

2601

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

INDICE	2
1 LAYOUT DELLE SCHEDE PROGETTO	3
2 BUSINESS CASE LOTTI SUPPORTO 5 E 6	4
2.1 BUSINESS CASE N.1: LOTTO 5 NORD	4
2.2 BUSINESS CASE N.2: LOTTO 6 CENTRO-SUD.....	4



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 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 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’Amministrazione, le metodologie, le soluzioni organizzative e gli strumenti tecnologici dallo stesso proposti.

1 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 8 (otto) pagine (formato carattere e foglio come da indicazione dello Schema di Offerta Tecnica dei Lotti Supporto). 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)	
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 tecnologica.</i>



2 Business Case Lotti supporto 5 e 6

2.1 BUSINESS CASE N.1: LOTTO 5 NORD

- *Oggetto del Business Case*

Supporto alla realizzazione di Appalto Specifico relativo ai Lotti Applicativi

Descrivere una proposta operativa per il supporto alla definizione di un Appalto Specifico relativo ai Lotti Applicativi.

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

- elaborazione del fabbisogno e dimensionamento.
- pubblicazione, gestione, aggiudicazione e formalizzazione dei contratti.

2.2 BUSINESS CASE N.2: LOTTO 6 CENTRO-SUD

- *Oggetto del Business Case*

Piano Nazionale di Ripresa e Resilienza (PNRR) - Contratti Istituzionali di Sviluppo tra il Ministero della Salute e le Regioni e Province Autonome

Descrivere una proposta operativa per il supporto alla realizzazione, all'attuazione e al monitoraggio di un Contratto Istituzionale di Sviluppo (CIS) del PNRR tra il Ministero della Salute e una o più Regioni.