

OUTSOURCING, UN'ALTERNATIVA AUSPICABILE



Il sito fisso di PET/CT presso l'Azienda Ospedaliera Brotzu di Cagliari

Outsourcing letteralmente significa "esternalizzazione": la messa a disposizione di impianti fissi di diagnostica e di terapia e della loro gestione, ma anche attrezzature mobili su cui appoggiarsi e da condividere tra vari utenti per ridurre i tempi di accesso alla prestazione sanitaria. Anche i Centri Diagnostici convenzionati sono una forma di outsourcing.

L'outsourcing si delinea come una collaborazione pubblico-privato che ha come obiettivo la qualità e la quantità di prestazioni e sono sempre più numerosi gli enti pubblici che, in ambito sanitario, ne usufruiscono.

Questa modalità di "approvvigionamento esterno" trova la sua giustificazione soprattutto per impianti complessi e costosi che necessiterebbero di importanti capitali per l'acquisizione diretta e che richiedono una complessa organizzazione di gestione. Tra questi, ad esempio, gli impianti di Risonanza Magnetica, Mammografia digitale, impianti di Medicina Nucleare, PET/CT, Ciclotrone e laboratorio di Radiofarmacia, impianti di Emodinamica Vascolare e Cardiaca, impianti di Radioterapia.

Alliance Medical offre ad Ospedali Pubblici e ad Aziende Sanitarie Locali servizi diagnostici completi di personale tecnico-infermieristico e medico, utilizzando una flotta itinerante di centri mobili, attualmente composta da oltre 30 unità tra Risonanza Magnetica, Tomografia Computerizzata, PET/CT e Mammografia.

continua a pag. 2 >>>

Corte dei Conti

Nel 2010 deficit sanitario in calo

Il deficit 2010 è in netto calo rispetto agli anni precedenti: 2,326 miliardi lo scorso anno contro i 3,252 miliardi del 2009. Lo ha definito la Corte dei Conti in un'analisi dettagliata contenuta nel "Rapporto 2011 sul coordinamento della finanza pubblica"

El merito, sottolinea la Corte dei conti nel capitolo sulla Sanità («Patto per la salute») del «Rapporto 2011 sul coordinamento della finanza pubblica» presentato nel mese di giugno, è dell'effetto dei piani di rientro che hanno decisamente ridotto la spesa nelle Regioni finora con i conti in rosso. In un'epoca di grandi deficit pubblici la diagnosi della corte dei conti assume un grande valore simbolico e politico al tempo stesso.

Certo, il Sud e il Lazio restano detentori di quasi tutto il deficit, ma i piani sembrano funzionare, mentre al contrario, anche se in misura non rilevante, aumenta il deficit di alcune Regioni del Nord che passano da 146

milioni di "rosso" del 2009 (di cui 106 della Liguria) ai circa 180 milioni del 2010 (di cui 89 della Liguria).

Ma in questo caso, come in tutte le Regioni con i conti tradizionalmente a posto, sono già scattati i ripiani della maggiore spesa con risorse proprie, anche se la Corte sottolinea che alla data di chiusura del Rapporto, ancora i tavoli di monitoraggio della spesa (i risultati riportati sono riferiti a marzo 2011) non avevano terminato le verifiche e, quindi, il consuntivo finale non è ancora completo.

Tra i risultati regionali messi in risalto dalla Corte per la spesa sanitaria 2010, tre Regioni del Nord presentano tassi di crescita dei costi superiori al 2 per cento. Tra le regioni con pia-

no di rientro, cinque ottengono una riduzione dei costi rispetto al 2009 di oltre l'1,5 per cento. Solo Sicilia e Sardegna presentano una dinamica ancora crescente. A esse si aggiungono Piemonte e Puglia, che hanno sottoscritto un piano solo nel 2010.

Delle Regioni che hanno presentato una flessione dei costi, quattro hanno registrato una crescita delle entrate che rafforza il miglioramento del risultato complessivo. Solo il Molise alla flessione di oltre il 2% dei costi ha affiancato una riduzione dei ricavi dello 0,7 per cento. Ma è il Lazio che, anche restando la regione con il risultato peggiore (-1.044 milioni), registra miglioramenti superiori alla media, sia dal lato dei costi che dei ricavi.

Piemonte e Puglia registrano variazioni dei costi superiori ai ricavi peggiorando il loro risultato complessivo che, nel caso del Piemonte, rimane tuttavia sempre positivo.

Tra le altre Regioni, soltanto l'Umbria e la Toscana presentano una flessione dei costi, rispettivamente dello 0,6 e del 2,2 per cento. In entrambi i casi, tuttavia, a essa coincide nell'esercizio una quasi equivalente riduzione dei ricavi.

«La spesa sanitaria si rivela, nel consuntivo 2010, inferiore alle previsioni: le uscite complessive hanno raggiunto i 113,5 miliardi, inferiori di oltre 1.500 milioni al dato previsto per l'anno e riconfermato, da ultimo, lo scorso settembre, nel quadro di preconsuntivo contenuto nella Decisione di finanza pubblica. L'incidenza in termini di Pil si conferma, tuttavia, sui livelli del 2009, il 7,3 per cento, mentre è in crescita il peso sul complesso della spesa primaria», è il commento di Luigi Mazzillo, presidente di coordinamento delle Sezioni Riunite in sede di controllo della Corte.

«Nonostante il numero delle Regioni interessate da Piani di rientro salga da 8 a 10 - prosegue - il 2010 è l'anno in cui si riducono di quasi un terzo le perdite prodotte dal sistema, come frutto, principalmente, della contrazione dei costi registrata proprio in alcune regioni in piano di rientro».

(Articolo tratto dal Sole 24 Ore)



Corte dei Conti. Il deficit 2010 è in netto calo rispetto agli anni precedenti: 2,326 miliardi lo scorso anno contro i 3,252 miliardi del 2009

La parola ai manager



Interviste. Parlano Alberto Cantaluppi, ad di Alliance Medical e Silvio Plazzotta, presidente e membro del board di Alliance Group

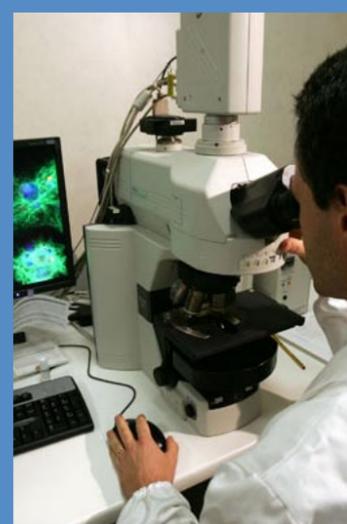
A pagina 2

L'Istituto Radiologico Toscano



L'Istituto Radiologico Toscano è uno dei fiori all'occhiello di Alliance Medical. Ultimo nato: il reparto di Scintigrafia. Attivo il sito internet

A pagina 3



I magnifici sette

I sette migliori Istituti di ricovero e cura a carattere scientifico, (Ircs) sono concentrati soprattutto nel Nord Italia, assorbono oltre l'84% dei finanziamenti per la ricerca sanitaria corrente stanziati dal ministero del Lavoro, della Salute e delle Politiche sociali ma vi è disparità nella distribuzione dei fondi tra loro

A pagina 3

Intervista ad Alberto Cantaluppi

Un gigante al servizio del paziente

Alberto Cantaluppi, ci parla della struttura del gruppo Alliance Medical, leader europeo nella diagnostica radiologica. E ci racconta le sue potenzialità operative: "Facciamo 2 milioni di esami all'anno, diamo lavoro a 2500 persone"

È un gigante della diagnostica radiologica. Forte di un esercito di 450 radiologi in Italia e più di mille in Europa, Alliance Medical vanta nel suo settore il primato: detiene cioè la leadership nell'ambito delle aziende che si occupano di radiologia ed è di gran lunga l'azienda che può ambire a realizzare solide partnership con il settore della sanità pubblica.

Non si tratta di un fenomeno soltanto italiano, il gruppo marca una forte presenza e un radicamento in Italia, Gran Bretagna, Irlanda e Spagna e una intensa attività in Olanda e Germania. Controllato da alcune grandi banche internazionali come ad esempio Lloyd Bank e Commerzbank, Alliance Medical ha realizzato un fatturato di 320 milioni di euro e dà lavoro in Europa a 2500 persone. Secondo gli operatori che monitorano questo settore il gruppo è sempre di più il partner ideale della sanità pubblica italiana. Ne abbiamo parlato con Alberto Cantaluppi, amministratore delegato del gruppo in Italia che ci ha fatto capire come può avvenire questa simbiosi tra il settore pubblico e quello privato. "Il mercato della sanità è sempre più esigente mentre i budget della sanità vengono sempre più ridotti a fronte di una domanda crescente".

E DUNQUE COME PUÒ GIOCARE UN RUOLO DI RACCORDO E DI COMPENSAZIONE UN GRUPPO COME IL VOSTRO?

Ad esempio con una tempistica e un'efficienza maggiore che equilibri l'eccesso di domanda che c'è nel settore della diagnostica e compensi le inefficienze che ancora oggi si riscontrano nella diagnostica. È inaccettabile che si attendano tre mesi per dei risultati diagnostici. Ecco noi siamo convinti di potere entrare in gioco per rendere le procedure più efficienti e per alzare la qualità dei servizi. Bisogna rendersi conto che c'è un aumento della durata della vita e una maggiore richiesta di prevenzione e di diagnosi. Facciamo qualche cifra: le risonanze magnetiche aumenteranno, nei prossimi 5 anni, del 7% all'anno, le TAC del 6%, e le PET-TAC del 14 per cento. A fronte di questo il sistema delle lastre si è rivelato antiquato e qui noi possiamo giocare un ruolo cruciale metten-



“ Il mercato della sanità è sempre più esigente, i budget della sanità sono sempre più ridotti ”

do in campo tutte le nostre specializzazioni e le sofisticate tecniche diagnostiche che possiamo realizzare grazie alle nuove tecnologie informatiche. Con le tecniche delle immagini, ad esempio, possiamo avere dei risultati in tempo reale. Questo tra l'altro contribuisce a ridurre i costi, una necessità che viene avanzata a gran voce da ogni parte.

QUAL È L'APPROCCIO CON LE STRUTTURE PUBBLICHE OSPEDALIERE?

A un ospedale pubblico noi possiamo offrire una scala molto differenziata di servizi: da un minimo, come ad esempio le attrezzature per realizzare diagnosi radiologiche, a un massimo, ovvero il servizio che chiamiamo chiavi in mano. In questo caso gestiamo in prima persona l'intero processo. Questo può avvenire perché come le dicevo il nostro gruppo ha alimentato e investito nella ricerca e oggi siamo in grado di mettere in campo strutture tecnologiche molto avanzate.

Pensi che i nostri centri radiologici fanno 2 milioni di esami all'anno. È il numero degli esami che vengono fatti in un anno in Olanda o in Belgio. Noi riteniamo che con queste premesse Alliance Medical possa realizzare il suo progetto di crescita nel proprio core business.

>>> continua da pag. 1

Affidare la gestione permanente di un reparto di diagnostica ad un partner esterno come Alliance Medical significa poter disporre di attrezzature tecnologicamente evolute, senza la preoccupazione per il rischio e l'impegno finanziario verso un investimento consistente. Infatti, le attrezzature di diagnostica per immagini sono caratterizzate da una rapida obsolescenza, i modelli si evolvono rapidamente e un macchinario di pochi anni può risultare già vecchio e superato. Nel contempo, la diagnostica continua a fare passi da gigante ed è necessario offrire

un esame sempre più completo agli utenti, ottimizzando l'uso delle attrezzature e cercando di sfruttare il progresso degli impianti. L'efficienza del modello gestionale dell'outsourcing consente di sfruttare al meglio le tecnologie, riducendo i costi della prestazione sanitaria rispetto alla gestione tradizionale: gli orari di apertura dei servizi vengono estesi e, qualora necessario, si possono includere anche il sabato e la domenica. Tutto questo a vantaggio dei cittadini che si rivolgono al servizio. Alliance Medical propone servizi gestiti nella loro totalità, ma è così

flessibile da potersi integrare con risorse già esistenti. Il Gruppo è in grado di coordinare in totale autonomia l'intero processo organizzativo, dal finanziamento alla predisposizione dei locali, dall'installazione dei macchinari alla gestione e assistenza full-risk, dal personale amministrativo alla refertazione, dal materiale di consumo all'igienizzazione dei locali, garantendo le strumentazioni migliori e più adatte alle singole esigenze. L'azienda assicura un alto standard qualitativo degli esami e stabilità nel controllo dei costi.

C'è una differenza sostanziale tra una fornitura di tipo tradizionale - acquisto in conto capitale, leasing, noleggio, noleggio operativo - e un outsourcing: l'oggetto della fornitura infatti, nel secondo caso, è rappresentato dalla prestazione sanitaria. Le formule contrattuali ad hoc hanno un costo legato al numero di prestazioni eseguite e talvolta prevedono che le attrezzature vengano aggiornate con altre più recenti: questo consente di migliorare sensibilmente la qualità del servizio stesso e permette all'ente pubblico di restare al passo con la tecnologia.

L'ente pubblico, che paga in funzione del lavoro svolto dalla società di servizio, potrà trovare un utile tra la valorizzazione delle prestazioni fornite ai pazienti in base alle tariffe nazionali e il costo dell'esame pagato al gestore del servizio. Alliance Medical attualmente eroga servizi in più di 60 sedi in ambito nazionale, per un totale di circa 3 milioni di esami all'anno tra cui spiccano le attività di Risonanza Magnetica, Tomografia Computerizzata, PET/CT e Screening mammografico, a cui si affiancano le prestazioni di Radiologia Convenzionale, Radiologia Dentale, Ecografia e MOC.

Intervista a Silvio Plazzotta

Un "matrimonio" possibile

Silvio Plazzotta, presidente di Alliance Medical Italia e membro del board di Alliance Group, spiega perché un "matrimonio" tra settore pubblico e settore privato della Sanità è possibile e auspicabile

«La chiave di volta della sanità in Italia sta in un corretto rapporto tra pubblico e privato. Quello che nei paesi anglosassoni chiamano Public Private Partnership. Certo, se il privato è una giungla incontrollabile si va verso il disastro, ma se il pubblico è in grado di governare il privato, di creare sinergie, la sanità nei Paesi moderni avrà un futuro». Silvio Plazzotta, presidente di Alliance Medical Srl e membro del board di Alliance International, parte da lontano per arrivare a queste conclusioni. Il suo ragionamento prende le mosse da alcune considerazioni sulla tecnologia applicata alle diagnosi mediche e sulla sua importanza strategica.

PERCHÉ È COSÌ IMPORTANTE LA TECNOLOGIA?

Facciamo un passo indietro. Una volta i radiologi venivano definiti i cacciatori di ombre, i fautori di quei chiaroscuri che si vedono nelle lastre. Oggi le tecniche sofisticate, frutto di una tecnologia avanzata, ci permettono di diagnosticare per immagini, il cosiddetto imaging. Questa tecnica, tanto per fare un esempio non di poco conto, è diventata fondamentale in oncologia, sia per la capacità di fare diagnosi accurate, sia per le aspettative che si creano nel paziente.

“ Se il pubblico è in grado di creare sinergie col privato, la sanità nei Paesi moderni avrà un futuro ”



E QUESTO COSA C'ENTRA CON IL RAPPORTO PUBBLICO-PRIVATO?

Ci arriviamo, ma prima mi deve consentire un altro passaggio. La maggiore precisione diagnostica e dunque la maggiore informazione hanno creato una forte richiesta e quindi la necessità di una tecnologia che stia al passo con l'impetuosa domanda che arriva dai pazienti. Una volta per un dolore a un ginocchio si metteva del ghiaccio, oggi la gente vuole fare la risonanza magnetica

UN CIRCOLO VIRTUOSO...

Certo ma che rischia però di trasformarsi in un circolo vizioso se il sistema sanitario non riesce a offrire ai pazienti sempre più numerosi una risposta adeguata alla domanda crescente. Perché è bene sapere che la crisi può nascere proprio dalla domanda sempre crescente a cui non sempre corrisponde un'offerta adeguata. Ecco dove può celebrarsi il matrimonio tra pubblico e privato: diventa strategico per il sistema sanitario nazionale fare ricorso all'outsourcing, ovvero uno sfogo che consente al sistema pubblico di dirottare una parte della domanda nel privato convenzionato.

SECONDO LEI QUESTO MODELLO PUBBLICO-PRIVATO PUÒ FUNZIONARE IN TUTTI I SETTORI DELLA SANITÀ?

Direi di sì ma aggiungo che può funzionare certamente nei settori ad alta tecnologia e ad alti flussi. Ecco perché le ho citato l'oncologia. Non è l'unico caso ma sappiamo purtroppo che il quel settore la domanda è alta ed esige alta tecnologia se si vogliono fare indagini accurate.

NELL'IMMAGINARIO COLLETTIVO, PERÒ, IL SETTORE PRIVATO PORTA CON SÉ TARIFFE INACCESSIBILI A GRAN PARTE DELLA POPOLAZIONE...

Non mi riferisco al settore privato puro, ovviamente. Il modello di cui parlo ha come perni il sistema sanitario pubblico e il sistema sanitario privato convenzionato. Se è governato razionalmente questo sistema può produrre una riduzione dei costi e dunque un beneficio per i pazienti. In questa ottica strategica l'outsourcing diventa uno strumento importante, permetterà di calmierare il mercato e di evitare che le liste d'attesa negli ospedali e negli ambulatori pubblici crescano a dismisura.

Ricerca scientifica

I magnifici sette

I sette Irccs migliori a livello scientifico ricevono minori finanziamenti come dimostra una ricerca del Cergas Bocconi

Sono concentrati soprattutto nel Nord Italia, assorbono oltre l'84% dei finanziamenti per la ricerca sanitaria corrente stanziati dal ministero del Lavoro, della Salute e delle Politiche sociali, ma, pur a parità di output scientifico, vi è disparità nella distribuzione dei fondi tra loro: i sette Istituti di ricovero e cura a carattere scientifico (Irccs) più produttivi nella ricerca, ad esempio, non risultano tra quelli che hanno ricevuto, in proporzione, più finanziamenti. Un sistema, quello del finanziamento per la ricerca corrente, che pur basato su criteri oggettivi, non premia a sufficienza l'eccellenza. È quanto emerge dallo studio del Cergas Bocconi Analisi del sistema di finanziamento della ricerca sanitaria in Italia, elaborato in collaborazione con Assolombarda

e Aiop Lombardia e presentato in convegno a Roma. Nel 2007, il ministero del Lavoro, della Salute e delle Politiche sociali ha stanziato fondi per la ricerca sanitaria per un totale di 301 milioni di euro, 223,8 per quella corrente e 77,4 per quella finalizzata (a bando). I maggiori beneficiari dei fondi sono stati i 42 Istituti di ricovero e cura a carattere scientifico (Irccs) allora accreditati in Italia, sulla base, per la ricerca corrente, di criteri tra i quali il più importante è la produttività scientifica. Il criterio principale utilizzato per stabilire tale valore è l'impact factor normalizzato (ifn), che misura la capacità degli Irccs di produrre ricerca di alto livello. Nel 2006, anno in base ai cui punteggi vengono stabiliti i finanziamenti per il 2007, i 42 Irccs



Un ricercatore impegnato in un test Il criterio principale per beneficiare dei fondi è la produttività scientifica

italiani hanno totalizzato punteggi di ifn compresi tra un minimo di 86 (Bietti) e 3.398 (San Raffaele). A fronte però di una distribuzione mediana di 7.136 euro per punto di impact factor, le strutture hanno visto valutata la propria produttività scientifica in maniera piuttosto diversificata, con valori tra i 1.792 e i 15.287 euro per punto. Il San Raffaele, ad esempio, ha ricevuto

5.137 euro per ognuno dei suoi 3.398 punti totalizzati. Il sistema di finanziamento della ricerca corrente si basa su criteri oggettivi, spiegano Fabrizio Tediosi e Amelia Compagni, i ricercatori del Cergas Bocconi che hanno coordinato lo studio, ma è ancora troppo complesso e prevede alcuni meccanismi che si prestano ad aggiustamenti discrezionali, di fatto sterilizzando la portata del sistema e non premiando a sufficienza le strutture che da un anno all'altro hanno migliorato la propria produttività scientifica. C'è poi un altro problema: gli Irccs sono molto diversi tra loro sia per la loro dimensione, e quindi per la capacità di fare ricerca, sia per il mix di finanziamenti che sono capaci di attrarre. Il 20% degli Irccs ha ricevuto nel 2007 il 51% del totale dei fondi per la ricerca corrente e il 60% di quella finalizzata, spiega Francesco Longo, direttore del Cergas. Sono strutture molto diversificate tra loro, mentre il sistema di valutazione e di finanziamento sembra pensato per strutture simili. Le soluzioni per rendere ancora

più oggettivo e premiante il sistema di finanziamento da parte del ministero? Focalizzare maggiormente l'attenzione sulla quota di finanziamenti a bando su base competitiva, ossia sulla ricerca finalizzata, ma allungando la durata dei bandi, che dovrebbero essere di almeno 3-5 anni, commenta Tediosi. Inoltre, bisognerebbe creare degli schemi di valutazione e finanziamento diversificati: uno per le eccellenze di grandi dimensioni, e uno per gli Irccs di piccola dimensione o giovani, di modo tale che questi possano competere tra loro alla pari. Ma lo studio del Cergas ha evidenziato alcuni altri aspetti del sistema di finanziamento della ricerca sanitaria in Italia. Innanzitutto, i fondi stanziati da parte del ministero del Lavoro, della Salute e delle Politiche sociali sono ancora troppo pochi: secondo quanto stabilito nel 1992, dovrebbero rappresentare almeno l'1% del finanziamento totale del Ssn, mentre, negli ultimi anni, tale percentuale non ha mai superato lo 0,32 per cento. (Articolo tratto dal Sole 24 Ore Sanità)

Le convenzioni

In atto accordi con le più importanti compagnie assicurative italiane ed estere, fondi e associazioni

Avere una convenzione sanitaria con i Centri Diagnostici Alliance Medical significa usufruire di tariffe agevolate per tutte le prestazioni offerte dal Gruppo.

Aziende e Cral possono stipulare un accordo che consenta ai propri dipendenti, iscritti e nucleo familiare, di effettuare le prestazioni sanitarie a tariffe di favore.

Alliance Medical è già convenzionata con le maggiori compagnie assicurative italiane e straniere, fondi di assistenza sanitaria integrativa, casse, associazioni di categoria.

Sono convenzionate le più importanti assicurazioni in formula diretta (senza anticipo da parte del cliente); diretta con franchigia (il cliente paga esclusivamente la franchigia comunicata dalla compagnia); indiretta (il cliente anticipa il pagamento delle spese e viene successivamente rimborsato dalla compagnia).

Alcune delle convenzioni di Alliance Medical: Axa - Blue Assistance - Caspie - Day Medical - Europe Assistance - Fasdac - Fasi - Fasiopen - Faschimi - Filo Diretto - Fondo Est - Generali - Iplas - Mapfre Warrantly - Medic4all - Mondial Assistance - Newmed - Previmedical - Sara Assicurazioni - Unisalute.

Le strutture del gruppo

L'Istituto Radiologico Toscano all'avanguardia da 32 anni

Ultimo nato, il reparto di Scintigrafia. Attivo il nuovo sito internet che offre la prenotazione online degli esami e informazioni utili per i pazienti

Alliance Medical ha acquistato nel 2005 (inserendolo, l'anno successivo, nel Gruppo) l'Istituto Radiologico Toscano. L'Istituto Radiologico Toscano nasce nel 1979 come struttura operante nel settore della radiologia medica tradizionale e fornisce un supporto territoriale al Sistema Sanitario Nazionale attraverso lo svolgimento di attività di radiologia, RMN, TAC, Ecografia e PET/CT.

Negli anni '80 e '90, l'Istituto ha intrapreso un importante approfondimento delle proprie competenze nel campo della Radiodiagnostica e della Medicina Nucleare, investendo in apparecchiature sempre più sofisticate e all'avanguardia. Si è adoperato nell'organizzare risorse umane competenti ed altamente professionali capaci di puntare sulla continua innovazione tecnologica e scientifica.

La mission dell'IRT è quella di fornire, da una parte, un supporto territoriale al Sistema Sanitario Nazionale, attraverso lo svolgimento di attività radiologiche svolte nell'ambito delle convenzioni stipulate, dall'altra, di fornire lo stesso servizio per tutti quei cittadini che ne fanno richiesta. Dal 2003, la sede dell'IRT è in Via Gian Battista Vico, a Pistoia, in un ambiente ampio e attrezzato con

le più moderne tecnologie. Da oltre 4 anni è attivo anche il reparto di Gastroscopia nel quale si eseguono esami di Colon/Gastroscopia, con l'aggiunta, nel 2010, di prestazioni di Broncoscopia. L'anno scorso i locali si sono ulteriormente ampliati, dopo una serie di ristrutturazioni, così da consentire il trasferimento di Fisioterapia - svolta fino a quel momento in altri locali - sia l'ingrandimento di Medicina Nucleare con l'inaugurazione del reparto di Scintigrafia.

L'Istituto Radiologico Toscano è in grado di offrire una vasta gamma di servizi coprendo, con diverse metodologie diagnostiche, le esigenze dei pazienti: Risonanza Magnetica, TAC, Colonscopia virtuale, PET/CT, Scintigrafia, Radiologia Tradizionale Mammografia, Ortopantomografia, MOC, Ecografia, Ecocardio, ECG, Ecodoppler, Endoscopia, Fisiokine-

terapia, Onde d'urto, Fototerapia. Per prenotare un esame presso l'Istituto Radiologico Toscano, è sufficiente utilizzare il servizio di prenotazione online: www.alliancemedical.it/irt o telefonare al numero 0573.98.48.01. Ci si può

anche recare di persona in via Vico, 2/B, 51100 Pistoia.

La consegna dei referti è rapida: il ritiro degli esami diagnostici si effettua dalle 17.00 alle 22.00. È possibile richiedere anche la consegna del referto a domicilio.



Come raggiungere l'IRT: all'uscita del casello autostradale Pistoia, mantenersi sulla destra e proseguire dritto. Alla rotonda prendere direzione Prato/Firenze. Dopo circa 300 metri si trova, sulla destra, la Caserma dei vigili del fuoco. Girare subito dopo sulla destra (via Bassa della Vergine) e dopo circa 100 metri si arriva all'Istituto Radiologico Toscano. L'Istituto è dotato di un ampio parcheggio privato.

Alliance Medical

**IL PUNTO DI RIFERIMENTO
NEL MERCATO DEI SERVIZI DIAGNOSTICI**

Reparti fissi

*servizio di diagnostica
per immagini in outsourcing*



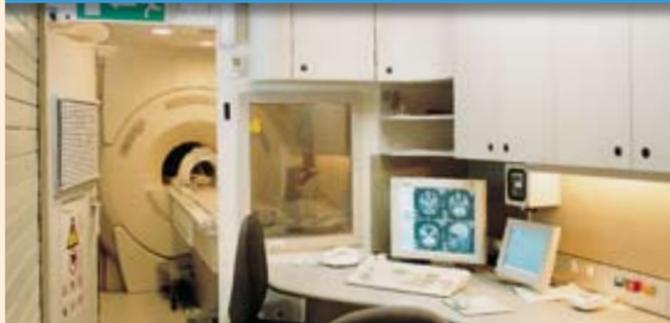
Una formula innovativa e flessibile per la gestione permanente di:



- **Reparti di Radiologia**
- **Risonanza Magnetica e TC**
- **Dipartimenti di Medicina Nucleare**
- **Centri PET/CT**
- **Ciclotroni per la produzione di radiofarmaci**
- **Centri di Radioterapia**

Unità mobili

*servizio di diagnostica
per immagini in outsourcing*



Formule di noleggio costruite su misura per Ospedali Pubblici o Privati. Una flotta itinerante di centri mobili attualmente composta da



**oltre 40 unità tra
Risonanza Magnetica,
TC, PET/CT, Mammografia.**

Divisione Lithomobile

*il maggior provider
nei servizi di litotrissia*



Vendita e noleggio di strumenti di alta tecnologia, quali litotrittori e sistemi laser. Servizi mobili e fissi di apparecchiature terapeutiche per:



- **UROLOGIA**
- **ONCOLOGIA**
- **ANDROLOGIA**
- **VULNOLOGIA**
- **ORTOPEDIA**

Centri diagnostici

privati convenzionati



21 centri diagnostici privati con più di 35 sedi operative convenzionati con il SSN, oltre ai tradizionali esami clinici di laboratorio, offrono una specializzazione in indagini diagnostiche.



**2 milioni di esami annui totali,
di cui 600.000 in diagnostica per immagini**
tramite oltre 150 sistemi di diagnostica avanzata.

ALLIANCE MEDICAL SRL
www.alliancemedical.it

ROMA 00142 viale Erminio Spalla, 41 • T +39 06518561 • F +39 0651856201 • info@alliancemedical.it

LISSONE (MB) 20035 piazza Giorgio La Pira, 6 • T +39 03946621 • F +39 0394662201 • info.mi@alliancemedical.it