

CONVENTION INTERNAZIONALE SUGLI APPALTI PUBBLICI

INTERNATIONAL CONVENTION ON PUBLIC PROCUREMENT

Roma, 6-7 Novembre 2025
Roma Eventi
Centro Conferenze Fontana di Trevi
Piazza della Pilotta, 4 - Roma

Rome, 6-7 November 2025
Roma Eventi
Fontana di Trevi Conference Center
Piazza della Pilotta, 4 - Rome

Tecniche di Coinvolgimento del Mercato per l'Innovazione negli Appalti

**Associazione per la Gestione della Catena di Fornitura, Approvvigionamento
e Logistica**

**BME - Associazione Federale per la Gestione dei Materiali, Acquisti e
Logistica**

Il vostro esperto per appalti pubblici, sostenibilità e innovazione

Marlene Grauer
Senior International Project Manager
marlene.grauer@bme.de

Market engagement techniques for innovation in procurement

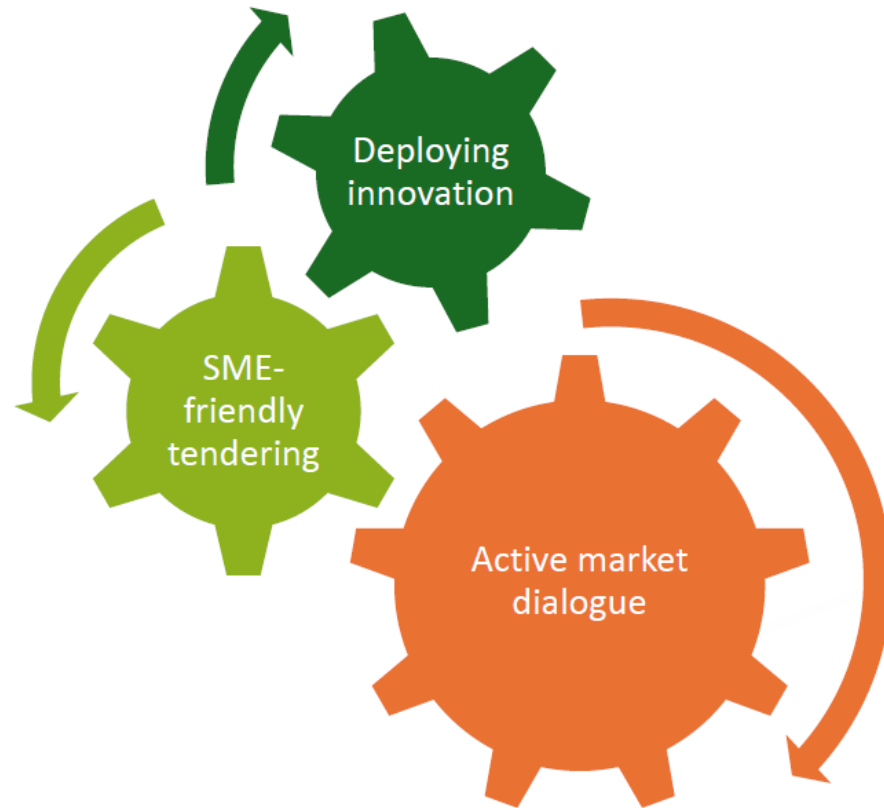


Why?

When?

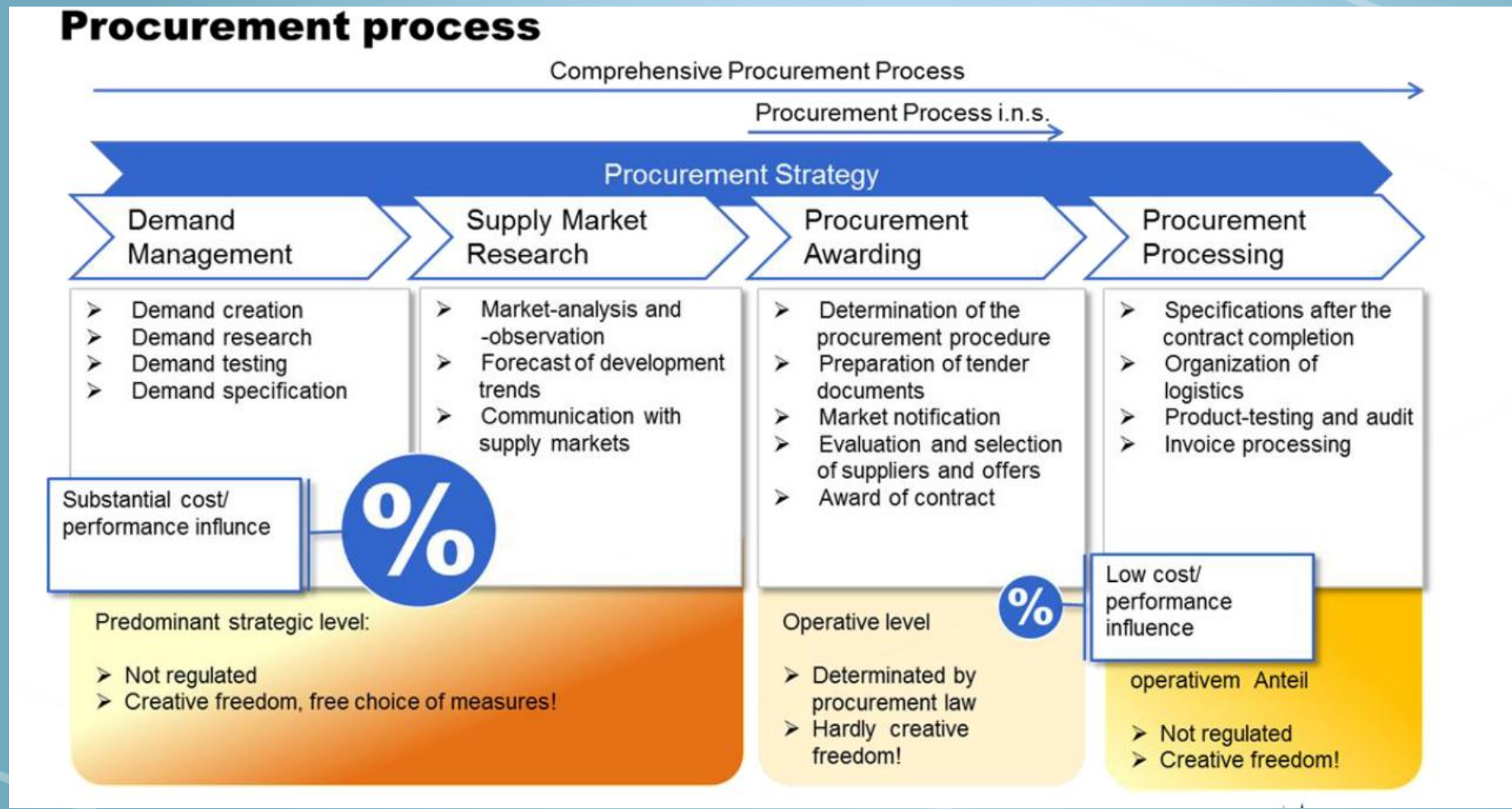
How?

Why invest in market engagement?



IFPSM

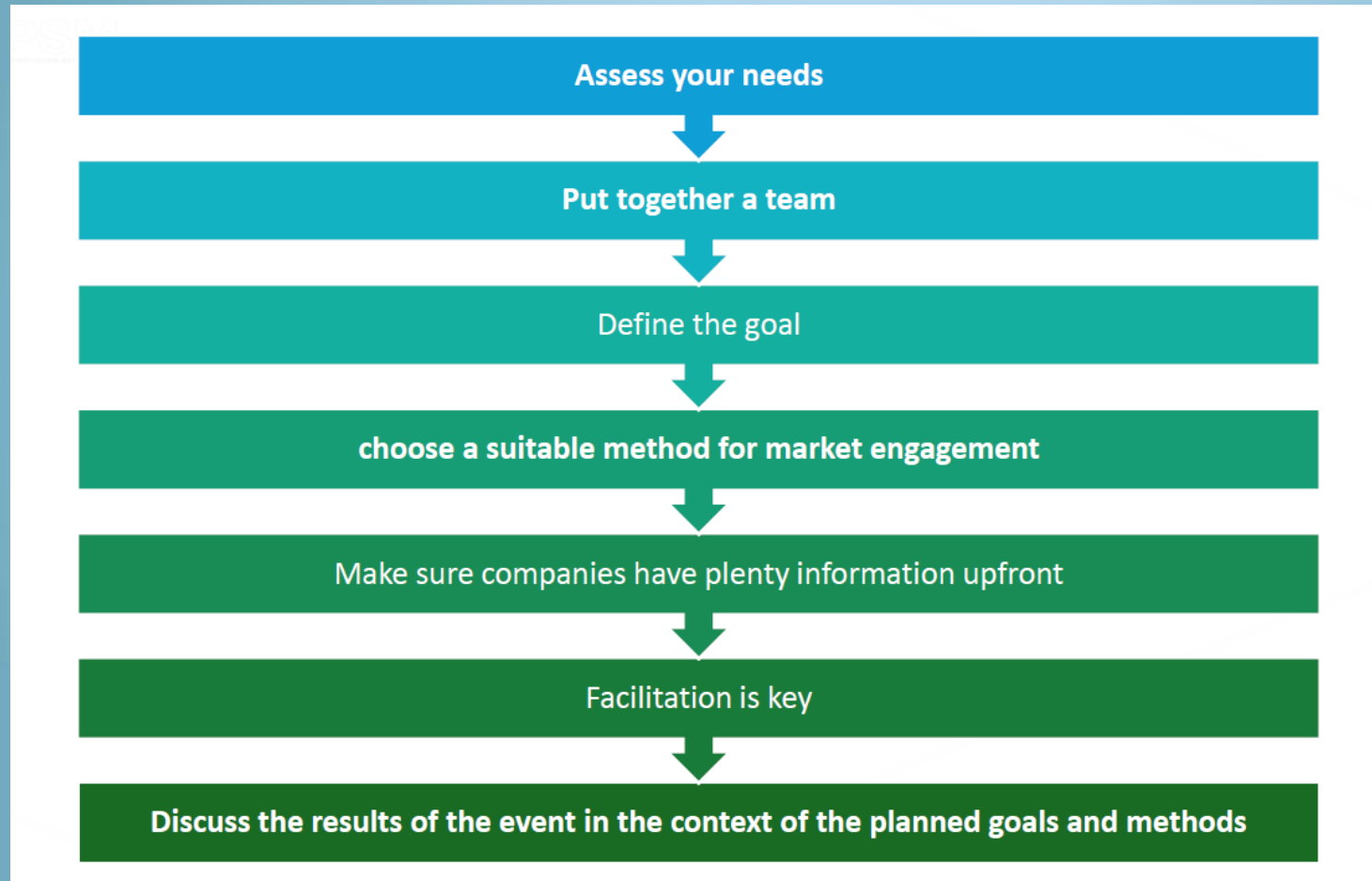
Quando Investire nel Coinvolgimento del Mercato



Engaging the market at different procurement phases

PRE-PROCUREMENT	DURING TENDER	POST TENDER
<ul style="list-style-type: none"> • Publish PIN and forward procurement plan • Attend trade shows • Attend a 'Meet the Buyer' event • Issue Request for Information • Arrange event for suppliers to present proposed solutions • Meet with industry bodies • Meet with a group of key suppliers • Sound out the market • Provide a pre-tender briefing • Industry workshops 	<ul style="list-style-type: none"> • Brief suppliers who have submitted a response • Brief short listed suppliers • Hold a question and answer session – or send a list of all questions and their answers to all suppliers 	<ul style="list-style-type: none"> • Let suppliers know who has been successful • Debrief suppliers • Contract and supplier management • Strategic supplier management • Maintain market awareness and competitor offerings

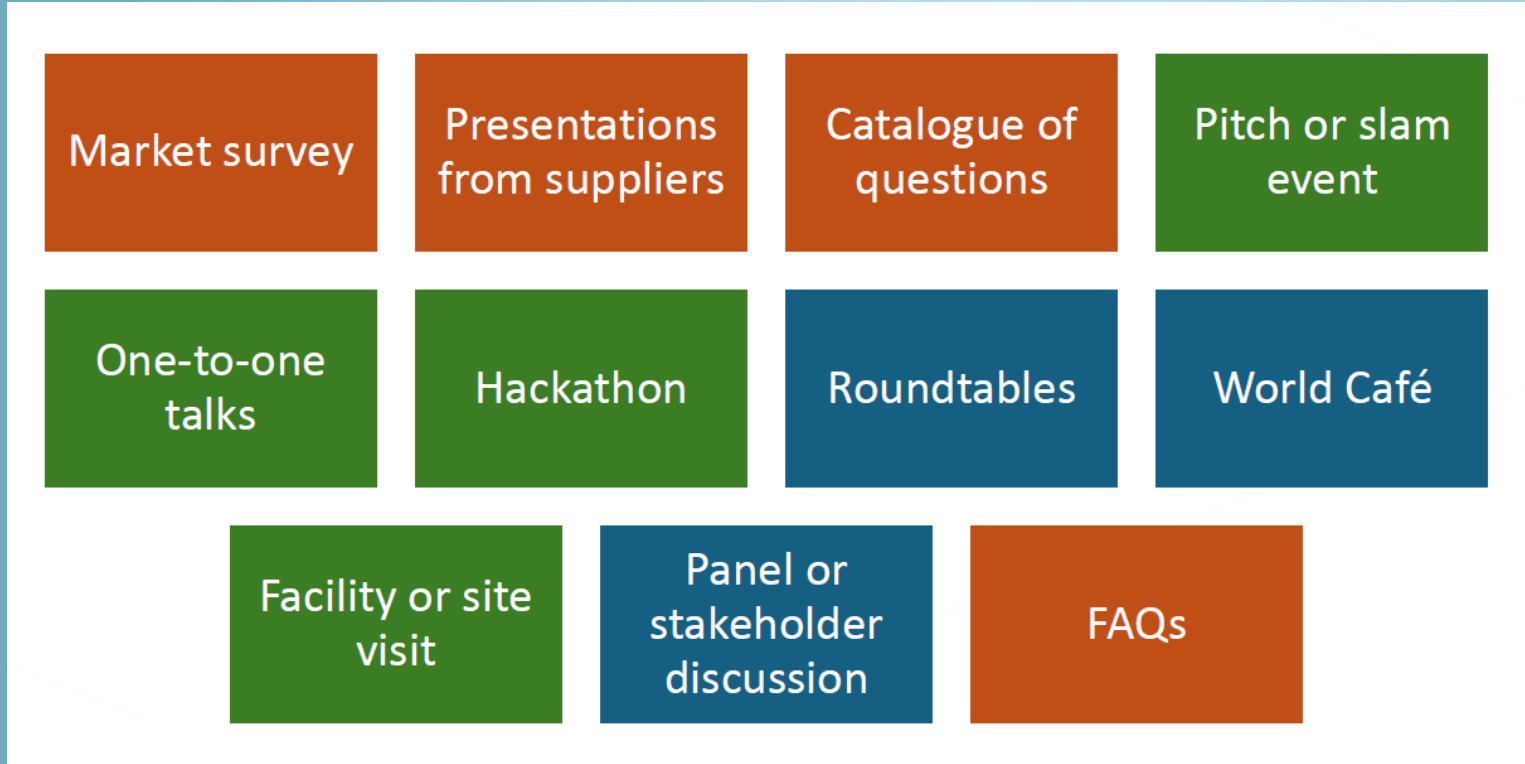
Come Investire nel Coinvolgimento del mercato



Rendere il Coinvolgimento del Mercato un Obiettivo a Lungo Termine

- Discutere con i fornitori esistenti cosa potrebbe essere migliorato, al di fuori della gara e del contratto.
- Includere tempo per il coinvolgimento del mercato nei tuoi calcoli interni.
- Includere gruppi di stakeholder interni nel processo di coinvolgimento del mercato.
- Rivedere le clausole contrattuali generali per includere opportunità di sviluppo flessibili per i fornitori, specialmente in ambito ecologico e sociale.

Rendere il Coinvolgimento del Mercato un Obiettivo a Lungo Termine



Strumenti per le Consultazioni Preliminari di Mercato

- Indagine di mercato
- Presentazioni da parte dei fornitori
- Catalogo di domande
- Evento di "Pitch" o "Slam"
- Colloqui individuali
- Hackathon
- Tavole rotonde
- World Café
- Visita a stabilimenti o siti
- Discussione con panel o stakeholder
- FAQ (Domande Frequenti)

Gestione del Rischio e Considerazioni Legali

- Sii equo, aperto e trasparente.
- Pianifica come e quando coinvolgerai il mercato.
- Rendi il processo chiaro a tutti i fornitori e gestisci le aspettative.
- Tratta tutti i fornitori allo stesso modo – non discriminare.
- Condividi le stesse informazioni con tutti i fornitori.
- Tieni registri dei tuoi incontri.
- Sii chiaro con i fornitori su cosa sarà e non sarà condiviso come parte del processo di coinvolgimento del mercato.