

Consip - Market day 2025

Tavolo operativo – SANITÀ DIGITALE

05/06/2025



Il Market day - Tavolo Sanità Digitale

Elenco contributi al tavolo



Questionari: n. 79

Imprese

- | | | |
|------------------------------|---------------------------------------|------------------------------------|
| • A.F. MEDICAL SRL | • DXC | • METEDA s.r.l. |
| • AGM Project Consulting srl | • EBIT S.R.L. | • Murata ID SOLUTIONS |
| • ALMAVIVA S.P.A. | • EHT S.c.p.a | • Namirial S.p.a. |
| • Alten Italia S.p.A. | • Engineering Ing. Informatica S.p.A. | • NetConsulting cube e Sirmi |
| • Amazon Web Services | • Euro & Promos Social Health Care | • Nuvyta srl |
| • AMO ITALY SRL | • Eustema SpA | • ORACLE |
| • Antares Vision | • Exprivia S.p.A. | • P.A. Advice SpA |
| • Artexe S.p.A. (Maps Group) | • Exprivia spa | • Palantir Italia Srl |
| • AXiom.it | • EY Advisory SPA | • Parsec 3.26 Srl |
| • Barco SRL | • Fujifilm Healthcare Italia Spa | • Partner4Innovation srl |
| • BCG | • GEMMO SPA | • Philips Spa |
| • Becton Dickinson SpA | • GPI S.p.A. | • Poste Italiane SpA |
| • BIOFORNITURE | • IBM Italia | • RAYS S.P.A. |
| • BIP S.p.A. | • InterSystems Italia Srl | • SAP |
| • Connect Informatics Srl | • Johnson & Johnson Medical Spa | • Siemens Healthcare S.r.l. |
| • Dally Therapeutics | • KPMG Advisory S.p.A. | • Sinapsys S.r.l. |
| • DEDA NEXT | • La Lucente Spa | • Strategic Management Partner Srl |
| • Dedalus Italia Spa | • LeMaitre Vascular Srl | • SurgiQ srl |
| • Dell s.p.a. | • LEONARDO SPA | • Talent Garden |
| • Deloitte | • McKinsey & Company | • Teckal Spa |
| • Digital360 GOV | • Medical Calò srl | • TIM Spa |
| • Doctolib S.r.l. | • Medilife S.p.A. | • Werfen IL italia |
| • dstech | • Medtronic Italia Spa | • Witapp |

Associazioni

- | | |
|---|---------------------------------|
| • CNS | • Confindustria |
| • Anitec-Assinform | • Consorzio Reply Public Sector |
| • AFORP Associazione Fornitori Ospedalieri Pluriregionale | • CONSORZIO STABILE CMF |
| • Anitec-Assinform | • ASSISTAL |
| • Confcooperative Lavoro e Servizi | • Confimi Industria |

Manifestazione di interesse



**Pubbliche
Amministrazioni**

15

Il Market day - Tavolo Sanità Digitale

Elenco dei partecipanti al tavolo

Pubbliche Amministrazioni	Associazioni	Imprese
 • Dipartimento per la Trasformazione Digitale • Ministero della Sanità • AGENAS • Ministero della Giustizia • INAIL • AUSL Reggio Emilia • Regione Emilia Romagna • So.Re.Sa. • ARIA SpA	 • AISIS • ASSINTER • ANITEC • ASSINFORM • CNSONLINE • Confcooperative • Confindustria • Confindustria Dispositivi Medici • CONFIMI	 • AF Medical S.r.l. • Almaviva S.p.A. • Axiom.IT S.r.l. • Dedalus S.p.A. • Deloitte • DXC • ENG S.p.A. • Euro&Promos FM S.p.A. • Exprivia S.p.A. • EY S.p.A. • Fujifilm • KPMG S.p.A. • Leonardo S.p.A. • P.A. Advice S.p.A. • Palantir Italia S.r.l • Philips S.p.A. • Reply S.p.A. • Siemens Healthineers • Witapp S.r.l. • ...
Partecipanti 9	Partecipanti 9	Partecipanti +120

PARTECIPANTI TOTALI: 155

Il Market day - Tavolo Sanità Digitale

Questionario

- 1** Quali servizi digitali (telemedicina, Fascicolo sanitario elettronico, ecc.) sono oggi consolidati e quali in futuro potranno rispondere alle esigenze della Pubblica Amministrazione e del cittadino?

I **servizi digitali attualmente più pervasivi** includono il Fascicolo Sanitario Elettronico (FSE), la ricetta elettronica e le piattaforme di prenotazione (CUP) e la Cartella Clinica Elettronica (CCE), ma il loro **livello di maturità è ancora disomogeneo sul territorio nazionale**. Le risposte evidenziano la necessità di **migliorare l'interoperabilità** tra sistemi e la **condivisione dei dati**. Per il futuro, si prevede un'espansione di **soluzioni basate su intelligenza artificiale per la diagnosi, monitoraggio remoto tramite dispositivi IoT, e digital therapeutics per la gestione delle cronicità**. Viene sottolineata la necessità di una **maggiore accelerazione nell'applicazione di una strategia nazionale coerente**, evidenziata dalla **frammentazione delle iniziative**. Ne emerge che nessun servizio può ancora considerarsi completamente consolidato fino a quando non sarà utilizzato da una quota significativa di cittadini e operatori. È quindi fondamentale un **approccio strategico, programmato e inclusivo**, che tenga conto delle **priorità cliniche** e delle **esigenze dei territori**.

- 3** Quali ritieni possano essere le modalità più adeguate, oltre alle consultazioni preliminari di mercato, di interazione tra amministrazioni, associazioni e imprese per favorire un confronto e dialogo costruttivo?

Le consultazioni preliminari di mercato sono considerate uno strumento utile ma non sufficiente per garantire un **dialogo efficace** tra Pubblica Amministrazione, imprese e associazioni. Le risposte suggeriscono la necessità di creare **spazi di confronto più strutturati, continuativi e inclusivi**, capaci di coinvolgere anche gli **utilizzatori finali** dei servizi digitali, come medici, pazienti e operatori sanitari. L'approccio episodico e frammentato attualmente in uso non consente di cogliere appieno le esigenze del sistema e rischia di generare soluzioni poco aderenti alla realtà. È quindi auspicabile l'adozione di **modalità partecipative più dinamiche**, come tavoli tematici permanenti, living lab, hackathon e **piattaforme digitali collaborative**. Questi strumenti possono favorire la **co-progettazione, la sperimentazione e la condivisione di buone pratiche**, contribuendo a costruire un ecosistema più maturo e orientato all'innovazione.



Confronto
con il
mercato

- 2** Quali considerazioni emergono sull'attuale panorama delle gare nel settore della sanità digitale? Quali aspetti risultano efficaci e quali, invece, richiedono innovazione?

Le gare pubbliche nel settore della sanità digitale sono riconosciute per la loro **trasparenza** e per la crescente attenzione all'adozione di **soluzioni innovative**. Tuttavia, le risposte evidenziano criticità rilevanti: i **bandi** risultano spesso **troppo rigidi, burocratici e poco flessibili**, i **tempi di aggiudicazione lunghi** ostacolano l'adozione tempestiva di tecnologie emergenti. Le PMI e le startup, in particolare, segnalano **difficoltà ad accedere** alle gare in relazione ai requisiti poco calibrati sulle loro caratteristiche. Inoltre, viene evidenziata una **carenza di conoscenza degli strumenti messi a disposizione da Consip** sia lato amministrazioni che lato fornitori. E' stata inoltre evidenziata la necessità di una visione strategica di lungo periodo tra le varie iniziative con il fine di coprire tutti gli ambiti merceologici della Sanità Digitale e di potenziare le iniziative di formazione per rafforzare la cultura digitale tra gli stakeholder. In sintesi, pur riconoscendo i progressi compiuti, emerge l'urgenza di **riformare le modalità di gara** per renderle più inclusive, agili e orientate al valore.

- 4** Quali sono i modelli di procurement (Accordi quadro, Convenzioni, gare a progetto, ecc.) più idonei per favorire la più ampia diffusione di soluzioni di sanità digitale nella Pubblica Amministrazione?

I modelli di procurement più apprezzati per la sanità digitale sono gli Accordi Quadro, grazie alla loro capacità di garantire **rapidità, flessibilità e standardizzazione**. Tuttavia, si evidenziano anche limiti importanti: l'eccessiva **rigidità di alcune clausole**, la scarsa apertura a soluzioni innovative e la **difficoltà di accesso per le PMI**. Le **gare a progetto** sono ritenute più adatte per soluzioni personalizzate e ad alto contenuto innovativo, mentre i **partenariati pubblico-privati** e gli **appalti pre-commerciali** sono indicati per la **co-progettazione di soluzioni sperimentali**. È necessario adottare un **approccio ibrido**, che combini strumenti diversi in base alle esigenze specifiche delle amministrazioni. Inoltre, è fondamentale introdurre **criteri di valutazione basati sugli outcome** e sulla qualità delle soluzioni, superando la logica del massimo ribasso. La **modularità, la scalabilità e l'interoperabilità** devono diventare requisiti centrali nei modelli di acquisto.

Il Market day - Tavolo Sanità Digitale

Principali temi trattati

Maturità del mercato (tecnologie e servizi)

- Evoluzione del **FSE** in prospettiva ecosistema abilitante (non solo repository) l'accesso ai servizi sanitari.
- **Telemedicina** strutturata per la gestione delle fragilità e delle cronicità.
- **Intelligenza Artificiale (AI)** e **Big Data** per il supporto decisionale clinico, la diagnosi precoce, l'analisi delle immagini e la personalizzazione delle cure.
- **Terapie digitali (DTx)**: soluzioni terapeutiche digitali integrate nei percorsi clinici.
- Dispositivi **IoT** per il monitoraggio continuo dei pazienti, soprattutto anziani e con comorbidità.
- **Cloud** e piattaforme modulari: per garantire scalabilità, sicurezza e aggiornamento dei sistemi.
- **Tracciabilità logistica**: tramite tecnologie come RFID per ottimizzare la distribuzione di farmaci e dispositivi.



Efficienza e accessibilità delle gare

- **Separare** i ruoli di advisory e implementazione per garantire indipendenza tecnica.
- Aumentare il peso dei **criteri di valutazione qualitativi**.
- Introdurre criteri di valutazione basati su **evidenze cliniche** e **impatto sociale**.
- Valorizzare (nella valutazione) il prodotto/servizio in termini di **esperienza utente (UX)** e coinvolgimento dei pazienti nei test di usabilità.
- Spronare la proposizione di soluzioni innovative e **criteri basati sui risultati** (outcome-based).
- Prevedere **Formazione** tecnica e culturale in ambito procurement per operatori pubblici e stakeholder.
- Maggiore **flessibilità nei requisiti di partecipazione** per PMI e startup e/o previsione di lotti dedicati.



Confronto tra PPAA, Imprese e Associazioni

- Attivare **tavoli tematici permanenti** e multi-stakeholder.
- Promuovere **hackathon, workshop e laboratori di co-design**.
- Creare **piattaforme digitali** per la condivisione di fabbisogni e soluzioni.
- **Combinare** incontri in presenza, strumenti digitali e gruppi di lavoro misti (imprese e PA).
- Creare un **ambiente di confronto** dinamico e permanente.
- Promuovere **Ecosistemi collaborativi** pubblico-privati.
- Erogare **Formazione** congiunta tra PA, imprese e cittadini.
- Promuovere **Living lab** con pazienti e operatori.
- Somministrare periodicamente **questionari** strutturati e roadshow.
- **Coinvolgere** stakeholder clinici (es. medici, infermieri, pazienti).



Nuovi modelli di procurement

- **Combinare** Accordi Quadro, gare a progetto e Convenzioni in un modello ibrido.
- Introdurre gare **value-based** e **outcome-based**.
- Favorire l'adozione di **micro-lotti** e **cataloghi dinamici**.
- Prevedere graduatorie aperte e **rotazione** tra fornitori.
- Ridurre i requisiti minimi per **favorire la risposta di Start-up e PMI**.
- Introdurre **Cap ai volumi di gara** in base alla dimensione aziendale.
- Individuare modelli "Software-as-a-Service" (SaaS) con rinnovo agile in licensing **pay-per-use**.
- Individuare di **modelli di reimbursement sostenibili** per le soluzioni digitali.
- Promuovere gare a **progetto**: ideali per innovazione e soluzioni su misura.

