



FINALITÀ

Il sistema sociosanitario chiede oggi all'industria farmaceutica di essere un partner strutturato, non solo un interlocutore che risponde a singole richieste: la sfida non riguarda la singola interazione - che nel rapporto con clinici e istituzioni resta correttamente regolata dai vincoli normativi e deontologici di settore - ma l'architettura complessiva delle relazioni, che deve diventare coordinata, continuativa nel tempo e orientata alla costruzione di valore e fiducia, superando la frammentazione per funzione, progetto o singolo referente.

L'Autotest HEEM consente all'azienda farmaceutica di autovalutare il proprio livello complessivo di maturità, rispetto agli indicatori dei sei pilastri del modello HEEM, nel gestire in modo compiuto ed efficace, e in coerenza con l'evoluzione dell'ecosistema sociosanitario, le attività per conseguire la partnership pubblico-privato con le organizzazioni sanitarie, con l'obiettivo di costruire una proposta di valore che coniughi il beneficio del cliente, del paziente e dell'azienda stessa, individuando le aree su cui concentrare il miglioramento.

Per partnership si intende una collaborazione strutturata, di natura non promozionale, tra l'azienda e organizzazioni del sistema sanitario e sociosanitario (Regioni e aziende sanitarie, reti cliniche, società scientifiche, associazioni di pazienti), finalizzata a progettare, attuare o valutare percorsi di cura e modelli assistenziali. Ne sono esempi la co-costruzione di un PDTA o di un Action Plan, la realizzazione di registri e studi di real-world evidence con reti cliniche, i programmi congiunti di telemedicina o di educazione del paziente, in sinergia con le attività di natura commerciale o promozionale.

A CHI È RIVOLTO IL MODELLO HEEM

L'Autotest rappresenta una leva strategica per i manager le cui aziende abbiano già in essere o abbiano svolto attività di partnership: consente di misurare la maturità dei processi in atto, superare la frammentazione interna e trasformare le migliori pratiche individuali in un modello aziendale sistemico e ripetibile.

Per i manager le cui aziende non abbiano ancora questo tipo di esperienza, l'Autotest si configura come uno strumento di orientamento prospettico: i sei pilastri e i loro indicatori permettono di mappare in anticipo le competenze e i prerequisiti organizzativi su cui costruire un futuro percorso di partnership.

RISERVATEZZA

Le risposte sono raccolte da Sanitanova al solo fine di restituire a ciascuna azienda il proprio profilo di maturità e di costruire un confronto di settore in forma aggregata e anonima. Il confronto aggregato distingue le aziende con attività di partnership in essere da quelle che non ne hanno ancora, per garantire un raffronto tra realtà comparabili. I risultati individuali non vengono condivisi con terzi né attribuiti alla singola azienda nei confronti di settore. Non esistono risposte giuste o sbagliate: un quadro fedele dello stato attuale è più utile di un punteggio elevato.

GUIDA

COME PARTECIPARE

1 Accedere al sito
www.oltreilprodotto.it



2 Selezionare [**Framework HEEM**] (pulsante verde al centro)



3 Compilare e
la richiesta di
partecipazione

4 Riceverà una conferma di
iscrizione e un link univoco
di partecipazione

5 Procedere con l'accesso al link
dell'Autotest, la cui compilazio-
ne richiederà circa 30 minuti e
potrà essere eseguita anche in
più sessioni

RISULTATI

Al termine dell'Autotest verrà presenta-
ta una pagina riepilogativa contenente:

- il risultato complessivo dell'Autotest;
- la relativa valutazione;
- un grafico che permette di confrontare visivamente i risultati ottenuti nei 6 Pillar;
- il risultato percentuale e la valutazione relativa a ciascun Pillar.

La rappresentazione grafica consente di individuare rapidamente le aree maggiormente consolidate e quelle che possono presentare maggiori opportunità di sviluppo.

REPORT

Verrà inoltre generato un **Report Autotest HEEM** riepilogativo dei risultati che sarà inviato all'indirizzo e-mail associato alla richiesta di partecipazione e contiene il risultato complessivo e il dettaglio delle valutazioni relative ai 6 Pillar.

Questo documento di sintesi dell'Autotest rappresenta lo "status quo" e può essere conservato ed eventualmente utilizzato come punto di partenza e confronto per eventuali successivi approfondimenti a valle di azioni ed azioni correttive ed interventi di empowerment.

Inoltre, entro 30 giorni circa riceverà un ulteriore report, sempre via e-mail, con il suo posizionamento comparato con quello desunto dalla media delle risposte degli altri partecipanti.

ISTRUZIONI PER LA COMPILAZIONE

Perimetro 1

Valuti l'azienda nel suo complesso, con riferimento alle attività di partnership in essere. Se sono più di una, risponda in base alla situazione prevalente, non alla migliore né alla peggiore

2 Periodo di riferimento

Consideri lo stato degli ultimi 12 mesi. Ciò che è in fase di definizione o di avvio e non ancora operativo non è da considerare presente: può corrispondere al massimo al livello 2

Chi compila 3

La compilazione è individuale, ma la valutazione riguarda l'azienda e non solo la Sua funzione. Per gli aspetti su cui non ha visibilità diretta, si confronti o richiami il confronto con i colleghi delle altre funzioni. Risponda sulla base di ciò che l'azienda fa e può documentare, non di ciò che intende fare; se non ha elementi che indichino l'esistenza di una pratica, la consideri non presente

4 Domande a più componenti

Molte domande riguardano più elementi (ad esempio raccolta strutturata e analisi per strato di fragilità). Se i livelli dei singoli elementi sono diversi, assegni il punteggio riferito all'elemento più debole

Esempi 5

Gli esempi illustrano il contenuto della domanda e non sono esaustivi

6 Compilazione

L'Autotest si articola in 6 sezioni (Pillar) per un totale di 24 domande.

Per ogni domanda:

- selezioni la risposta che rappresenta meglio la situazione attuale della sua organizzazione;
- risponda facendo riferimento alla situazione effettiva, evitando per quanto possibile di considerare obiettivi o sviluppi futuri non ancora realizzati;
- completi tutte le domande previste prima di accedere ai risultati.

Non esistono risposte "giuste" o "sbagliate": l'obiettivo è ottenere una rappresentazione il più possibile aderente alla situazione attuale.

Risposte e guida per il punteggio

Ciascuna domanda prevede una risposta con un valore da 1 a 4 secondo la scala descrittiva riportata di seguito

Da sviluppare

La pratica è assente o episodica, legata a singole occasioni.

In corso

La pratica è presente ma non formalizzata: dipende da singole persone, progetti o iniziative isolate, senza un impianto stabile che ne garantisca la continuità.

Adeguito

La pratica è formalizzata, ma applicata solo a una parte delle attività, funzioni o ambiti interessati, oppure non è soggetta a una revisione regolare.

Avanzato

La pratica è presente ma non formalizzata: dipende da singole persone, progetti o iniziative isolate, senza un impianto stabile che ne garantisca la continuità.

GLOSSARIO

Action Plan:

piano operativo, condiviso con la Regione o l'azienda sanitaria, per l'implementazione di un percorso di cura.

Advisory board:

riunione strutturata di esperti per raccogliere pareri su un tema scientifico o di percorso.

Affari Istituzionali:

funzione che cura il rapporto con Regioni, aziende sanitarie e altre istituzioni.

CRM:

sistema informatico per gestire e tracciare le relazioni con gli stakeholder.

CTR:

Commissione Terapeutica Regionale.

Crisis Management:

insieme di ruoli, processi e canali che si attivano quando una contestazione supera la soglia critica.

Early detection:

identificazione precoce dei segnali di rischio, prima che si trasformino in contestazione formale.

Lesson learned:

analisi retrospettiva di un evento critico per ricavarne modifiche ai processi.

Market Access:

funzione che presidia accesso al mercato e rimborsabilità.

Mobilità passiva:

spostamento dei pazienti verso altri territori per ricevere prestazioni.

Patient Advocacy:

funzione che cura il rapporto con le associazioni di pazienti.

PDTA:

Percorso Diagnostico Terapeutico Assistenziale, che descrive la presa in carico di una condizione lungo i diversi setting assistenziali.

RWE (Real-World Evidence):

evidenza generata da dati della pratica clinica reale (registri, studi osservazionali, dati amministrativi), a differenza dei trial randomizzati.

Stratificazione per fragilità:

classificazione della popolazione in strati di rischio sociosanitario (età, multimorbilità, politerapia, contesto socio-familiare).

Tabletop exercise:

simulazione a tavolino di uno scenario di crisi, per verificare ruoli, tempi e messaggi senza impatto reale.

Triage:

valutazione rapida della gravità di un segnale critico, per decidere se e come attivare la risposta.

Value proposition:

sintesi del valore che una soluzione genera per il sistema, dimostrata con dati e metriche.

HEEM è un marchio di SANITANOVA

Copyright 2026. Tutti i diritti sono riservati