

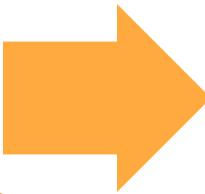
PROCUREMENT IN SANITA': INNOVAZIONE E SOSTENIBILITA' AMBIENTALE E SOCIALE

Ivan Greghi – COPMA SCPA
igregghi@copma.it

28 Novembre 2025

Premessa 2024

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

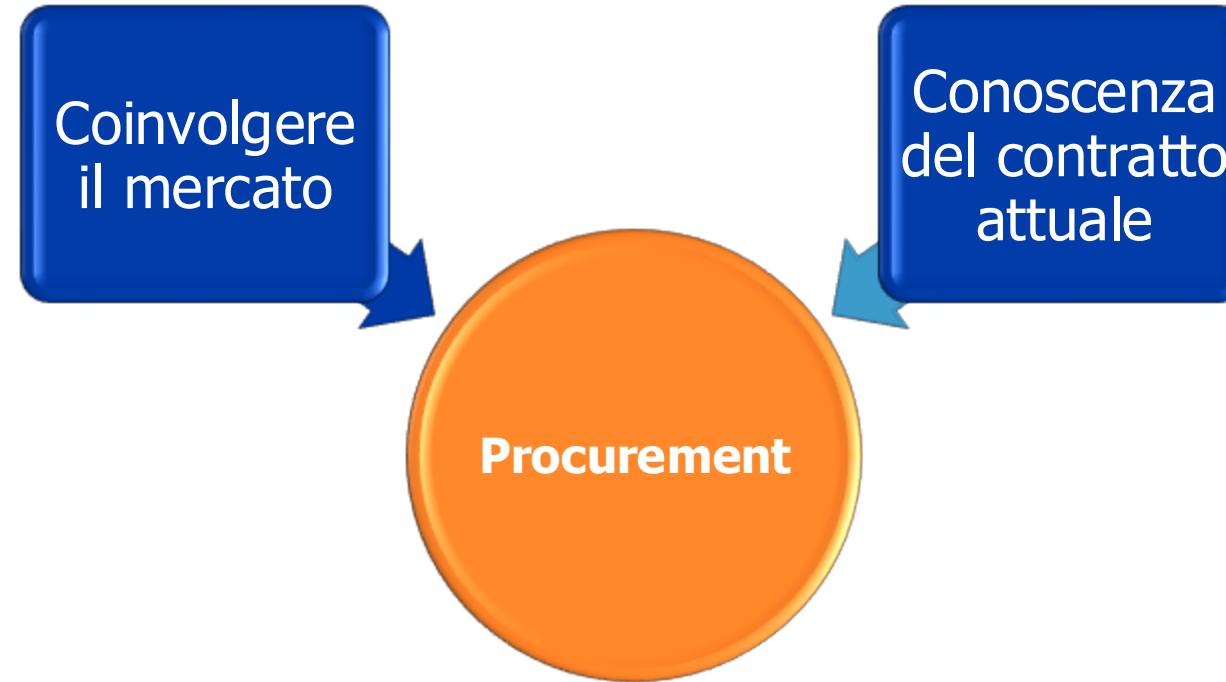


Obiettivo 2025

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.

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 “premiamo 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.

■ Conclusioni

- 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

