

CLASSIFICAZIONE DEL DOCUMENTO: AMBITO PUBBLICO

GARA A PROCEDURA APERTA PER LA CONCLUSIONE DI UN ACCORDO QUADRO, AI SENSI DEL D.lgs. 36/2023 E S.M.I., AVENTE AD OGGETTO L’AFFIDAMENTO DI SERVIZI DI SUPPORTO IN AMBITO «SANITÀ DIGITALE – SUPPORTO STRATEGICO E HTA» PER LE PUBBLICHE AMMINISTRAZIONI DEL SSN

ID 2884

ALLEGATO 10 B AL CAPITOLATO D’ONERI – BUSINESS CASE

INDICE

1	INTRODUZIONE	3
2	LAYOUT DELLE SCHEDE PROGETTO.....	3
3	BUSINESS CASE – LOTTO 1 NORD.....	4
3.1	Business Case N.1 – HTA per la refertazione vocale	4
3.2	Business Case N.2 – Formazione piattaforma FSE.....	4
4	BUSINESS CASE – LOTTO 2 CENTRO.....	4
4.1	Business Case N.1 – IT Advisory per il Clinical Decision Support System	4
4.2	Business Case N.2 – Supporto strategico su tematiche di compliance normativa in ambito socio-sanitario.....	5
5	BUSINESS CASE – LOTTO 3 SUD.....	5
5.1	Business Case N.1 – Reingegnerizzazione strategica dei processi HCM.....	5
5.2	Business Case N.2 – Misurazione del livello di digitalizzazione.....	6

1 INTRODUZIONE

In relazione ai criteri tecnici di valutazione “SCHEDA BUSINESS CASE”, di ciascun lotto, 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 delle Amministrazioni 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 proposte 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’Amministrazione, le metodologie, le soluzioni organizzative e gli strumenti tecnologici dallo stesso proposti.

2 LAYOUT DELLE SCHEDE PROGETTO

In relazione ai temi, di cui ai successivi paragrafi, 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 4 (quattro) pagine (formato carattere e foglio come da indicazione dello Schema di Offerta Tecnica) e dovrà essere contenuta all’interno della Relazione tecnica. 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 Business Case numero X – Lotto X	
Titolo della Scheda: (cfr. capitoli successivi)	
Descrizione	<i>Descrivere il caso proposto con particolare riferimento a:</i> <ul style="list-style-type: none">• <i>obiettivi progettuali;</i>• <i>modalità di erogazione dei servizi di gara sul territorio e coinvolgimento dei professionisti sanitari;</i>
Strumenti	<i>Indicare le metodologie le soluzioni organizzative e gli strumenti tecnologici proposti.</i>

Valore Aggiunto	<i>Descrivere il valore aggiunto per l'Amministrazione derivante dall'adozione della soluzione proposta in termini di innovazione organizzativa, processuale, metodologica e/o tecnologica.</i>
------------------------	---

3 BUSINESS CASE – LOTTO 1 NORD

3.1 Business Case N.1 – HTA per la refertazione vocale

- Oggetto del Business Case

Descrivere una proposta operativa per il supporto alla valutazione multidisciplinare per l'introduzione di un sistema di refertazione vocale automatica per radiologia, da sperimentare in una ASL con elevato volume di esami diagnostici.

In particolare, il Fornitore dovrà descrivere le modalità di svolgimento delle attività di:

- Coordinamento del gruppo HTA con radiologi, ingegneri clinici, esperti di linguistica computazionale e amministrativi.
- Analisi comparativa tra soluzioni disponibili, con valutazione di accuratezza, impatto sui tempi di refertazione e costi.
- Supporto nella definizione di un protocollo di validazione clinica e nella redazione del documento di valutazione HTA.

3.2 Business Case N.2 – Formazione piattaforma FSE

- Oggetto del Business Case

Descrivere una proposta operativa per la progettazione ed erogazione di un percorso formativo blended per il personale sanitario sull'utilizzo del Fascicolo Sanitario Elettronico, il percorso deve essere articolato tenendo in considerazione che dovrà essere erogato su aree territoriali diversificate e rurali.

In particolare, il Fornitore dovrà dettagliare le attività di:

- Progettazione di moduli formativi declinati sul contesto territoriale.
- Predisposizione ed erogazione di sessioni in presenza presso le strutture sanitarie e online per facilitare la partecipazione.
- Monitoraggio dell'apprendimento tramite test e raccolta feedback per miglioramento continuo.

4 BUSINESS CASE – LOTTO 2 CENTRO

4.1 Business Case N.1 – IT Advisory per il Clinical Decision Support System

- Oggetto del Business Case

Descrivere una proposta operativa per il supporto alla ricerca e valutazione dell'introduzione di una nuova soluzione di Clinical Decision Support System, a beneficio della componente clinico-specialistica dell'organizzazione.

In particolare, il Fornitore dovrà dettagliare come intende supportare l'Amministrazione nelle attività di:

Classificazione del documento: Ambito pubblico

GARA A PROCEDURA APERTA PER LA CONCLUSIONE DI UN ACCORDO QUADRO, AI SENSI DEL D.lgs. 36/2023 E S.M.I., AVENTE AD OGGETTO L'AFFIDAMENTO DI SERVIZI DI SUPPORTO IN AMBITO «SANITÀ DIGITALE – SUPPORTO STRATEGICO E HTA» PER LE PUBBLICHE AMMINISTRAZIONI DEL SSN
Allegato 10 B – BUSINESS CASE

- Identificazione e analisi dei requisiti ai quali deve rispondere la soluzione di CDSS per essere rapidamente adottata dall'organizzazione.
- Analisi comparativa tra soluzioni disponibili, con valutazione di accuratezza, impatto sui tempi di refertazione, UX e costi.
- Individuazione della soluzione più idonea per l'organizzazione e progettazione del percorso di implementazione della soluzione all'interno dell'organizzazione.

4.2 Business Case N.2 – Supporto strategico su tematiche di compliance normativa in ambito socio-sanitario

- Oggetto del Business Case

Descrivere una proposta operativa, rivolta ai dirigenti sanitari e amministrativi, volta ad offrire supporto per promuovere un uso strategico e conforme dei dati socio-sanitari, finalizzato alla programmazione e al monitoraggio delle attività assistenziali, nel rispetto delle disposizioni introdotte dal Regolamento (UE) 2025/327 sullo Spazio Europeo dei Dati Sanitari (EHDS).

In particolare, il Fornitore dovrà descrivere come intende supportare l'Amministrazione nelle attività di:

- Compliance normativa e governance dei dati sanitari, per assicurare l'aderenza al Regolamento EHDS e alle normative vigenti (GDPR, AI Act, NIS2), attraverso la definizione di policy interne, audit di conformità, e supporto alla gestione dei diritti dei soggetti interessati.
- Implementazione di metodologie di analisi avanzata per l'elaborazione dei dati provenienti da sistemi informativi clinici e territoriali, al fine di generare indicatori, reportistica e strumenti di supporto alle decisioni strategiche.
- Affiancamento al personale amministrativo e sanitario sull'utilizzo strategico dei dati, finalizzati a promuovere una cultura data-driven e a facilitare processi decisionali più efficaci e trasparenti.
- Individuazione di metriche e KPI per il monitoraggio delle attività assistenziali.

5 BUSINESS CASE – LOTTO 3 SUD

5.1 Business Case N.1 – Reingegnerizzazione strategica dei processi HCM

- Oggetto del Business Case

Descrivere una proposta operativa per il supporto nella reingegnerizzazione strategica del processo di governance delle risorse umane (Human Capital Management) attraverso servizi di consulenza strategica e organizzativa.

In particolare, il Fornitore dovrà supportare l'Amministrazione nelle attività di:

- Analisi dei flussi informativi e delle fonti dati esistenti per identificare aree di miglioramento e opportunità di integrazione tra sistemi.

- Definizione delle relazioni e delle responsabilità sia a livello interno all'organizzazione stessa che nel rapporto con i principali stakeholder istituzionali.
- Progettazione e realizzazione di dashboard e strumenti di reportistica avanzata, personalizzati in base alle esigenze degli organi decisionali.

5.2 Business Case N.2 – Misurazione del livello di digitalizzazione

- Oggetto del Business Case

Descrivere una proposta operativa per il supporto nella misurazione del livello di digitalizzazione dell'organizzazione.

In particolare, il Fornitore dovrà supportare l'Amministrazione nelle attività di:

- Analisi dell'as-is attraverso la mappatura dei sistemi informativi e dei processi digitali esistenti per l'individuazione del livello attuale di digitalizzazione dell'organizzazione.
- Gap-analysis: confronto tra il livello attuale e i benchmark definiti da HIMSS al fine di individuare le aree di miglioramento e le priorità di intervento rispetto ai modelli internazionali riconosciuti (HIMSS, etc.).
- Elaborazione di una roadmap evolutiva per il raggiungimento dei livelli superiori di maturità digitale, comprensiva di milestone progettuali, investimenti tecnologici, azioni di change management e formazione del personale.