

Sezione argomento: Exprivia: si parla di Noi

## Sanità, un terremoto estivo sta trasformando l'offerta digitale

Fra operazioni già perfezionate e altre in via di chiusura, assistiamo da sotto l'ombrellone a un piccolo ma significativo terremoto lato offerta in un mercato ancora in cerca di certezze dopo anni di sonnolenza. Proviamo a capire come si sta realmente trasformando l'offerta e se e quanto la domanda è pronta a recepire le novità (comprese quelle non ancora così scontate) di Paolo Colli Franzone, Osservatorio Netics. Questo appena trascorso mese di luglio ci ha portato un paio di grosse novità dal punto di vista della semplificazione del quadro dei top player sul mercato IT specifico per la Sanità. L'operazione Dedalus su Noemalife crea di fatto il "numero 1" (quantitativamente parlando) in termini di fatturato e numero di dipendenti; l'acquisizione di Italtel da parte di **Exprivia**, pur non essendo entrambe le aziende esclusivamente focalizzate sul mercato Sanità rappresenta comunque una novità significativa e sicuramente foriera di un qualche rilevante impatto sul mercato. Peraltro, forse anche questo agosto che sta per cominciare ci farà assistere a qualche ulteriore novità: per un verso o per l'altro, almeno cinque (forse sei) aziende facenti parte di quello che Netics nel suo sistema di rappresentazione dell'offerta chiama il gruppo 8MV (gli otto Major Vendor sul mercato software e servizi dell'Health IT pubblico) risultano coinvolte in operazioni di merge & acquisition già concluse o in fase di concreto e sensibile avanzamento. E' bene ricordare che gli "8MV" fanno all'incirca il 50% dell'addressable market complessivo nel perimetro "Sanità Pubblica" per i segmenti "Software e Servizi". Come leggere questa febbre da fusione e/o shopping estivo? Innanzitutto, con l'ottimismo di chi rileva un ulteriore significativo riscontro oggettivo a quella che possiamo definire la "sensazione diffusa" che il mercato dell'IT in Sanità stia per crescere in misura rilevante e lo stia



facendo innalzando le barriere all'accesso ("regionalizzazione", se non addirittura "statalizzazione" delle scelte strategiche e degli orientamenti di evoluzione dei sistemi informativi sanitari) e semplificando il palcoscenico degli attori. Quando il gioco si fa grosso, bisogna essere grossi. In secondo luogo, rileviamo un positivissimo orientamento all'internazionalizzazione: si cresce dimensionalmente anche per andare ad aggredire qualche mercato interessante al di fuori dei patrii confini. Ben vengano quindi meno player, purché non venga a mancare la concorrenza e il comune sforzo teso a sviluppare il potenziale ancora largamente inespresso della sanità digitale: stiamo parlando - è bene ricordarlo - di un mercato complessivo HealthIT (pubblico + privato) pari a 1,5 miliardi di Euro l'anno, che potrebbe tranquillamente triplicare se soltanto i vendor fossero capaci di "svegliare" la domanda inespressa e il bisogno di innovazione di processo per la razionalizzazione del SSN. Meno player, a meno che...A meno che non si palesino i grandi player del mercato Health IT mondiale, che sinora si sono tenuti debitamente a distanza dall'Italia per ragioni di ranking e di "rischio Paese": corruzione, ritardi nei tempi di pagamento, esasperante lunghezza dei tempi di trattativa/gara, eccetera. Vero è che questo tipo di decisioni non si prendono nello spazio di un'estate, e quindi i nostri Major Vendor possono stare relativamente tranquilli. Resta comunque sul tavolo una enorme domanda

senza risposta: come reagirà una domanda in profondissima trasformazione? E' bene ricordarlo: Lombardia, Veneto, Friuli Venezia Giulia, Emilia-Romagna e Toscana hanno già dato vita (o lo faranno "domani") a una profonda trasformazione delle aziende sanitarie e ospedaliere, tendendo all'accorpamento e consolidamento. Molto spesso, la fusione di due aziende o l'accorpamento di più ospedali "sotto" un'unica ASL provocherà qualche terremoto

anche dal punto di vista dei fornitori di soluzioni applicative e di servizi IT. In qualche caso (forse parecchi, stando a quello che si dice), fra i due litiganti a godere sarà un eventuale terzo fornitore. Questo è il bello della concorrenza e del libero mercato, e quindi è positivo. Comunque vada, ne vedremo delle belle. Sperando che a vincere sia il cliente, com'è giusto che sia. 03 Agosto 2016