

UPDATE

Prospettive software europee nei mercati verticali: 1° Trimestre 2003

Bo Lykkegaard

Giuliana Folco

UNA PIATTAFORMA SOFTWARE SPECIFICA PER IL SETTORE SANITARIO. RIUSCIRÀ ORACLE A OTTENERE LA LEADERSHIP NEL SETTORE SANITARIO GRAZIE AL SUO NUOVO APPROCCIO?

Il lancio da parte di Oracle di una piattaforma infrastrutturale specifica per il settore sanitario è destinato a cambiare le dinamiche concorrenziali nell'area del software di infrastruttura. La piattaforma Healthcare Transaction Base (HTB) di Oracle, sviluppata da un gruppo di oltre 200 programmatori dedicati a tempo pieno allo sviluppo delle funzionalità per il settore sanitario, rappresenta una scommessa strategica del vendor per catturare una parte del mercato dell'healthcare.

L'HEALTHCARE TRANSACTION BASE DI ORACLE

La piattaforma per l'infrastruttura software HTB è stata sviluppata in modo specifico per il settore sanitario e fa parte della E-Business Suite di Oracle che comprende: Oracle Application Server, Oracle Database e Oracle Developer Suite. La piattaforma include anche nuove componenti per facilitare la gestione dei dati, la traduzione della terminologia, i servizi di workflow e la messaggistica in formato HL7.

STRATEGIA TOTALMENTE BASATA SUI PARTNER

Per fornire applicazioni sulla piattaforma HTB, Oracle si rivolge a clienti e partner. Nonostante le discussioni interne sulla possibilità di sviluppare applicazioni specifiche per adattare la piattaforma HTB alle esigenze del settore sanitario, Oracle ha preso atto della profonda conoscenza settoriale dei vendor di software clinico e ha optato per una strategia totalmente basata sui partner. Oracle si focalizza dunque sui rapporti con gli ISV specializzati nel settore sanitario per lo sviluppo delle applicazioni destinate alla piattaforma HTB. Ad oggi, numerosi ISV che operano nel settore sanitario, tra cui Finsiel (Italia), CSC Scandihealth (Danimarca), Per-se Technologies (USA), Quadramed (USA) e Orion Systems (Nuova Zelanda), hanno aderito al programma per il trasferimento e lo sviluppo di applicazioni destinate alla piattaforma HTB.

Questa strategia rappresenta un cambiamento radicale rispetto all'approccio tradizionale di Oracle verso i partner, che l'azienda stessa definisce "neutrale". La piattaforma HTB, infatti, richiede un rapporto diverso e più strategico, di stretta collaborazione tra Oracle e un numero limitato di vendor specializzati nelle applicazioni per la sanità. Oracle ha dichiarato che sta collaborando con le aziende di venture capital che supportano alcuni dei vendor di applicazioni europee per persuaderli a iniziare una relazione strategica nell'area della piattaforma HTB.

LA PIATTAFORMA HTB VA OLTRE LA PURA INTEGRAZIONE DEI DATI

La piattaforma HTB offre funzionalità di integrazione e trasformazione dei dati in protocolli e formati specifici per il settore sanitario, ma comprende anche servizi più vicini agli applicativi. I servizi di terminologia gestiscono la traduzione di diversi "linguaggi" settoriali, quali SNOMED, DRG e MDC, nei quali lo stesso termine può assumere significati diversi. I servizi di tipo Enterprise Master Person Index servono per consolidare i dati personali sui pazienti derivanti da diverse applicazioni utilizzando la Trading Community Architecture di Oracle. Infine, la piattaforma HTB include una libreria di processi aziendali propri del settore sanitario, quali la registrazione dei pazienti, la gestione delle liste dei pazienti e la gestione del

personale, a cui si accede attraverso le interfacce di programmazione degli applicativi (API).

Oracle considera la piattaforma HTB come una raccolta di dati sanitari normalizzati da usarsi come strato di consolidamento tra le applicazioni sanitarie esistenti e quelle nuove. La piattaforma è commercializzata da Oracle in tutto il mondo come un prodotto dalla licenza indipendente.

CASO STUDIO: CARDIFF AND VALE NHS TRUST

La Cardiff and Vale NHS Trust (CVT), azienda sanitaria britannica con oltre 12.000 dipendenti, ha implementato un'applicazione prototipo sviluppata sulla piattaforma HTB. Poiché la CVT usa già sia il database sia la E-Business Suite di Oracle, la scelta della piattaforma HTB è parsa la più adatta per lo sviluppo di nuove applicazioni.

Secondo il responsabile dei sistemi informativi della CVT, stava diventando troppo difficile mantenere le applicazioni client server esistenti nell'ospedale e diventava necessario introdurre uno strato di middleware per ridurre la complessità e facilitare l'uso di client basati su Web.

La ragione per la quale CVT ha scelto il prodotto Oracle è legata alla capacità della piattaforma HTB di fornire un deposito comune di dati, un modello per i dati e i servizi di gestione della terminologia. L'azienda ha deciso che queste caratteristiche erano essenziali per lo sviluppo di nuove applicazioni.

La transizione alla piattaforma HTB non è stata facile. I programmatori hanno dovuto apprendere i linguaggi di programmazione Java e OO e imparare a recuperare le informazioni usando le interfacce API invece dei comandi SQL. Inoltre, il gruppo di sviluppatori, uno dei primi ad adottare la piattaforma, ha dovuto affrontare il problema dei bug nella versione alfa della piattaforma HTB. Nonostante le difficoltà, il progetto pilota si è concluso con esito positivo. La CVT si è dichiarata molto soddisfatta del supporto ricevuto da Oracle ed ha in progetto di sviluppare rapidamente la piattaforma.

COME PROMUOVERE LA PIATTAFORMA HTB

Oracle non si aspetta che la piattaforma HTB diventi una grande fonte di entrate, almeno nel breve periodo, e il prezzo sarà contenuto in quanto si tratta di tecnologie abilitanti. Lo scopo della piattaforma HTB è allineare i vendor di applicazioni ai prodotti Oracle, per generare entrate derivanti dalla consulenza, dal "cross-selling" di prodotti software generici e dalla vendita della E-Business Suite.

Nel lungo periodo, dopo che la piattaforma HTB sarà implementata da un certo numero di integratori di sistemi, Oracle prevede che un'alta percentuale delle vendite della piattaforma saranno generate dagli integratori. Attualmente, Oracle vende direttamente alle aziende sanitarie, spesso a livello ministeriale o direttivo. Oracle ha iniziato progetti pilota nel Regno Unito, Francia e Spagna e si prevede il lancio di iniziative anche in Germania. I clienti europei di riferimento sono le grandi aziende sanitarie che si trovano ad affrontare problematiche legate all'immediata consolidamento o che hanno un parco installato di soluzioni Oracle.

Oracle prevede che la piattaforma HTB possa contribuire in maniera significativa al fatturato legato al software sanitario, allo stesso livello delle entrate derivanti dai database e dalle applicazioni. Poiché la piattaforma HTB viene normalmente venduta come progetto aggiuntivo di consolidazione, Oracle non ritiene che vi sarà un processo di cannibalizzazione nei confronti della propria tecnologia di database e dei prodotti per l'integrazione.

LE POTENZIALITÀ DEL SETTORE SANITARIO

il settore sanitario è tra i mercati verticali meno influenzati dalla crisi dell'economia e dalle incertezze a livello internazionale. IDC prevede una crescita oltre la media della richiesta di prodotti IT nel 2003.

Le aziende sanitarie, quasi sempre statali nella maggior parte dei paesi europei, devono mantenere un alto livello di assistenza e, allo stesso tempo, fronteggiare l'indebitamento crescente. Gli investimenti principali si focalizzeranno sui sistemi di dati amministrativi e clinici con l'obiettivo di centralizzare e integrare tutte le informazioni sanitarie sui pazienti e poter accedere e utilizzare queste informazioni quando necessario.

L'integrazione delle applicazioni di front e di back-end non viene ancora percepita come una necessità prioritaria (solo le aziende sanitarie britanniche hanno segnalato l'integrazione come uno dei quattro maggiori obiettivi per il 2003 in un'indagine di mercato condotta da IDC nel 2002). Tuttavia, l'integrazione aziendale deriverà dal processo di modernizzazione in corso e per il futuro si prevedono sviluppi in questa area.

Secondo IDC, considerate le tendenze in atto, il settore sanitario ha la potenzialità di generare molta richiesta di soluzioni IT. La crescente spesa per l'integrazione avrà anche un effetto positivo sugli investimenti infrastrutturali. IDC prevede anche che in Europa vi saranno significative differenze tra i diversi paesi, a seconda della disponibilità di fondi statali per la modernizzazione del settore sanitario. Inoltre, IDC ritiene che la spesa si differenzierà a seconda delle dimensioni aziendali e che sarà più difficile per i vendor di software internazionali vendere alle imprese più piccole, a causa di barriere di tipo culturale.

AVRÀ SUCCESSO L'APPROCCIO VERTICALE DI ORACLE?

La piattaforma HTB rappresenta la maggiore iniziativa per i mercati verticali di Oracle del 2003 e gode dell'appoggio del CEO, Larry Ellison. Inoltre, per commercializzare la piattaforma HTB, Oracle può trarre vantaggio dalla propria posizione dominante nell'area dei database nel settore sanitario europeo. Oracle sta già progettando piattaforme specifiche per altri settori industriali.

Tuttavia, il successo futuro della piattaforma HTB dipende dalla capacità di Oracle di ottenere il supporto dei clienti, degli integratori di sistemi e, in modo particolare, dei fornitori di applicazioni. Come puntualizza la CVT: "Per diventare un successo, la piattaforma HTB ha bisogno di applicazioni specifiche per il settore sanitario."

Come menzionato precedentemente, alcuni vendor di applicazioni sanitarie hanno già ufficializzato il loro impegno allo sviluppo di applicazioni per la piattaforma HTB, ma Oracle non ha ancora un numero sufficiente di vendor e il raggiungimento della massa critica è oggi uno dei principali obiettivi di Oracle.

Oracle deve anche dimostrare ai clienti che la piattaforma funziona in modo ottimale in ambienti IT eterogenei, con sistemi legaci che spaziano dai mainframe IBM, a soluzioni Microsoft e piattaforme meno conosciute. La capacità di integrare un'ampia gamma di piattaforme diverse è una caratteristica importante di concorrenti quali SeeBeyond e IBM.

COPYRIGHT

Questo documento è stato pubblicato come parte di un servizio informativo di IDC, che comprende rapporti scritti, collegamento con gli analisti, telebriefing e conferenze. Visitare www.idc.com per maggiori informazioni sui servizi IDC nell'area della consulenza e della ricerca. Per un elenco delle sedi IDC nel mondo, visitare www.idc.com/offices. Si prega di contattare la hotline IDC +44 (0) 20 8987 7107 o mheath@idc.com per informazioni su come applicare il prezzo di questo documento all'acquisto di un servizio IDC e per informazioni su copie aggiuntive e diritti Web.

Copyright 2003 IDC. La riproduzione è vietata in mancanza di autorizzazione. Tutti i diritti sono riservati.