

quotidiano**sanità**.it

Mercoledì 02 AGOSTO 2023

La gestione della supply chain in sanità, quali implicazioni di policy e management

La catena di approvvigionamento di beni e servizi è stato oggetto di tre recenti studi del Cerismas dell'Università Cattolica. Focus particolare degli studi, le strategie di integrazione tra aziende sanitarie e fornitori

La gestione della supply chain nelle aziende sanitarie pubbliche o private, cioè della catena di approvvigionamento di beni e servizi, è stato oggetto di tre recenti studi del Cerismas (Centro di Ricerche e Studi in Management Sanitario) dell'Università Cattolica presentati a fine maggio in occasione del convegno *“Ri-progettare la gestione delle operations per una sanità di valore”*. Focus particolare degli studi, le strategie di integrazione tra aziende sanitarie e fornitori.

Un primo studio ha voluto condurre un'analisi sullo stato dell'arte delle prassi collaborative tra le aziende sanitarie, pubbliche e private, localizzate nelle regioni italiane del centro nord.

L'analisi dei questionari ha consentito di rilevare un significativo ricorso a numerose soluzioni come le politiche *just in time*, l'elaborazione congiunta delle previsioni di consumo, il conto deposito informatizzato, la gestione proattiva degli scaduti, il *vendor managed inventory*, che hanno a oggetto soprattutto dispositivi medici e materiali del blocco operatorio e la cui adozione spesso implica il ricorso a tecnologie di identificazione automatica quali l'RFID.

Tra i principali benefici registrati spiccano il miglioramento delle prestazioni logistiche erogate dai fornitori, in particolare la tempestività e la puntualità della consegna, e la riduzione dei costi di mantenimento delle scorte e dello spazio riservato al magazzino.

La ricerca ha, inoltre, evidenziato il ruolo cruciale dell'informatizzazione e standardizzazione dei processi come condizioni per l'adozione di queste prassi, che non risultano attuabili in caso di una difficoltà di integrazione e di comunicabilità dei software gestionali delle parti coinvolte. Da ultimo, dai dati raccolti emerge con chiarezza l'importanza del *commitment* della direzione strategica e della sua percezione di rilevanza strategica della logistica, in assenza delle quali il successo di questi progetti può essere compromesso.

Un secondo studio, realizzato grazie al contributo non condizionante di NGC, ha analizzato i benefici e le condizioni abilitanti di una specifica prassi di collaborazione, detta *“gestione in service”*, attraverso la quale l'azienda sanitaria delega a un fornitore la gestione del suo stock, riservandogli uno spazio dedicato all'interno della sua struttura. In questo caso, le scorte sono di proprietà del fornitore sino al momento in cui il cliente emette un ordine di rifornimento evaso in tempi molto brevi, spesso misurabili in poche ore.

In questo modo l'operatore logistico - previo il pagamento di una *fee* per procedura - si pone come unico interlocutore e fornitore di riferimento dei dispositivi medici (multimarca), gestore delle scorte e del

magazzino, della logistica fuori e dentro l'ospedale sino alle porte della sala operatoria.

Questo studio ha implicato in primo luogo l'analisi di tre casi aziendali relativi ad aziende ospedaliere che hanno fatto ricorso a questo modello. Successivamente è stata condotta una survey con raccolta di questionari e, da ultimo, è stato svolto uno studio osservazionale presso un'azienda ospedaliera, mettendo a confronto le prestazioni associate alla gestione in service con quelle di una gestione tradizionale.

Le tre fasi di questa ricerca hanno prodotto risultati convergenti che evidenziano la superiorità del modello di gestione in service in relazione a vari aspetti di natura logistica, quali il sostanziale azzeramento dei costi di gestione delle scorte, degli scaduti, nonché delle procedure programmate non eseguite per mancanza di materiali. Si registra, inoltre, una marcata riduzione sia del tempo infermieristico (-86%) dedicato a attività logistiche sia del tempo amministrativo (-99%) dedicato ai processi di acquisto e alla gestione dei contratti di fornitura.

Infine, si osserva come ulteriore beneficio l'ampliamento della gamma dei prodotti e il costante aggiornamento tecnologico, che il fornitore selezionato per la gestione in service è in grado di garantire.

Stefano Villa,

Centro di Ricerche e Studi in Management Sanitario - CERISMAS, Università Cattolica