

# PROCUREMENT IN SANITA': INNOVAZIONE E SOSTENIBILITA' AMBIENTALE E SOCIALE

**Ivan Greghi – COPMA SCPA**  
[igreghi@copma.it](mailto:igreghi@copma.it)

**28 Novembre 2025**

## Premessa 2024

L'innovazione  
esiste e  
produce  
risultati solo se  
le stazioni  
appaltanti la  
intercettano e  
la valorizzano

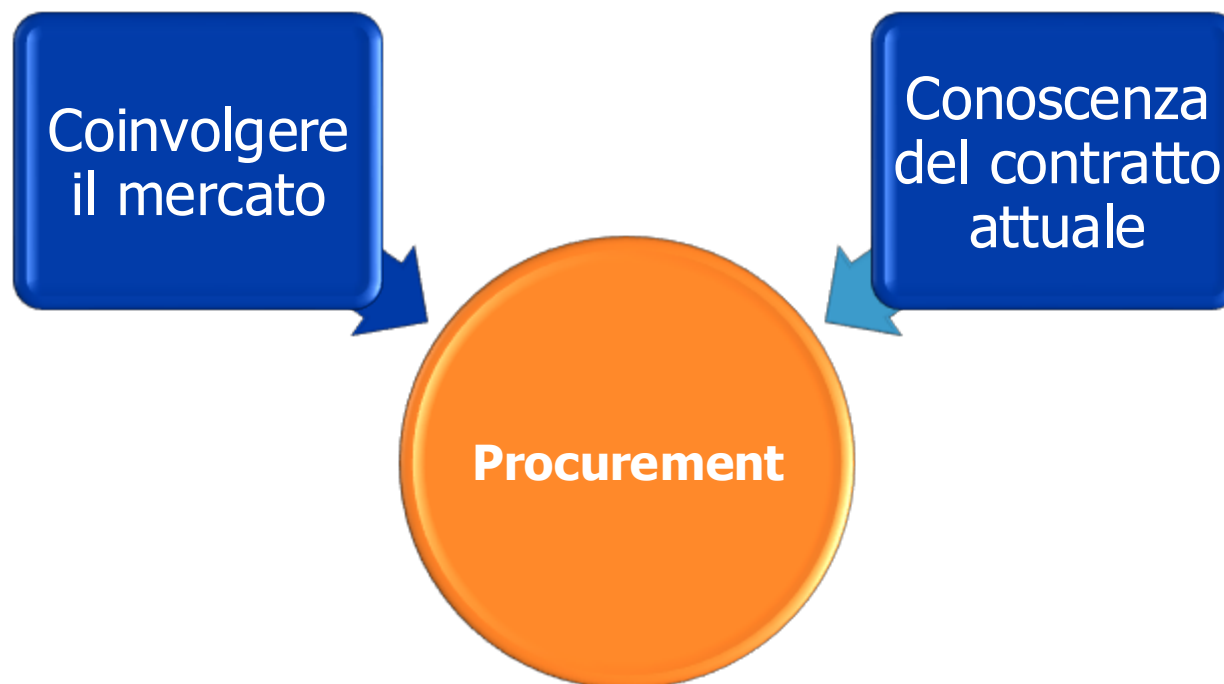


## Obiettivo 2025

Condividere  
logiche value-  
based,  
premiando  
innovazioni  
misurabili

## ■ Il contesto attuale:

- Pressione su qualità, efficienza, sostenibilità ambientale e sociale ed economica del SSN.
- L'evoluzione normativa e l'apertura a strumenti di dialogo e ricerca di soluzioni innovative.
- Le stazioni appaltanti come *motore* dell'innovazione, non come barriera.



## ■ Conoscere il mercato:

- Indagini di mercato *più dinamiche*.
- Limiti dei questionari "classici, formali".
- Strumenti più efficaci:
  - Dialogo diretto con le aziende (incontri, tavoli tecnici, demo tecniche).
  - Analisi comparativa delle soluzioni disponibili.
  - Consultazioni preliminari
- Benefici: evitare capitolati autoreferenziali, costruire gare più aderenti all'evoluzione del mercato.



- **Monitorare per conoscere: il valore dei dati contrattuali**
- Senza dati non si genera/apprezza innovazione.
- Importanza del monitoraggio contrattuale:
  - rilevazioni oggettive,
  - indicatori di performance,
  - misure degli esiti (es. qualità finale, impatti su outcome sanitari e ambientali).
- Il monitoraggio come base per capire cosa funziona e cosa va migliorato nella gara successiva.
- Trasformare la tracciabilità dei risultati in un patrimonio informativo della stazione appaltante.



**Forum Risk Management**

obiettivo sanità & salute

**25-28 NOVEMBRE 2025**  
**AREZZO** FIERE E CONGRESSI



## Nuova procedura da costruire con il contributo di



Criticità **procedurali**  
Criticità **contrattuali**  
**Monitoraggio** livelli di servizio

**FORNITORE USCENTE**



Criticità **contrattuali**  
Dati di **dettaglio** sul contratto

**ENTI**



Consultazione del mercato

**MERCATO**

## ■ Come tradurre l'innovazione nei capitolati

- I primi passi:



### Cap. 6 – CONTENIMENTO DEGLI IMPATTI AMBIENTALI LUNGO IL CICLO DI VITA DEL SERVIZIO OFFERTO

Impegno ad adottare tecniche di **pulizia e sanificazione innovative** che, garantendo almeno la medesima efficacia in termini di igiene e qualità microbiologica, siano contestualmente migliori anche da un punto di vista ambientale.

## Cap. B - Metodologie tecnico-operative del servizio di pulizie e sanificazione

Descrizione delle metodologie tecnico-operative per la gestione delle attività di pulizia e sanificazione, ordinaria e periodica.

Modalità con le quali l'Appaltatore intende trasferire le metodologie descritte agli addetti.

Proposte migliorative inerenti alle modalità degli interventi di pulizia e sanificazione, ivi inclusi i sistemi e le metodiche **"innovative"** che, **sulla base di idonee evidenze/riferimenti di letteratura scientifica**, opportunamente citati nella Relazione tecnica, siano in grado di abbattere la carica microbica, garantendo il mantenimento dei suoi livelli nei limiti previsti dalla normativa e/o prevenire la diffusione di microrganismi potenzialmente patogeni in ambienti sanitari.

Elemento A3-1 - Piano di gestione finalizzato alla riduzione degli impatti ambientali lungo il ciclo di vita dei servizi di pulizia, sanificazione e igiene ambientale

Illustrazione delle soluzioni e delle tecniche di **pulizia e sanificazione innovative** che i concorrenti intendono adottare, a parità di efficacia in termini di igiene e qualità microbiologica, per conseguire una riduzione degli impatti del servizio dal punto di vista ambientale. Ai fini dell'attribuzione del punteggio saranno tenuti in considerazione:

-la maggiore efficacia (vale a dire la capacità di assicurare un adeguato livello di qualità microbiologica in relazione alle specificità dell'ambiente da trattare e, di conseguenza, un adeguato livello di igiene) di tali tecniche rispetto a quelle tradizionali per **il tramite di pubblicazioni scientifiche;**

## A.5.2 Innovazione

criteri di valutazione:

- la relazione deve evidenziare chiaramente che la **proposta ha carattere innovativo e deve dimostrare l'efficacia** (tramite terze parti indipendenti es. Università, Ist. Sup. di Sanità, Min. Salute, ecc...);
- devono essere riportati casi di precedenti applicazioni con **risultati obiettivi dimostrabili**, eventualmente anche tramite referenze del cliente.

- Non basta dire “premiare l’innovazione”: serve strutturarla.
- Principi:
  - Richiedere **innovazioni documentate e documentabili**;
  - Premiare miglioramenti oggettivi rispetto allo standard;
  - Introdurre indicatori di risultato.
- Esempi di criteri:
  - riduzione misurabile di impatti ambientali (consumi, rifiuti, emissioni);
  - miglioramento della qualità del servizio;
  - maggiore sicurezza per pazienti e operatori;
  - riduzione dell’AMR o delle ICA nei servizi dedicati;
  - digitalizzazione dei processi con evidenza dei benefici.

## ■ 6. Value-Based Procurement: il cambio di paradigma

- Dalla logica del “corrispettivo” alla logica del “valore”. **Non quanto costa, ma quanto vale.**
- Come intendo il value-based procurement:
  - valutazione lungo tutto il ciclo di vita,
  - premialità basati su outcome misurabili,
  - integrazione di indicatori di sostenibilità ambientale, sociale ed economica.
- Perché conviene alle stazioni appaltanti:
  - riduce i costi occulti (errori, inefficienze, disservizi),
  - migliora la qualità percepita e reale,
  - incentiva le aziende a investire in innovazione.

## ■ Il ruolo dell'azienda innovatrice

- Impegno dell'azienda:
  - investire stabilmente in ricerca,
  - rendere dimostrabili i miglioramenti,
  - garantire trasparenza e tracciabilità delle performance,
  - proporsi come partner per soluzioni sostenibili.

## ■ Conclusione

■ Senza la capacità della stazione appaltante di “vedere” l’innovazione, l’innovazione non entra nei servizi.

• Invito a:

- aprire tavoli di dialogo costante con il mercato,
- impostare capitolati basati su evidenze scientifiche,
- utilizzare criteri premianti legati a performance reali,
- adottare logiche di value-based procurement.

***Il valore non è ciò che costa di più, ma ciò che produce risultati migliori e misurabili.***

***Spero si possa lavorare insieme perché questo diventi il nuovo standard nel procurement sanitario.***

# Grazie

