

## **Contributo Roche per tavolo “Lean Management e Value Based Healthcare: la Sanità del futuro tra innovazione organizzativa e innovazione digitale”**

### **Lean management l’esperienza e la visione di Roche:**

- Roche come partner del SSN da fornitore di strumentazione diagnostica IVD a partner del SSN anche attraverso il servizio di consulenza di RHC;
- L’attività di consulenza di Roche attraverso la metodologia lean:
  - intra laboratorio (es. ottimizzazione flussi di lavoro, riduzione delle tempistiche di refertazione, riorganizzazione degli spazi);
  - extra laboratorio (es. consulenza strategica per riorganizzazione di dipartimento o a livello territoriale, ottimizzazione percorso diagnostico terapeutico pazienti)
- L’innovazione nei processi attraverso la consulenza come servizio abilitatore della tecnologia sia tradizionale che digitale
  - un servizio offerto all’interno di gare d’appalto con specifici lotti dedicati;
  - un servizio acquistato tramite manifestazione di interesse e successiva adesione. Successivamente contrattualizzato come contratto di prestazione di servizi;

[Esempi: Piove di sacco Padova 3 pubblicazione e supporto al SSN durante il periodo covid, Disease management cardiac, Patient journey NeMO, Riorganizzazione punti prelievo]

### **Value based l’esperienza di Roche:**

- Roche come azienda diagnostica innovativa 6 priorità per implementare il VBHC in Italia HBR;
- Value for SIBioC;
- Come dovrebbe muoversi il sistema:.
  - Outcome: l’importanza di integrare piattaforme per la raccolta PROMs PREMs ed altri outcomes oggettivamente misurabili. L’importanza della creazione di evidenze raccolte ed elaborate grazie a piattaforme digitali (FSE, EMR, APPs);
  - COSTI: l’abbandono del vecchio sistema di gestione basato su cdc ma attraverso l’utilizzo di tool digitali lo spostamento verso:
    - Activity based costing
    - VBHC e Lean nella generazione del Lean Value stream Accounting

- L'importanza di modificare ed aggiornare gli attuali sistemi di rimborso DRG e tariffario ambulatoriale in ottica di percorso paziente/ value stream reimbursement;
- La modifica successiva delle metodologie di procurement con il VBP e nuove forme di acquisto.