecnologia (ove presente).

La concreta attuazione di questo processo richiede non solo il coinvolgimento del Dipartimento Acquisti di AVIO ma anche la sensibilizzazione degli altri livelli aziendali, nonché dei Fornitori selezionati.

Avio ha deciso, come detto, di intraprendere una nuova strategia nel processo di acquisto attraverso il coinvolgimento di tutti i propri Reparti , al fine di creare solide basi sulle quali costruire e implementare capacità superiori in tutta l'azienda e di realizzare un vantaggio competitivo nel mercato.

A livello aziendale la nuova missione strategia degli Acquisti Avio è riassumibile come segue:

|  |
| --- |
| Estendere, a **tutti i Dipartimenti Avio nonché alla gestione dell’Azienda**, la c**onsapevolezza** e la **responsabilità** della definizione ed attuazione di uno dei **più importanti elementi di strategia aziendale** (Sourcing Strategy) comunemente appannaggio - e non solo nella realtà di Avio- del solo Ufficio Acquisti |

L'altro elemento distintivo della nuova strategia di sourcing è il completo cambiamento dell'approccio relazionale di Avio con i propri Fornitori:

**Dall’attuale gestione della relazione con i Fornitori improntata sul breve termine**

**a**  
**una gestione della relazione con i Fornitori di tipo pianificata, condivisa e di lungo termine**

Questo significa importanti evoluzioni della relazione tra Avio ed i propri Fornitori che possibili solo mediante il supporto e la disponibilità della propria base dei Fornitori stessi.

Le strategie di sourcing Avio sono basate, a livello generale, sulle seguenti line guida:

|  |
| --- |
| 1. Organizzare la base di Fornitori per le principali merceologie di acquisto (sia materiali che servizi, diretti ed indiretti), crescente concentrazione dei volumi Avio e aumento medio del volume per i Fornitori coinvolti 2. Generare valore attraverso la collaborazione con i Fornitori facendo leva su Fornitori strategici (es.: pianificazione delle capacità, approccio win-win) 3. Allocare le capacità di produzione del Fornitore 4. Migliorare il trasferimento di conoscenze / tecnologie da parte dei Fornitori ed ottimizzare il supporto su prodotti specifici 5. Condividere i vantaggi reciproci Avio – Fornitore derivanti dal rapporto a lungo termine ottenendo risparmi sui costi d'acquisto |

### Avio e la propria nuova base Fornitori – Mutui Benefici

Gli orientamenti strategici perseguiti da Avio attraverso la propria strategia di sourcing sono, come detto, finalizzati a creare e migliorare in maniera continuativa la nuova relazione tra Avio ed suoi Fornitori, condividendone i benefici economici scaturenti .

E’ soprattutto da questi benefici per il Fornitore che Avio vuole ottenere risparmi di acquisto e aumentare la propria competitività sul mercato. Non si tratta di una mera negoziazione commerciale e / o richiesta di sconti commerciali pura, ma, di un vero e proprio miglioramento dell’efficacia di acquisto possibile solo dalla condivisione dei benefici Avio – Fornitore soprattutto legati a:

* il nuovo approccio di relazione con i Fornitori proposto da Avio
* i miglioramenti introdotti da Avio, come riportato nella precedente tabella.

Uno degli elementi chiave della sourcing strategy di Avio è l’utilizzo di contratti di lungo termine (di seguito "LTA Avio"), riassumibile come *"... orientamento a lungo termine del rapporto con i fornitori come reciproco impegno assicurando che i membri indipendenti (Fornitori) della catena del valore lavorino insieme per servire meglio le esigenze dei clienti ed aumentare la propria redditività reciproca ...*".

Gli LTA Avio sono progettati per impostare tutti i termini e le condizioni (compresi gli aspetti economici) indispenabili per governare le relazioni a lungo termine con i fornitori.

## I Servizi di Manutenzione

Le attuali esigenze di Avio in termini di Servizi di Manutenzione sono molto articolate e sono state suddivise in 5 lotti:

1. Manutenzione Aree Verdi
2. Manutenzione Elettrica
3. Manutenzione Meccanica
4. Manutenzione Condizionamento Aria
5. Manutenzione Idraulica

Nello specifico, la presente RDO intende indirizzare questi Servizi mediante l’applicazione della nuova strategia di sourcing, in un’ottica di miglioramento dell’efficacia di acquisto facendo leva sull’introduzione di un contratto o più di acquisto triennali (di seguito anche “LTA Avio Servizi di manutenzione”) e la razionalizzazione del parco fornitori..

## Evento Competitivo per la definizione degli LTA Avio per i Servizi di manutenzione

Lo sviluppo dell’LTA è strutturato su un processo di valutazione competitivo dei fornitori (Evento Competitivo) e selezione dei fornitori responsabili della fornitura per i prossimi tre anni. Tale processo viene sviluppato partendo dal fatto che Avio ha già

* identificato una serie di fornitori da invitare (di seguito identificato come "LTA Short List")
* definito la durata dell’LTA per i Servizi di Manutenzione
* definito le regole di gestione delle urgenze / criticità.

Il processo di valutazione competitivo dei fornitori inizia con la preparazione e l'invio della RDO ad ogni fornitore incluso nella LTA Short List e si conclude con la fase di negoziazione dei prezzi associati alla fornitura.

## Ambito della Richiesta di Offerta

La presente RDO è stata sviluppata per descrivere il fabbisogno Avio e finalizzare uno o più LTA per i Servizi di manutenzione per i prossimi tre anni coinvolgendo un numero selezionato di Fornitori (LTA Short List).

L’obiettivo della RDO è di definire uno o più LTA per i Servizi di manutenzione con uno / numero molto ristretto di operatori e che, partendo dalla data d’inizio del contratto, porti ad avere per tutti i servizi in oggetto la copertura dei tre anni successivi.

1. SEZIONE 3 – Ambito ed Obiettivi Richiesta di Offerta

## Introduzione

Questo capitolo presenta la definizione dell’LTA per i Servizi di manutenzione in termini di ambito e durata del contratto.

## Elementi Generali

### LTA Servizi di manutenzione

Gli LTA Servizi di manutenzione sono strutturati in contratti che prevedono un impegno di triennale (in seguito definito anche “Periodo Contrattuale LTA”) al fine di consentire a Avio ed al Fornitore selezionato di beneficiare al meglio del rapporto di lungo termine.

L’LTA non definisce nessun impegno economico e/o contrattuale di Avio nei confronti del fornitore selezionato per quanto attiene eventuali riduzioni del fabbisogno Avio: quindi non è previsto nessun indennizzo e/o compensazione per qualsiasi motivo e, nello specifico, attinente all’eventuale riduzione del fabbisogno di Servizi di manutenzione nel Periodo Contrattuale LTA.

Gli LTA Servizi di manutenzione che viengono definiti attraverso questa RDO ed Evento Competitivo avranno la durata di tre anni a partire dal momento dell’avvio del contratto, che può essere differente a seconda dei servizi considerati.

Nella definizione contrattuale del LTA verranno inoltre definite le modalità d’ingaggio tra Avio ed il fornitore, le modalità di accettazione del servizio e la relativa fatturazione da parte del fornitore.

### Aggiornamento condizioni economiche LTA Servizi di Manutenzione

E’ da prevedersi un allineamento annuale per ulteriori azioni di efficienza.

### Estensione LTA Servizi di manutenzione

Gli LTA Avio Servizi di Manutenzione possono essere prorogati per un ulteriore periodo, da definire in tutti i suoi aspetti, solo attraverso una nuova RDO ed un nuovo evento competitivo con il coinvolgimento di un numero selezionato di fornitori.

### Termini & Condizioni Generali di Acquisto dell’LTA Servizi di manutenzione

I Termini & Condizioni Generali di Acquisto sono parte integrante dell’LTA Servizi di manutenzione. Si richiede la da sottoscrizione degli stessi da parte di ciascun Fornitore e l’invio a Avio entro i termini richiesti nella Tabella 2.

## Struttura della RDO

L’Allegato D – Risposta Economica contiene le informazioni necessarie per poter proporre la propria offerta, in particolare contiene:

* Lista dei lotti
* Lista dei servizi per lotto
* Richiamo alle specifiche tecniche allegate
* Celle per il riassunto delle quotazioni economiche dei fornitori

Ulteriori dettagli sui campi ed il loro completamento sono presenti nella Sezione 4 – Risposte del Fornitore.

1. Sezione 4 – Risposta Fornitori

## Risposta Fornitori

Tutti i Fornitori inviati all’Evento Competitivo sono richiesti di seguire le istruzioni riportate all’interno di questo capitolo della RDO per preparare ed inviare le proprie risposte a Avio.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **#** | **Risposta Fornitore** | **Documenti da compilare ed inviare a Avio** | **Scadenza** |
|  |  |  |  |
| 1 | Notifica di conferma alla partecipazione all’Evento Competitivo | *Allegato A* – Notifica di Partecipazione Fornitore | 15 / 12 / 16 |
| 2 | Risposta Accettazione Termini & Condizioni Generali di Acquisto | *Allegato C* | 22 / 12 / 16 |
| 3 | Risposta Tecnica |  | 12 / 01 / 17 |
| 4 | Risposta Economica | *Allegato D* – Risposta Economica | 13 / 01 / 17 |

### Risposta Tecnica ed Economica

La proposta tecnica e la proposta economica sono da inviare in busta chiusa all’indirizzo del Contatto Primario, entro la data indicata nella Tabella 2.

La proposta economica deve essere contestualmente presentata tramite l’Allegato D ed inviata via email all’indirizzo del Contatto Primario.

L’offerta economica per i Servizi di Manutenzione è stata strutturata secondo i seguenti lotti:

1. Manutenzione Aree Verdi
2. Manutenzione Elettrica
3. Manutenzione Meccanica
4. Manutenzione Condizionamento Aria
5. Manutenzione Idraulica

Ogni lotto contiene uno o più servizi per i quali i fornitori sono invitati a presentare la propria offerta. Nella tabella sottostante si riportano le principali informazioni riferite ai servizi.

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Lotto** | **Capitolato di riferimento** | **ID** | **Macroservizio** | **Validità contratto  (Da - A)** | **Tipo di Offerta** | **Principale Metrica** | **Stima Metrica** |
| **1. Aree verdi** | IPM-MAN2017\_002 | 1.1 | Silvicoltura e Potatura | 31/03/2017 - 31/03/2020 | A misura  (ore) | Ore di attività stimate / anno | 1000 |
| IPM-MAN2017\_001 | 1.2 | Taglio erba articolato in base alle esigenze del comprensorio | 31/03/2017 - 31/03/2020 | A corpo | Ettari | 330 |
| IPM-MAN2017\_003 | 1.3 | Taglio erba nel limite delle esigenze dell'area in oggetto (7002 - 7004) | 31/03/2017 - 31/03/2020 | A corpo | Ettari | 10 |
| IPM-MAN2017\_008 | 1.4 | De-rattizzazione e disinfestazione | 30/06/2017 - 30/06/2020 | Preventiva - A corpo | Interventi / anno stimati | 18 - 20 |
| Correttiva - Ad intervento | Ad intervento | NA |
| IPM-MAN2017\_009 | 1.5 | Spargimento sale | 30/05/2017 - 30/05/2020 | A prestazione | Interventi / anno | > 10 |
| **2. Elettrico** | IPM-MAN2017\_015 | 2.1 | Manutenzione impianti elettrici di media e bassa tensione | 30/06/2017 - 30/06/2020 | A misura  (ore) | Ore di attività stimate / anno | 8.293 |
|
|
|
|
| IPM-MAN2017\_013 | 2.2 | Manutenzione motori elettrici e pompe | 15/01/2017 - 15/01/2020 | A prestazione | NA | NA |
| IPM-MAN2017\_019 | 2.3 | Fibra ottica | 01/01/2017 - 01/01/2020 | A corpo - Preventiva | Visite / anno | 2 |
| A misura  (ore) - Correttiva | Ore di attività stimate / anno | 500 |
|
|
|
| IPM-MAN2017\_020 | 2.5 | Ricambi - Materiale elettrico e elettronico | 31/03/2017 - 31/03/2020 | Sconti su listino | - | - |
| **3. Meccanico** | IPM-MAN2017\_012 | 3.1 | Manutenzione meccaniche generiche | 30/06/2017 - 30/06/2020 | A misura (ore) | Ore di attività stimate / anno | 11900 |
|
|
|
|
| IPM-MAN2017\_007 | 3.2 | Man. Programmata e correttiva carrelli elevatori | 01/01/2017 - 01/01/2020 | A corpo - Preventiva | Numero Macchinari | 23 |
| A misura (ore) - Correttiva | Ore di attività stimate / anno | 500 |
|
| IPM-MAN2017\_006 | 3.3 | Man. Programmata e correttiva Trattori ATA | 01/01/2017 - 01/01/2020 | A corpo - Preventiva | Numero Macchinari | 12 |
| A misura (ore) - Correttiva | Ore di attività stimate / anno | 500 |
|
| IPM-MAN014 | 3.4 | Ricambi - Materiale meccanico vario | 31/12/2017 - 31/12/2020 | Sconti su listino | NA | NA |
| **4. Condizionamento aria** | IPM-MAN2017\_016 | 4.1 | Condizionamento aria - Man. programmata e correttiva | 01/01/2017 - 01/01/2020 | (Ipotesi 1) A corpo - Preventiva | Ore di attività stimate / anno | 3000 |
|
| (Ipotesi 2) Ad Ore Preventiva e Correttiva | Ore di attività stimate / anno | 3000 preventiva - 3000 correttiva |
|
|
| IPM-MAN2017\_021 | 4.2 | Sanificazione | 01/01/2017 - 01/01/2020 | (Ipotesi 1) A corpo | Ore - Vedi elenco macchine e split in capitolato | 1400 |
| (Ipotesi 2) Ad ore | Ore - Vedi elenco macchine e split in capitolato | 1400 |
|
| IPM-MAN2017\_010 | 4.3 | Acquisto filtri per Abbattitori | 01/01/2017 - 01/01/2020 | Listino | Volumi Annui | > 30k€ |
| **5. Idraulico** | IPM-MAN2017\_004 | 5.1 | Igienizzazione WC | 01/01/2017 - 01/01/2020 | A corpo | Numero locali | > 36 |
| IPM-MAN2017\_005 | 5.2 | Impianti idraulici - Tubazioni interrate | 15/01/2017 - 15/01/2020 | A misura | Ore di attività stimate / anno | 1300 |
|
|
|
|

1. Sezione 5 - Allegati

## Allegato A – Notifica di Partecipazione

L’allegato contiene la Notifica di Partecipazione Fornitore Avio S.p.A. all’Evento Competitivo per la definizione del Contratto per la Fornitura di Servizi di Manutenzione.

## Allegato B - Template Q&A

L’allegato contiene le tabelle “informazione fornitore richieste” e “domanda fornitore” necessarie all’invio di domande relative alla RDO al Contatto Primario.

## Allegato C – Termini & Condizioni Generali di Acquisto

L’allegato contiene i Termini & Condizioni Generali di Acquisto ed il Codice di Condotta Avio, da compilare e firmare entro i termini specificati nella RDO.

## Allegato D – Risposta Economica

L’allegato contiene le tabelle da completare per fornire la risposta economica in relazione alle quotazioni dei Servizi per i quali i fornitori sono stati invitati a partecipare

## Allegato E – Specifiche tecniche

L’allegato contiene i capitolati di riferimento per i lotti per i quali i fornitori sono stati invitati a partecipare