DESIGNED FOR YOUR WORLD

SDA Bocconi SCHOOL OF MANAGEMENT

FORMULE INNOVATIVE NEI PROCESSI DI PROCUREMENT

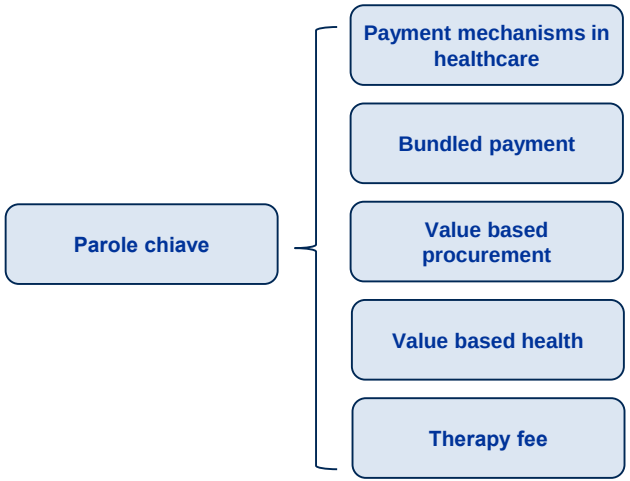
Value Based Procurement

Fabio Amatucci, Manuela Brusoni, Veronica Vecchi, Francesco Longo

Roche

Sintesi per Convegno Masan 1 marzo 2023

REVIEW DELLA LETTERATURA



Sono stati analizzati i titoli di circa 100 articoli selezionati sulla base di queste parole chiave.

La maggior parte delle pubblicazioni fa riferimento ai bundled payment di interi trattamenti terapeutici, da cui si possono trarre alcuni spunti interessanti e informativi per la ricerca.

LETTERATURA: VALUE BASED PROCUREMENT

Contesto: nonostante la definizione di valore sia apparentemente semplice in diverse prospettive, la definizione di appalti basati sul valore non è ancora chiara e condivisa.

Gran parte della letteratura tratta il tema relativamente ai soli dispositivi medici.

Il VBP è un **cambiamento dal tradizionale approccio di risparmio sui costi a breve termine a un approccio più completo in cui le prestazioni del sistema sanitario, il paziente i risultati, nonché l'efficienza e l'efficacia a lungo termine delle decisioni sono gli elementi fondamentali**

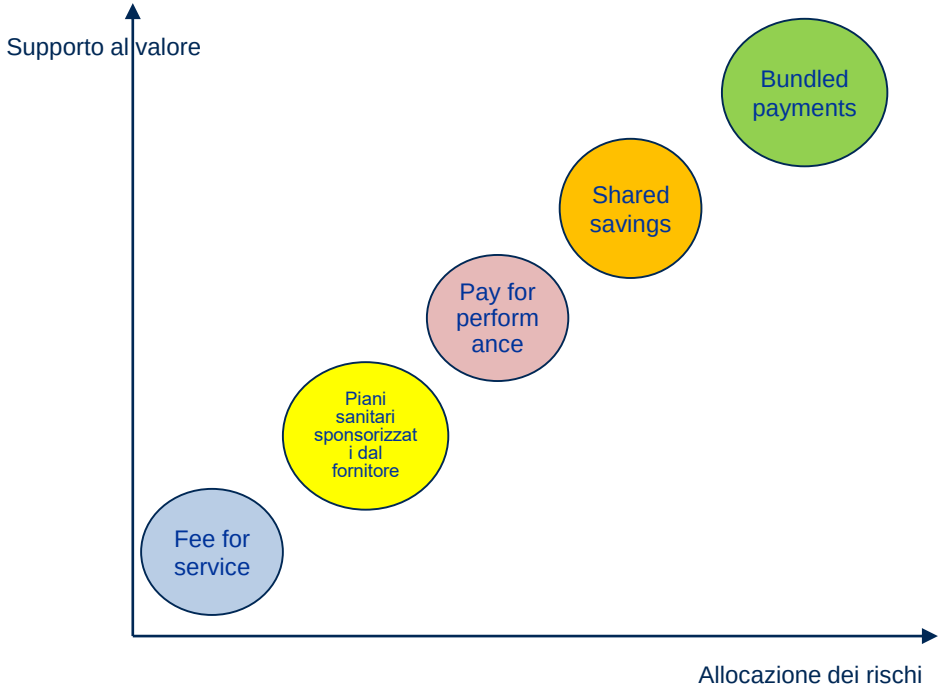
Krantz sembra aver fornito la **definizione più completa**: «effettuare scelte deliberate su quali prodotti e servizi sono necessari per fornire la migliore assistenza a un costo accessibile attraverso un quadro che guida i processi di revisione e decisionali, analizzando il costo e gli esiti clinici attesi dall'uso di tale prodotto o attrezzatura nella cura dei pazienti.

Secondo la letteratura, si richiede un **cambiamento del paradigma dell'approvvigionamento** di attrezzature mediche nei sistemi sanitari, accompagnato da un quadro chiaro e definito: utilizzare le migliori pratiche e i modelli e combinarli in modo metodologicamente facile e affidabile può essere molto utile in questa fase di sviluppo. Nell'UE, la direttiva del 2014 ha fornito una spinta importante verso l'utilizzo del VBP e del passaggio verso i risultati, sebbene questo effetto non sia ancora pienamente diffuso.

VALUE BASED PROCUREMENT PROCESS

- Necessità di competenze affinate nell'analisi del rischio e nella determinazione dei costi clinici
- Necessità di un adeguato sistema informativo
- Necessità di costruirlo intorno a «condizioni cliniche» in diversi contesti e strutture di cura
- Necessità che sia il più possibile universalistico
- Necessità di costruire una fiducia duratura tra pagatore e fornitore
- Superamento ostacoli normativi

COME FORNIRE UNA DIMENSIONE ECONOMICA AL VALORE



LETTERATURA: BUNDLED PAYMENT

- Trend emergente (Usa e ora anche in Europa) è rappresentato dai **meccanismi di pagamento value-based**, che possono essere applicati
  - sia agli acquisti di farmaci o device, con l'obiettivo di spingere l'introduzione di prodotti e servizi sofisticati
  - sia al ciclo della cura, attraverso tariffe bundled
- Ampia letteratura evidenzia la necessità di **una evoluzione e sofisticazione lato domanda**, per chiudere il gap informativo e innovare i modelli organizzativi quali precondinzioni per l'utilizzo di modelli di VBP. A distanza di oltre quindici anni, il VBP non si è sostanzialemente consolidato anche in cosiderazione del fatto che il procurement sanitario è rimasto pressochè una funzione amministrativa e non strategica
- Studi riguardanti l'applicazione del Bundled Payment alla chirurgia ortopedica dimostrano come, nella specificità di interventi di artroprotesi totale delle articolazioni (Siddiqi 2017), questo meccanismo di pagamento aiuti ad incrementare la qualità complessiva del servizio sanitario offerto, riducendo la lunghezza media del ricovero, ma anche le percentuali di ricadute (e quindi di pazienti nuovamente ricoverati) e il numero di pazienti sottoposti a riabilitazione.

INNOVATIVE PROCUREMENT – VBHC EXAMPLE

Acquisto di un Servizio di Diagnosi

INNOVATIVE PROCUREMENT – VBHC EXAMPLE

Obiettivi

- **Fornire un servizio di diagnosi** che includa anatomia patologica, molecolare, genomica, con supporto di soluzioni digitali e di consulenza organizzativa.

- Consolidare il ruolo del **Molecolar Tumor Board** (MTB) quale organo esecutivo sulla profilazione / scelta terapeutica dei pazienti oncologici. All'MTB è rimesso il controllo della **corretta erogazione del servizio.**

OUTPUT: realizzazione di un modello di VBHC per l'acquisto di un servizio di diagnosi per il tumore al polmone

TEMPISTICHE DEL PROGETTO: 6 mesi

ATTORI COINVOLTI: MTB, Centro di Cura, Stazione Appaltante

CARATTERISTICHE DEL SERVIZIO OFFERTO:

1) servizio NGS in outsourcing (test servizi aggiuntivi digitali e consulenza peer to peer)

2) soluzioni diagnostiche in house, reagenti

Ad 1 e 2 si aggiunge: piattaforma di consultazione ed elaborazione dati, servizi di consulenza organizzativa.

INNOVATIVE PROCUREMENT – VBHC EXAMPLE

Key Value Indicator

- tempo di diagnosi (migliorativo vs storico)
- tempo di accesso alla terapia (migliorativo vs storico)
- detection rate vs KPI condiviso con il centro (es storico, media ultimi 3 anni a target invariato e campione omogeneo) o vs letteratura
- valorizzazione dei costi evitati / efficientamento di allocazione delle risorse economiche.

INNOVATIVE PROCUREMENT – VBHC EXAMPLE

Il Valore Generato (3 win)

VALORE PER IL SISTEMA:

- Incremento del detection rate
- Ottimizzazione della scelta terapeutica
- Riduzione di inappropriatezza
- Costi evitati (diretti e indiretti) e corretta pianificazione della spesa.

VALORE PER IL PAZIENTE:

- Riduzione del tempo alla diagnosi (prima diagnosi e progressione)
- Riduzione del tempo di accesso alla cura
- Maggiore aspettativa di vita.

VALORE PER IL FORNITORE:

- Essere riconosciuti come healthcare solution partner del Sistema Salute
- Sviluppare le offerte di cura in maniera personalizzata e in linea con i modelli di cura.

POSSIBILE EVOLUZIONE DEL MODELLO?
UNA PROPOSTA INNOVATIVA VBP CHE INTEGRA FARMACO E SERVIZIO

Un modello da esplorare, in futuri ambiti di osservazione, è relativo alla definizione del perimetro di acquisto:

- Superamento del modello tradizionale di acquisto di un prodotto (farmaco), verso una soluzione integrata farmaco e servizio?

Nel caso in oggetto, di fatto, la soluzione potrebbe essere **un bundle del farmaco insieme al suo test o diagnostic companion**

Si ritiene importante legare il farmaco al test/compainon, per diversi motivi:

- Identificazione del paziente eleggibile a una determinata terapia;
- Monitoraggio della terapia (es. tempo di accesso alla terapia)
- Misurazione degli esiti, laddove possibile (non sempre possibile con la diagnostica in vitro, a volte va fatto in vivo)
- Misurazione della spesa (costi evitati)

UNA PROPOSTA INNOVATIVA DI VBP FARMACO / SERVIZIO

Salto di qualità per il SSN: non compro più un prodotto, ma acquisto un pacchetto, che fornisce un esito di salute

Superamento della dinamica di numerosi test che concorrono all'identificazione del paziente, ma prezzo comprensivo di tutti gli elementi necessari per la diagnosi di un particolare tumore (es. polmone).

Se questo elemento viene inserito in bundle con un farmaco, si può proporre al SSN di acquistare non più singoli elementi, ma una soluzione complessiva per la gestione del paziente con una determinata patologia.

Vantaggi per il SSN:

- Garanzia dell' utilizzo di terapia farmacologica, anche ad elevato costo, in link con una adeguata diagnosi.
- Risparmio economico: la diagnostica in vitro, che ha un peso esiguo sul SSN, conduce a decisioni che impattano su una quota rilevante, portando a significativi risparmi derivanti dall'utilizzo del farmaco, ove questo non risulta efficace;
- Maggiore appropriatezza dell'utilizzo del farmaco (utilizzato solo dove è chiaro il beneficio per i pazienti)
- Monitoraggio degli esiti di salute

Questo modello potrebbe essere utilizzato attraverso l'introduzione di un meccanismo di pagamento legato ai risultati: quota di pagamento legata al modello del **payment by result**.

UNA PROPOSTA INNOVATIVA DI VBP FARMACO / SERVIZIO

È possibile muoversi verso la terapia personalizzata? Prevedere non il singolo acquisto, bensì l'acquisto completo di un **ciclo di diagnosi e cura;** in questo modo si crea valore, che può essere misurato, per le patologie più rilevanti, secondo modalità differenti.

Si possono ottenere diversi tipi di resultati:

1. Livello clinico sanitario, misurato con evidenze oggettive: attraverso la diagnostica in vitro o in vivo, oppure tenendo in considerazione i patient reported outocome (PRO) patient reported outcome measures (PROMS) raccolti con strumenti/dispositivi certificati;
2. Livello organizzativo: la soluzione dovrebbe ridurre i tempi impiegati per la diagnosi e il target del paziente, per la sua presa in carico e l'inserimento nel percorso assistenziale;
3. Livello economico, attraverso la riduzione della somministrazione di farmaci non appropriati.

Il VBP rappresenta anche un'opportunità per scardinare l'attuale modello a silos.
Rappresenta un modello un po' visionario, di rottura.

La gara potrebbe consistere nel fornire di soluzioni per diagnosi e trattamento di un tumore (polmone, mammella)

Bundle così composto:
Farmaco
Servizio diagnostico
Monitoraggio
Utilizzo di soluzioni digitali (che favoriscano dialogo con il paziente)

Grazie per l'attenzione

fabio.amatucci@unibocconi.it