

DIMENSIONE MACROECONOMICA/POLITICA

- Ricerca di un trade off tra ottimizzazione della spesa vs qualità ed Efficacia dell'acquisto
- Catturare l'evoluzione del mercato
- Norme anticorruzione e conflitto di interesse che frenano i processi di innovazione del procurement

DIMENSIONE GOVERNANCE

- Centrale: funzione regionale o di supporto alle aziende del SSR
- Coinvolgimento delle centrali nei processi decisionali di programmazione regionale
- Economie di specializzazione, anche tra centrali
- Rafforzamento del monitoraggio per supportare la programmazione
- Rendicontazione dei risultati (non solo risparmio) come driver di credibilità
- Reinvestimento del risparmio per introdurre più innovazione
- Individuazione di spazi di innovazione scalabili
- Superamento delle logiche formali della gestione del conflitto di interessi per un miglior coinvolgimento dei clinici

DIMENSIONE AZIENDALE/ORGANIZZATIVA

- Più collegamento tra performance aziendale e acquisti: individuazione di spazi di innovazione a livello aziendale
- Ruolo chiave del provveditore e del DEC: accompagnamento al ruolo
- Vendor rating per ridurre l'azzardo morale del mercato e per migliorare la qualità di ciò che si acquista
- Miglior coinvolgimento dei clinici

DIMENSIONE MERCATO
Procurement come driver di crescita e innovazione