

IT OUTSOURCING SLA e Contratti

per rispondere alle nuove esigenze aziendali

Un convegno per comprendere...

...attraverso qualificati esperti e significativi Case Studies

- Come valutare oggi l'offerta del mercato dell'Outsourcing
- Quali aree dell'IT conviene esternalizzare
- A quali clausole del contratto bisogna prestare maggior attenzione
- Come redigere un contratto trasparente e flessibile
- Come cautelarsi dal punto di vista giuridico ed organizzativo in caso di scioglimento del contratto
- Come definire efficaci Indicatori di Performance ed uno SLA ottimale

**Speciale sessione interattiva:
ANALISI di un REALE CONTRATTO
di OUTSOURCING**

GLAXO SMITHKLINE
IBM ITALIA
DUCATI MOTOR HOLDING
THE WALT DISNEY
COMPANY
MINISTERO
della PUBBLICA ISTRUZIONE
ASP INDUSTRY CONSORTIUM
LUIGI VANNUTELLI
CONSIEL
IMQ
DELOITTE CONSULTING
Studio Legale BALLARINO&PRETI
Studio Legale GIANNI, ORIGONI, GRIPPO & PARTNERS
NEWLAW

Milano, 18-19 Settembre, StarHotel Business Palace

con possibilità di iscrizione separata

Workshop

L'OUTSOURCER ESTERO

la normativa sulla Privacy dal SAFE HARBOR al D.LGS. 467/2001

20 settembre 2002

In collaborazione con:

DATA MANAGER



Istituto di Ricerca Internazionale
The World's Leading Business Information Company

CHI NON DEVE MANCARE

- Direttore Generale
- Direttore dei Sistemi Informativi
- Ufficio Legale e Contratti

Per iscriversi: tel. 02.83847627 - fax 02.83847262 - e-mail: info@iir-italy.it - www.iir-italy.it

«Nel contratto di outsourcing debbono essere definiti, oltre che i servizi oggetto del contratto, anche attività e responsabilità, livelli di qualità dei servizi, modalità di misurazione. Tutto ciò facilita la realizzazione degli stati di avanzamento lavori, l'assicurazione di qualità, il monitoraggio del contratto medesimo, quali elementi di garanzia per il raggiungimento degli obiettivi prefissati».

Così interviene l'AIPA (Autorità per l'Informatica nella Pubblica Amministrazione)

Mercoledì 18 Settembre 2002

Chairman: Luigi Vannutelli
Consulente

8.30 *Registrazione dei partecipanti*

9.00 *Apertura dei lavori a cura del Chairman*

9.15 **QUALI SONO I SERVIZI DI OUTSOURCING DISPONIBILI SUL MERCATO E COME VALUTARNE LA REALE EFFICACIA**

- Qual è oggi l'offerta dei servizi informatici e come sono mutate le esigenze delle aziende rispetto al passato
- Come far fronte allo *skill shortage*
- Quali sono le peculiarità specifiche dei diversi livelli di outsourcing
 - System management
 - Application maintenance
 - Application management
 - Outsourcing globale integrato
 - ASP Application Service Provider
 - ISP Internet Service Provider
- Il futuro del XSP: SSP (Storage Service Provider) WASP (Wireless Application Service Provider)....
- Alternative all'outsourcing: *insourcing* e *spin-off*
- In base a quali criteri selezionare i vendors

Alessandro Musumeci

Consigliere del Ministro per l'Innovazione Tecnologica

**MINISTERO DELL'ISTRUZIONE,
DELL'UNIVERSITA' E DELLA RICERCA**

10.15 **CON QUALI CRITERI DEFINIRE LE CLAUSOLE DEL CONTRATTO DI OUTSOURCING IT PER LIMITARE POSSIBILI RISCHI E TUTELARE L'AZIENDA**

- Quali sono le diverse tipologie contrattuali dell'outsourcing
- Come condurre, dal punto di vista giuridico, le diverse fasi contrattuali:
 - trattativa
 - stipulazione
 - fase di transizione
 - esecuzione
- Esemplificazione delle prestazioni e degli obblighi dell'outsourcer
- Le procedure di verifica delle performances
- La durata del contratto
- Il compenso
- Qual è il trattamento normativo dei lavoratori dipendenti adibiti alla gestione del servizio informatico

Vincenzo Patané

Avvocato

Studio Legale BALLARINO&PRETI

11.15 *Coffee break*

11.30 **LO SCIoglimento DEL CONTRATTO DI OUTSOURCING: COME CAUTELARSI PER MINIMIZZARE I RISCHI**

- Introduzione sul *tipo contrattuale*: qualificazione giuridica del contratto di IT Outsourcing come partnership
- Come gestire le controversie contrattuali: scioglimento e risoluzione del contratto
- La scadenza naturale del contratto: quali sono i termini e le procedure di *rinnovo*, per il *ritrasferimento* all'utente o per il passaggio ad *altro outsourcer*
- Il *recesso convenzionale*
- Il *recesso ex lege*: qual è l'indennità dovuta

all'outsourcer e quali i criteri di quantificazione

- La risoluzione per inadempimento (*termination by default*) e il problema del risarcimento del danno
- Le clausole penali o *liquidated damages* e la loro riduzione ad equità

Giovanna Puppo

Avvocato

Studio Legale GIANNI, ORIGONI, GRIPPO & PARTNERS

12.15 **COME DEFINIRE UN SLA (SERVICE LEVEL AGREEMENT) OTTIMALE: LE COMPONENTI ESSENZIALI**

- Come comunicare efficacemente le esigenze della propria azienda e gli obiettivi da raggiungere attraverso l'outsourcing
- Come definire il *capitolato* di outsourcing
- Quali sono i *Key Performance Indicator* da concordare con il fornitore
- Quali elementi considerare per valutare la proposta di SLA di un fornitore

Gianmaria Brambilla

Manager of Strategic Outsourcing

IBM ITALIA

13.15 *Colazione di lavoro*

14.30 **IN CHE MODO VERIFICARE E GARANTIRSI PRESSO L'OUTSOURCER IL RISPETTO DEI QUATTRO PUNTI CHIAVE DELL'IT SECURITY (INTEGRITÀ, RISERVATEZZA DISPONIBILITÀ, NON RIPUDIAMENTO)**

- Come definire le diverse *responsabilità* sulla security delle parti coinvolte nella fase contrattuale
- Cosa includere nel contratto per la parte relativa alla security
- Con quali modalità tecnologiche il fornitore deve garantire la continuità del servizio in caso di violazione

Luigi Vannutelli

Consulente

15.15 **IN CHE MISURA LA CERTIFICAZIONE BS7799 DEL FORNITORE, PUÒ ESSERE UNA GARANZIA DI AFFIDABILITÀ E DI SICUREZZA DELLE INFORMAZIONI PER L'AZIENDA CLIENTE**

- Introduzione al contesto normativo:
 - BS7799 part.1 part.2
 - ISO/IEC 17799
 - ISO/IEC 15408
- Qual è il significato del *Code of Practice*
- Come definire un'efficace ed irrinunciabile politica di sicurezza per i contratti di outsourcing
- Quali sono i contenuti della certificazione BS7799
- Quali sono i benefici indotti da un linguaggio comune fra cliente e fornitore




Vittorio Asnaghi

Dirett. Funzione Sviluppo Servizi Informatica

IMQ

UN'OPPORTUNITÀ PER FARSI CONOSCERE

La conferenza costituisce l'occasione ideale per raggiungere nuovi clienti, stabilire preziosi contatti con potenziali partner, acquisire maggiore visibilità sul mercato. Se la Sua Società è interessata a:

- allestire uno spazio espositivo 
- acquistare spazi pubblicitari all'interno degli Atti del convegno 
- sponsorizzare coffee break e colazioni 

contatti **LAURA CLERICI** - Tel. 0258112977 - lcliceri@iir-italy.it
Si unisca alle oltre 400 Aziende che hanno scelto le nostre formule pubblicitarie per promuovere la loro immagine!

16.15 Tea Break

16.30 COME GESTIRE EFFICACEMENTE IL RAPPORTO DI OUTSOURCING IN UN'OTTICA DI PARTNERSHIP E DI "CONDIVISIONE" DEL SERVIZIO: IL CASO GLAXO SMITHKLINE

- Il Nuovo Contesto IT: la riduzione dei costi, l'innovazione e i nuovi modelli di competenze
- Come si definiscono le Aree Applicative e i relativi livelli di "make or buy"
- Come creare un'efficiente rete di Partnership (Processo di Validazione, creazione delle Linee Guida etc..)
- Come riorganizzare il lavoro e le modalità collaborative interne
- Controllo e Misurazione Risultati

Gian Antonio Negrini
Web Services Manager
GLAXO SMITHKLINE

17.30 Chiusura della prima giornata di lavori

Giovedì 19 Settembre 2002

9.00 Riapertura dei lavori a cura del Chairman

9.15 COME RISOLVERE LE PROBLEMATICHE RELATIVE ALLA LEGGE SULLA PRIVACY QUANDO L'AZIENDA DÀ IN OUTSOURCING LA GESTIONE E L'AGGIORNAMENTO DEL PROPRIO DATA-BASE

- A chi compete l'adempimento della normativa sulla privacy
- Modalità ed adempimenti per *trasferire, conservare ed archiviare* i dati personali dei clienti
- Quali clausole inserire nel contratto
- Come gestire il trasferimento dei dati all'estero

Francesco Iperiti
Avvocato
NEWLAW

10.15 OUTSOURCING/INSOURCING: VALUTARE QUANDO, COME E COSA CONVIENE AFFIDARE A TERZI PIUTTOSTO CHE GESTIRE INTERNAMENTE. IL CASO DUCATI

- Outsourcing *tattico*: le attività più critiche da esternalizzare e quelle più strategiche da gestire all'interno
- Outsourcing *strategico*: quali sono i rischi e quando conviene gestire all'esterno una parte del core-business
- In che misura la gestione esterna dei sistemi informativi può causare la perdita del patrimonio tecnologico aziendale e come minimizzare i rischi in questo caso
- Come tutelare il proprio *Know how* aziendale
- Valutare l'impatto dal punto di vista *organizzativo e tecnologico* di un ritorno alla gestione interna dell'attività ceduta

Enrico Pirrone
Direttore Organizzazione e Sistemi Informativi
DUCATI MOTOR HOLDING

11.15 Coffe Break

11.30 COME RISPONDERE ALLE ESIGENZE DI EVOLUZIONE DELL'AZIENDA, GARANTENDOSI UN CONTRATTO FLESSIBILE E DINAMICO: GESTIRE LA NECESSARIA INCERTEZZA

- Le clausole relative ai criteri di *adeguamento* e di *flessibilità* del contratto:
 - Variazione delle tariffe, dei tempi e dei volumi di lavoro

- Le modalità di erogazione del servizio
- Gli allegati ed il loro utilizzo per assicurare dinamicità al contratto

Luigi Vannutelli
Consulente

12.15 VALUTARE L'UTILIZZO DI TECNOLOGIE AVANZATE E FORTEMENTE INNOVATIVE IN MODALITÀ ASP (APPLICATION SERVICE PROVIDER): QUANDO E COME CONVIENE AVVALERSENE

- Il TCO (Total cost of ownership) nell'ambito delle applicazioni informatiche
- Le personalizzazioni necessarie all'azienda per rendere "su misura" gli applicativi
- Variabili decisionali nelle scelte per la valutazione del ROI

Katia Colantonio
Consulente
CONSIEL

13.00 Colazione di lavoro

14.15 ASP: L'EVIDENZA DEI FATTI E IL RUOLO DELL'ASP INDUSTRY CONSORTIUM A SUPPORTO DELLE ESIGENZE DEGLI UTENTI

- I risultati di una ricerca condotta in 20 paesi nel mondo
- Il confronto con l'Outsourcing e le applicazioni richieste
- Le ragioni per adottarlo e le barriere di ingresso
- Il ruolo del ASP Industry Consortium a supporto del mercato

Andrea Ferravante
Italian Country Chair
ASP INDUSTRY CONSORTIUM

15.00 DISNEY: UN ESEMPIO DI OUTSOURCING

- Quali sono le *esigenze* di Disney e quali *motivazioni* hanno condotto il management a scegliere l'outsourcing
 - Quali sono le aree dei Sistemi Informativi coinvolte

- Attori interni ed esterni dell'outsourcing:
 - Responsabilità e competenze
- Aspetti legali e contrattualistici dell'esperienza

Carlo Caifa
Country IT Director
THE WALT DISNEY COMPANY ITALIA

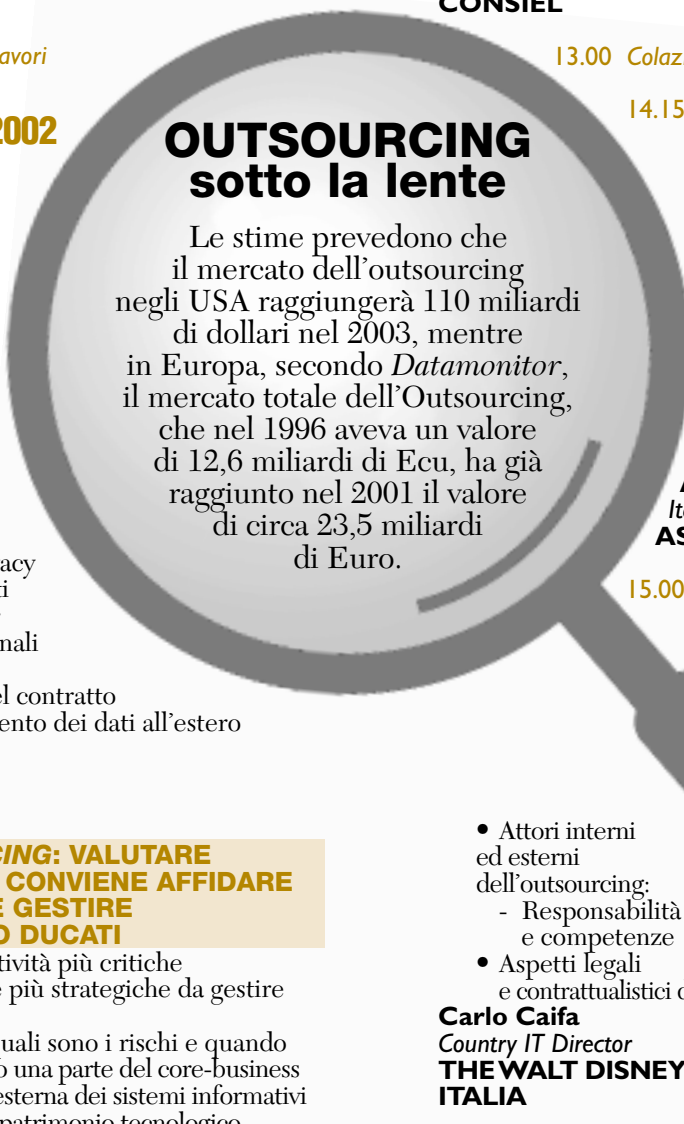
16.00 ANALISI DI UN REALE CONTRATTO DI OUTSOURCING: SESSIONE SPECIALE INTERATTIVA CON TAVOLA ROTONDA

- Aspetti evolutivi delle esigenze e supporto IT ai processi delle aziende *in rete*
- Esame di uno schema di riferimento contrattuale
- Dal punto di vista del committente: esigenze di qualità ed affidabilità del servizio
- Dal punto di vista del fornitore: organizzazione e strumenti per l'erogazione di servizi di qualità
- Strumenti organizzativi, operativi e normativi per presidiare e monitorare la qualità concordata

Riccardo Glucksmann
Consulente
DELOITTE CONSULTING

17.30 Afternoon tea e chiusura dei lavori

Conference Producer: Claudia Spinalbelli



OUTSOURCING sotto la lente

Le stime prevedono che il mercato dell'outsourcing negli USA raggiungerà 110 miliardi di dollari nel 2003, mentre in Europa, secondo *Datamonitor*, il mercato totale dell'Outsourcing, che nel 1996 aveva un valore di 12,6 miliardi di Ecu, ha già raggiunto nel 2001 il valore di circa 23,5 miliardi di Euro.

L'OUTSOURCER ESTERO

la normativa sulla Privacy

dal SAFE HARBOR al D.LGS. 467/2001

8.30 *Registrazione dei partecipanti*

9.00 *Apertura dei lavori*

COME ADEMPIERE ALLA NORMATIVA VIGENTE SULLA PRIVACY QUANDO L'AZIENDA TRASFERISCE AD UN OUTSOURCER ESTERO I DATI PERSONALI DEL CLIENTE: DAL SAFE HARBOR AL D.LGS. 467/2001

- Il trasferimento dei dati all'estero: le premesse normative
- La tutela "adeguata"
- Le modifiche introdotte dal D.Lgs. 467/2001
- Il Safe Harbor:
 - Contenuti
 - Applicazione
 - Ricorsi e risarcimento del danno
 - Conseguenze per le aziende
- Le clausole contrattuali standard
- Gli orientamenti delle Autorità Garanti

13.00 *Chiusura dei lavori (nel corso della mattinata è previsto un coffee break)*

QUALI SONO LE DINAMICHE PER UN OUTSOURCING DI SUCCESSO

- Chiara identificazione del **processo** da esternalizzare
- Definizione della **valenza economica** del processo
- Identificazione della **forma contrattuale** idonea nei singoli processi
- Scelta ottimale del **fornitore**
- Necessità di **maggiore reattività** ai mutamenti del mercato e all'evoluzione dei bisogni dei clienti che comporta un orientamento a **nuove modalità organizzative**

Dalla parte del **MANAGER IT...**

Le scelte e le problematiche che oggi un C.I.O. deve affrontare sono molteplici.

Per questo l'Istituto di Ricerca Internazionale - sempre attento a tutte le possibili esigenze dei manager IT delle aziende - ha organizzato per i prossimi mesi a Milano numerose conferenze focalizzate su diversi aspetti specifici.

Si annoti subito sull'agenda gli appuntamenti che più La interessano!

CERTIFICAZIONE ISO/IEC 1779:

Sistema per la Sicurezza delle Informazioni, 16 maggio

WIRELESS LAN: costi e vantaggi, 29-30 maggio

CONTRATTI INFORMATICI, 4-5 giugno

CRM PRACTICES: esempi ed esperienze di implementazione a confronto, 26 giugno

INTRANET & KNOWLEDGE SHARING: condividere le informazioni in azienda, 25-26 giugno

PIANI DI DISASTER RECOVERY INFORMATICO + BUSINESS CONTINUITY, 10-11 luglio

FIRMA DIGITALE: esperienze concrete, 3 luglio

XML: impieghi tradizionali e potenzialità, 4 luglio

MODELLI e SOLUZIONI per GESTIRE e ORGANIZZARE L'UFFICIO ARCHIVI-PROTOCOLLO, 24-25 settembre

Per visualizzare il programma di ciascuna conferenza, visiti il sito www.iir-italy.it
Oppure richiedi il programma al numero tel. 02-83847.627 o via e-mail info@iir-italy.it



Milano, Aprile 2002

Gent.ma Dottoressa, Egr.Dottore,

Fra le varie tipologie di Outsourcing, quello legato all'ICT è in forte crescita e presenta peculiarità specifiche che il management non deve sottovalutare.

La terziarizzazione di un'area IT critica in un'azienda, è senz'altro un'opportunità per concentrarsi sul proprio Core Business, ma è anche un rischio dal punto di vista economico e gestionale.

Per rispondere alle più attuali esigenze aziendali e per spiegare come stabilire un **Service Level Agreement** davvero efficace, l'*Istituto di Ricerca Internazionale* organizza la conferenza **"IT OUTSOURCING, SLA e CONTRATTI"**. L'obiettivo primario consiste nello spiegare come *"gestire la necessaria incertezza"* di un contratto di IT Outsourcing in maniera sicura e vantaggiosa.

Oltre a fornire un inquadramento giuridico di grande attualità, il convegno affronterà il tema attraverso i 3 aspetti principali:

- LEGALI: le clausole del contratto, i contenziosi, le responsabilità giuridiche delle parti, la normativa sulla Privacy, il Service Level Agreement
- TECNOLOGICI: l'IT Security, la modalità ASP
- GESTIONALI : la tutela del Know How aziendale, la partnership con il fornitore, outsourcing/insourcing

Ad un'interpretazione chiara e pragmatica del contratto faranno da cornice interventi pratici e metodologici da parte di aziende che hanno compiuto esperienze significative di Outsourcing IT: *Glaxo SmithKline, The Walt Disney Company e Ducati Motor*.

L'incontro costituirà un valido percorso di confronto e di interscambio di informazioni riguardanti le varie fasi del progetto, dall'individuazione dei processi, alla redazione del contratto, fino al monitoraggio del servizio.

Un workshop post conferenza, il 20 settembre, approfondirà il tema della Privacy, quando l'azienda sceglie una soluzione di **OUTSOURCING all'ESTERO**

All'interno del programma troverà tutti i contenuti nel dettaglio e potrà rendersi conto della qualità dell'evento e dei relatori. Lo legga subito e sono sicura che riceverà molti stimoli ad aggiornarsi e partecipare alla conferenza!

In attesa di conoscerLa personalmente, non esiti a contattarmi per qualunque delucidazione o chiarimento al numero 02.83847206

Con i più cordiali saluti,

Dott.ssa Claudia Spinalbelli
Conference Producer

QUANDO E DOVE

18, 19 e 20 Settembre 2002

STAR HOTEL BUSINESS PALACE

VIA GAGGIA 3 (MM3 PORTO DI MARE) - 20139 MILANO

TEL. 02 53545

Ai partecipanti saranno riservate particolari tariffe per il pernottamento

SI', DESIDERO PARTECIPARE A:

CONVEGNO: IT OUTSOURCING

18 e 19 Settembre 2002

€ 1.349 + 20% iva per partecipante

Cod. A 1754 C

SCONTO DI €110

per le iscrizioni che perverranno entro il 3 giugno 2002!

WORKSHOP: L'OUTSOURCER ESTERO

20 Settembre 2002

€ 549 + 20% IVA per partecipante

Cod. A 1754 W

*La quota di iscrizione comprende la documentazione, la colazione e i coffee break.
Per circostanze imprevedibili, l'Istituto di Ricerca Internazionale si riserva il diritto di modificare il programma, i relatori, la sede dell'evento.*

MODALITA' DI PAGAMENTO

versamento sul ns. c/c postale n. 16834202

assegno bancario - assegno circolare

bonifico bancario (Banca Popolare di Sondrio - Milano, Agenzia 10, via Solari, 15) c/c intestato a Istituto di Ricerca Internazionale N° 2805/07 ABI 5696 CAB 01609 indicando il codice del convegno A 1754

carta di credito:

Eurocard/Mastercard American Express Diners Club Visa CartaSi

N°

Scadenza / / Titolare

N.B. Non saranno ammessi in aula i delegati la cui quota d'iscrizione non sia pervenuta prima dell'evento. Copia della fattura/contratto di adesione verrà spedita a stretto giro di posta.

MODALITA' DI DISDETTA

L'eventuale disdetta di partecipazione al convegno dovrà essere comunicata in forma scritta all'Istituto di Ricerca Internazionale entro e non oltre il 10° giorno lavorativo precedente la data d'inizio dell'evento. Trascorso tale termine, sarà inevitabile l'addebito dell'intera quota d'iscrizione. Saremo comunque lieti di accettare un Suo collega in sostituzione purché il nominativo venga comunicato via fax almeno un giorno prima della data dell'evento.

5 MODI PER ISCRIVERSI

Telefono: 02.83.847.627



Fax: 02.83.847.262



E-mail: info@iir-italy.it



Web: www.iir-italy.it



Posta: Istituto di Ricerca Internazionale S.r.l.

Via Forcella, 3 - 20144 Milano



Gli atti di tutti i convegni da noi organizzati sono in vendita presso i nostri uffici. Arricchisce le Sue conoscenze acquistando la documentazione dei convegni:

IT OUTSOURCING VS ASP
Settembre 2001 - Cod. A 1574

CONTRATTI DI OUTSOURCING
Novembre 2001 - Cod. A 1578

Per informazioni: Tel. 02 83847.1 - E-mail: info@iir-italy.it
Oppure visitate il nostro sito: www.iir-italy.it

SCHEDA DI ISCRIZIONE

CLUSIT

DATI DEL PARTECIPANTE:

Nome: Cognome:

Funzione:

Indirizzo (se diverso da quello della sede):

Città: Cap: Prov.:

Tel.: Fax:

E-mail:

Nominativo della persona che ha autorizzato l'iscrizione:

Funzione:

DATI DELL'AZIENDA:

Ragione Sociale:

Settore Merceologico:

Fatturato in **1** OLTRE 501 **2** 251 - 501 **3** 51 - 250

Milioni di Euro: **4** 26 - 50 **5** 11 - 25 **6** 0 - 10

N° dipendenti: **A** OLTRE 1.000 **B** 501 - 1.000 **C** 201 - 500

D 101 - 200 **E** 51 - 100 **F** 11 - 50 **G** 1 - 10

Partita IVA:

E-mail:

Indirizzo di fatturazione:

Cap: Città: Prov.:

Tel.: Fax:

Timbro e Firma

TUTELA DATI PERSONALI - INFORMATIVA

Si informa il Partecipante ai sensi dell'art. 10 della legge 31.12.1996 n.675: (1) che i propri dati personali riportati sulla scheda di iscrizione ("Dati") saranno trattati in forma automatizzata dall'Istituto di Ricerca Internazionale (I.R.I.) per l'adempimento di ogni onere relativo alla Sua partecipazione alla conferenza, per finalità statistiche e per l'invio di materiale promozionale di I.R.I.; (2) il conferimento dei Dati è facoltativo: in mancanza, tuttavia, non sarà possibile dar corso al servizio; (3) i Dati saranno comunicati, previo Suo consenso, a società controllate o altrimenti collegate, anche indirettamente, ad I.R.I., ovvero a soggetti terzi, in Italia e all'estero, per il compimento di ricerche di mercato e per la promozione dei servizi offerti dagli stessi soggetti, ovvero per la gestione dei Dati stessi ai fini indicati al punto 1. In relazione ai Dati, il Partecipante ha diritto di opporsi al trattamento sopra previsto. Titolare del Trattamento è l'Istituto di Ricerca Internazionale, via Forcella 3, Milano nei cui confronti il Partecipante potrà esercitare i diritti di cui all'art. 13 Legge 675/96 (accesso, correzione, cancellazione, opposizione al trattamento, indicazione delle finalità del trattamento), ovvero rivolgendosi al Responsabile del trattamento S.E.A.P. srl, via Tulipani 1, Pieve Emanuele, (MI).

CONSENSO AL TRATTAMENTO DEI DATI PERSONALI

Il sottoscritto, preso atto dell'informativa qui sotto riportata, che dichiara di avere letto in ogni sua parte, per quanto riguarda il trattamento dei propri dati personali per finalità di informazione e promozione commerciale, di studi statistici e di ricerche di mercato:

dà il proprio consenso non dà il proprio consenso

alla comunicazione degli stessi dati alle categorie di soggetti indicati al punto 3) della predetta informativa (società del gruppo di appartenenza- collegate o controllanti)

alla comunicazione degli stessi dati ai soggetti indicati al punto 3) della predetta informativa (società terze).

Il presente consenso è subordinato al rispetto, da parte del Titolare del trattamento, della vigente normativa.

Data

Firma del Partecipante