

ID 2202

GARA A PROCEDURA APERTA PER LA CONCLUSIONE DI UN ACCORDO QUADRO, AI SENSI DEL D.LGS. 50/2016 E S.M.I., AVENTE AD OGGETTO L’AFFIDAMENTO DI SERVIZI APPLICATIVI E L’AFFIDAMENTO DI SERVIZI DI SUPPORTO IN AMBITO «SANITA’ DIGITALE - Sistemi Informativi Clinico-Assistenziali» PER LE PUBBLICHE AMMINISTRAZIONI DEL SSN

ALLEGATO 10 F AL CAPITOLATO D’ONERI – BUSINESS CASE LOTTI SUPPORTO 5 - 6

Classificazione del documento: CONSIP PUBLIC



## INDICE

<b>INDICE .....</b>	<b>2</b>
<b>1 BUSINESS CASE LOTTI SUPPORTO 5 E 6 .....</b>	<b>4</b>
1.1 BUSINESS CASE N.1: LOTTO 5 NORD .....	4
1.2 BUSINESS CASE N.2: LOTTO 6 CENTRO-SUD.....	4
<b>2 LAYOUT DELLE SCHEDE PROGETTO.....</b>	<b>5</b>



## INTRODUZIONE

In relazione ai criteri tecnici di valutazione “SCHEDA BUSINESS CASE”, di ciascun lotto di supporto, presenti nel Capitolato d’Oneri al capitolo 17.1, il concorrente dovrà compilare le singole schede elaborando specifiche proposte progettuali e fornendo tutti gli elementi di potenziale interesse sui temi proposti.

I “Business Case” vanno intesi come casi di studio che esprimono esigenze potenziali da parte degli Enti del Servizio Sanitario Nazionale e che potranno presentarsi come iniziative progettuali nel corso del periodo di fornitura.

In ogni caso il Fornitore dovrà essere in grado, in caso di stipula dell’Accordo Quadro del lotto di gara corrispondente, di progettare e realizzare tali iniziative progettuali all’interno dei servizi di gara, in funzione di quanto riportato nella scheda

Inoltre il Fornitore si impegna fin d’ora a rendere disponibili senza oneri aggiuntivi per l’Ente, le metodologie, le soluzioni organizzative e gli strumenti tecnologici da lui proposti nonché ad attuare il valore aggiunto per l’Amministrazione derivanti dall’adozione della soluzione proposta in termini di innovazione tecnologica.



## **1 Business Case Lotti supporto 5 e 6**

### **1.1 BUSINESS CASE N.1: LOTTO 5 NORD**

- *Oggetto del Business Case*

#### **Customer Satisfaction**

Realizzazione di un modello operativo per la rilevazione e la verifica della soddisfazione del paziente sui servizi erogati dalla struttura sanitaria in ambito di Telemedicina, attraverso l'introduzione di uno specifico sistema di misurazione (CFR par.3.4.5 del Capitolato Tecnico Speciale Lotti Supporto).

- *Dimensione territoriale di riferimento*

Struttura ASL\Ospedale di grandi dimensioni per territorio di riferimento, prestazioni e ricoveri effettuati, numero di dipendenti.

- *Livello di Innovazione*

Il modello, comprensivo di metodologie e best practices, dovrà produrre in output un piano di misurazione della soddisfazione che comprenda le attività di rilevazione puntuale dei parametri di riferimento e le necessarie azioni di rientro, accompagnato dagli strumenti tecnologici a supporto.

- *Servizi di Gara*

- Supporto Strategico
- Governance.

### **1.2 BUSINESS CASE N.2: LOTTO 6 CENTRO-SUD**

- *Oggetto del Business Case*

#### **Identificazione Paziente**

Descrivere una soluzione progettuale per il disegno e l'implementazione di un processo per la corretta identificazione del paziente durante tutto il processo assistenziale all'interno della struttura ospedaliera utilizzando la Cartella Clinica Elettronica.

- *Dimensione territoriale di riferimento*

Struttura ASL\Ospedale di medie dimensioni per territorio di riferimento, prestazioni e ricoveri effettuati, numero di dipendenti.

- *Livello di Innovazione*

Il processo deve essere orientato a ridurre gli errori di identificazione del paziente e gli errori diagnostici/terapeutici che possono avvenire in determinate situazioni (es. prima della somministrazione della terapia, prima dell'effettuazione di un esame diagnostico, ...).

- *Servizi di Gara*

- Digitalizzazione dei Processi
- Governance.



## 2 LAYOUT DELLE SCHEDE PROGETTO

In relazione ai temi, di cui al precedente capitolo, il concorrente è tenuto a compilare le Schede secondo quanto di seguito riportato. In caso di mancata presentazione della scheda, verrà attribuito un punteggio pari a 0 per ciascuna scheda non presentata.

Ciascuna Scheda dovrà avere una lunghezza massima pari a 5 (cinque) pagine (formato carattere e foglio come da indicazione dello Schema di Offerta Tecnica dei Lotti Supporto) e dovrà essere sottoscritta dai soggetti con le modalità di cui al paragrafo 15 del Capitolato d'Oneri. Eventuali pagine eccedenti il numero di pagine indicato, nonché eventuale documentazione aggiuntiva prodotta dal concorrente, non verranno valutate dalla Commissione.

Ciascuna Scheda deve contenere almeno gli elementi descritti di seguito, tenendo conto delle indicazioni riportate accanto a ciascuno di essi:

Scheda numero X – Lotto X	
Titolo della Scheda: (cfr. capitolo precedente)	
<b>Concorrente</b>	<i>Indicare il concorrente</i>
<b>Descrizione</b>	<i>Descrivere il caso proposto con particolare riferimento a:</i> <ul style="list-style-type: none"><li>• <i>obiettivi progettuali;</i></li><li>• <i>modalità di erogazione dei servizi di gara.</i></li></ul>
<b>Standard e direttive di riferimento</b>	<i>Indicare il livello di aderenza agli standard di riferimento ed ai profili di interoperabilità utilizzati (HL7, FHIR, IHE, DICOM, ...). Accessibilità ..</i>
<b>Strumenti</b>	<i>Indicare le metodologie le soluzioni organizzative e gli strumenti tecnologici proposti.</i>
<b>Valore Aggiunto</b>	<i>Descrivere il valore aggiunto per l'Amministrazione derivante dall'adozione della soluzione proposta in termini di innovazione tecnologica.</i>