

Il "Villa Scassi" fiore all'occhiello di Sampierdarena

Una solida azienda chiamata ospedale

Innanzitutto è bene specificare che non è più una struttura legata e dipendente dalla USL 3 genovese, ma una solida azienda: "Azienda Villa Scassi". A fine anno se ha deficit di bilancio, nessuno rimpingua le casse e la dirigenza "salta"; se – come tutte le aziende sarà invece in attivo, potrà reinvestire il guadagno in miglioramenti, i più vasti e necessari per mantenersi all'avanguardia.

Il guadagno è determinato dai tipi di intervento medico effettuato, e dai tempi di esecuzione: dallo Stato è stato compilato un elenco di tutte le malattie affrontabili, con il relativo tariffario economico in rapporto alla difficoltà ed impegno. L'ospedale deve relazionare il suo operato, in base al quale verrà pagato (per esempio una appendicectomia viene valutata tot euro: l'ospedale ha tutto l'interesse a effettuarla in un tot tempo ed in tot modo, perché la cifra data da Roma rientri – ed anzi offra un guadagno – rispetto le spese da sostenere per guarire il paziente).

È quindi ovvio interesse dell'Amministrazione provvedere ad essere al meglio in tutti i settori, non solo per effettuare la prassi quotidiana di tutti gli ospedali, ma anche da costituire punto di richiamo regionale ed oltre – per sicurezza, professionalità e per le situazioni più gravi, che sono poi quelle più remunerate dal tariffario suddetto.

Così per esempio in cardiologia: recentemente pensionato il precedente primario cardiologo che già aveva portato il reparto a livelli eccellenti parificandolo agli standard internazionali, è subentrato il nuovo scelto perché giudicato il più idoneo fra una ampia gamma di disponibilità che l'Università prepara. Con lui, il Consiglio sta programmando ed attuando tutta una serie di miglioramenti che mirano a portare il reparto alle ottimali condizioni tecnico organizzative, le più moderne, anche coinvolgendo i settori esterni (il 118, ambulanze, elicottero, MMG cioè il Medico di Medicina Generale ovvero di famiglia). Per esempio in caso di infarto, la statistica riferisce l'efficacia ed il successo medico non solo dovuti alla preparazione professionale in sé (cultura medica internazionale, macchinari, farmaci) ma anche in rapporto al tempo di inizio intervento, che per ideale sarebbe non superare i 60'. Una recente statistica locale riferisce che invece in media già 116 minuti sono perduti in casa prima di chiamare il 118; il quale interviene in media entro 13'; oltre 30' richiede la chiamata ed il trasporto dell'ambulanza; arrivato in ospedale la flessibilità occupazionale pur prevedendo corsie preferenziali ed intervento immediato richiede 15', necessari per inquadrare il problema. In sostanza di fronte ai 60 minuti

ideali, se ne spendono quasi il triplo, con conseguenze spesso gravi. Questo studio indirizza dove spendere energie organizzative per tagliare i tempi ed ottenere il meglio.

Altri tre fiori all'occhiello del nostro nosocomio, sono:

- il DEA ovvero internazionalmente Dipartim. Emergency Area, come scrivono le mattonelle per terra nell'atrio di ingresso, rappresentato dalle quattro terapie intensive superspecialistiche: l'Unità coronarica, la Medicina e Chirurgia d'urgenza, il Centro rianimazione ed il Centro ustioni (quest'ultimo in particolare è uno dei più elettivi del nord Italia ed è quello che più di tutti gli altri servizi utilizza gli elicotteri per l'arrivo anche da fuori regione, usufruendo per l'atterraggio dell'area con pista specifica attrezzata nella parte alta del recinto);

- l'informatizzazione dei servizi, primi in tutta la Liguria: velocità, risparmio, precisione, con integralità dei documenti, autenticità di una firma digitale non ripudiabile legalmente, e con ovvia



riservatezza della "privacy". Già vediamo affiancati alle solite carte, i CD consegnati ai pazienti in dimissione, comprendenti relazione, esami ematici, immagine dei raggi, eco ed ecg, ecc., da portare al MMG per essere letti tramite computer, col quale anche essi possono entrare direttamente in contatto con l'ospedale in qualsiasi momento e ricevere gli esami fatti in tempo reale;

- la promozione della "Casa di Salute" che ha permesso, con relativa spesa in più, nelle urgenze

di tagliare drasticamente i tempi morti descritti sopra; nell'ospitalità di parificarsi alle migliori cliniche private; nel concreto il vantaggio di tutti i servizi annessi all'ospedale, ed immediati.

Con l'augurio che ognuno di noi non ne abbia mai bisogno, consola sapere che ci sono persone, che con estrema serietà e managerialità, permettono allo sventurato bisognoso di usufruire del meglio e non essere a meno di nessuno nell'assistenza, con qualità di valore internazionale.

E. Baglini e A. Savino

326mila presenze e affari per oltre 1 miliardo di euro

Si è chiuso a Genova il 44° Salone Nautico Internazionale



Si è chiusa il 17 ottobre, con 326mila presenze in nove giorni, la quarantaquattresima edizione del Salone Nautico Internazionale, inaugurata a Genova sabato 9 ottobre dal presidente del Consiglio, Silvio Berlusconi.

Soddisfazione dei vertici di Fiera di Genova SpA Franco Gattorno, presidente e Roberto Urbani, amministratore delegato la quarantaquattresima edizione della rassegna che hanno dichiarato: "È stato un Salone di successo dal punto di vista del business e dal punto di vista delle ricadute sulla città e sul territorio. Il Salone dimostra di essere uno strumento vitale per il mercato e le prossime manifestazioni di primavera daranno continuità alla nostra scelta strategica di coinvolgere nuove fasce di pubblico, specialmente giovane. Il contatto avviato con Sviluppo Italia, sponsor di questa edizione, potrà

consentire a Fiera di Genova di impostare progetti di ampio respiro che potranno fare della città il punto di riferimento della nautica da diporto per 365 giorni all'anno".

"Per raggiungere questo obiettivo, tuttavia, è necessario procedere velocemente con gli interventi già programmati, avendo delle certezze sui tempi di attuazione: le aziende vanno dove trovano le migliori opportunità di mercato, per questo è necessario che tutti i nostri progetti, a cominciare dall'ampliamento della Marina, vengano realizzati nel più breve tempo possibile".

A giudizio di Paolo Vitelli, presidente Ucina, "in qualche modo l'andamento del Salone 2004 rispecchia il sorprendente risultato di crescita del mercato nazionale (+61% nel 2003); tanti compratori italiani e più interesse verso la nautica. Tra i compratori stranieri abbiamo registrato i primi arrivi

dalla Cina e un incremento dei russi. Sicuramente la congiuntura economica che investe anche l'Italia penalizza alcuni segmenti del mercato, quelli della barca più piccola, per la quale è vitale l'entrata in vigore del Codice Unico e una significativa azione di comunicazione, sulla quale UCINA si sta fortemente impegnando."

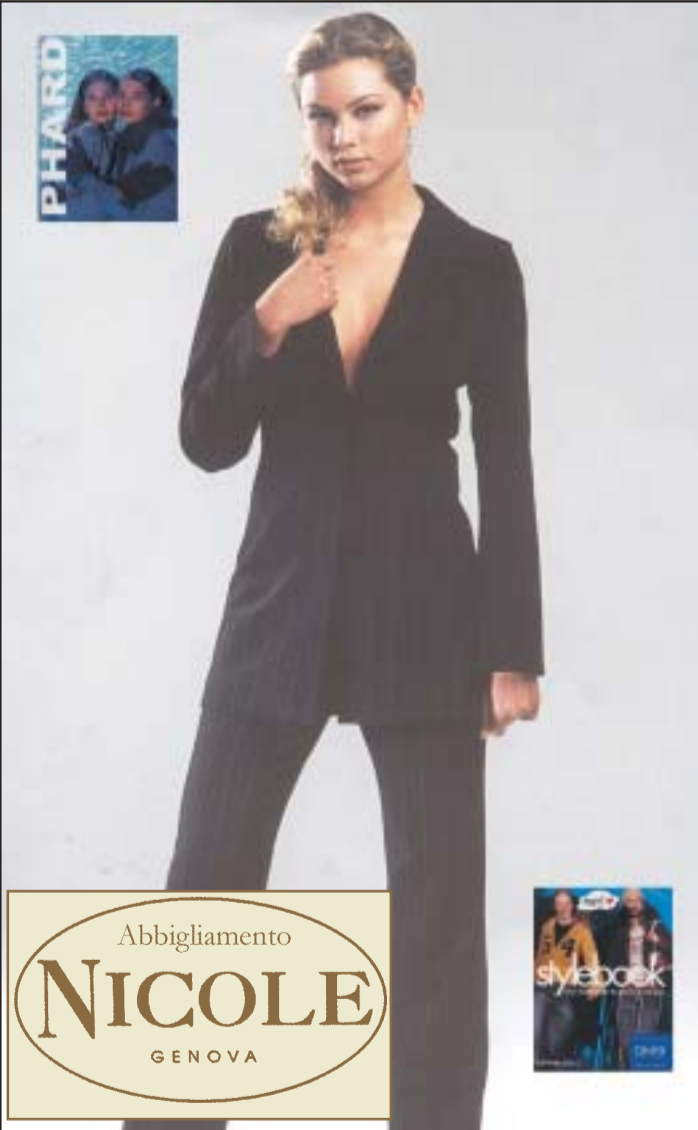
"In generale – ha concluso Vitelli – l'industria è soddisfatta: anche il comparto degli accessori, settore strategico per prevedere l'andamento, ha lavorato molto. In termini di giro di affari possiamo dire che in questi 10 giorni genovesi è stato impostato un business di oltre un miliardo di euro e confermo il messaggio di previsione del +9% per la nautica italiana nel 2004.

È da considerarsi positiva anche la collaborazione con lo Yacht Club Italiano, grazie alla quale gli organizzatori sono riusciti ad ampliare l'area espositiva, ormeggiando quattordici maxiyacht al porticciolo Duca degli Abruzzi.

Un dato interessante e significativo circa l'attenzione dei media verso l'evento è quello dei giornalisti accreditati: in sala stampa si sono registrati 1.089 giornalisti (un record), di cui 161 stranieri (15%) in arrivo da 28 paesi tra cui Argentina, Emirati Arabi, Russia, Brasile e Singapore.

L'appuntamento con la quarantacinquesima edizione del Salone Nautico Internazionale sarà dall'8 al 16 ottobre 2005.

Il Gazzettino vi da appuntamento a Dicembre con il numero natalizio a 20 pagine



Abbigliamento
NICOLE
GENOVA

Via Sestri, 86 r **Tel. 010.653.16.26**
Via Cantore, 116 r. **Tel. 010.46.51.83**
Via Cantore 230 r. **Tel. 010.640.09.25**
Corso B. Aires, 89 r. **Tel. 010.31.15.67**
Piazza Petrella, 22 r. **Tel. 010.644.23.56**
Piazza Livraghi, 2 r **Tel. 010.745.35.02**

www.nicoleabbigliamento.it