

COPIA OMAGGIO

# m s c

medical  
solutions &  
consulting

HOUSE ORGAN BIMESTRALE APRILE - MAGGIO 2022

EDITORIALE

## LA FILOSOFIA “I CARE”

TRA TECNOLOGIA ED EMPATIA.

REDAZIONALE

## DIRETTIVA EUROPEA (2013/59/ EURATOM)

NUOVE REGOLE  
A CUI ATTENERSI

IL PRODOTTO

## PICA MRI

IL NOSTRO  
PRODOTTO DI  
PUNTA E LA SUA  
ARCHITETTURA  
APERTA UNICA



HOUSE ORGAN BIMESTRALE APRILE-MAGGIO 2022

**mso** medical  
solutions &  
consulting

# INDICE



## LA FILOSOFIA “I-CARE”

L'editoriale di Alessandro  
Giangregorio



## PICA MRI

Un'architettura aperta unica



**DIRETTIVA EUROPEA  
(2013/59/EURATOM)**  
Gestione della dose



## LO SAPEVI?

Curiosità sulla medicina



EDITORIALE DI  
ALESSANDRO GIANGREGORIO

# NON SIAMO VENDI TORI.

SIAMO CONSULENTI DELLA  
FILOSOFIA "I CARE".

EDITORIALE DI

**ALESSANDRO GIANGREGORIO**

# NON SIAMO VENDITORI. SIAMO CONSULENTI DELLA FILOSOFIA “I CARE”



# NON SIAM VEND TORI.

L'obiettivo di MS CONSULTING è superare la logica della vendita finalizzato ad un OGGETTO, introducendo il concetto di PROGETTO, attraverso il confronto, l'analisi, l'informazione e la consulenza atta a migliorare la qualità delle relazioni commerciali. Non più dunque basata sull'offerta del momento, ma sulle reali esigenze del cliente/ Medico / imprenditore della sanità.

Alzare l'asticella, chiedere ed esigere più competenza, essere più selettivi verso chi deve consigliarci è un dovere ma anche un'opportunità. È necessario formare una nuova classe di commerciali orientati a un investimento del proprio interlocutore e non al raggiungimento dei propri obiettivi aziendali.

Noi abbiamo scelto la filosofia dell'I care perché riteniamo che i PROGETTI abbiano importanza e autorevolezza e non soltanto gli oggetti o i Brand pur importanti che rappresentiamo. Siamo molto critici con i nostri attuali Partner e potenziali fornitori perché – come suol dirsi - noi ci mettiamo la faccia. Quando educatamente e in punta di piedi cerchiamo di INFORMARE e suggerire investimenti e apparecchiature o tecnologie da acquistare, partiamo sempre dal nostro principio I care (noi ci teniamo), non alla mera vendita ma al successo dell'investimento.

Ecco perché il termine VENDITORE non ci appartiene, noi vogliamo essere diversi da un mercato che ci accumuna e uniforma. In questi anni abbiamo avuto il piacere di realizzare numerosi PROGETTI e questo percorso ci ha insegnato tanto soprattutto che una buona consulenza orientata

all'ascolto ed il confronto sono gli elementi che hanno fatto la differenza tra un acquisto di una apparecchiatura ed un progetto vincente.

“L’I Care” con passione. Tutti i giorni cerchiamo di assistere, formare e guidare chi ha creduto in noi e ha sposato la nostra filosofia. La consulenza è il cuore pulsante della nostra azienda, infatti abbiamo rinunciato a ordini pur di non tradire il nostro percorso di qualità e affidabilità e, in molti casi, il tempo ci ha dato ragione.

Molti dei nostri clienti ci hanno raccontato di esperienze d’acquisto negative o al ribasso rispetto alle proprie aspettative; abbiamo percepito timori, ansie e soprattutto diffidenza verso un interlocutore spesso visto come un AFFARISTA – VENDITORE ovvero un soggetto che faccia solo i propri interessi o quelli dell’azienda che rappresenta. Questa definizione è spesso veritiera e rappresenta una logica perversa che ci vede protagonisti e carnefici: ci riferiamo a quella del prezzo più basso o del BRAND blasonato. Purtroppo la dinamica legata al prezzo o alla riconoscibilità del marchio può portare a esperienze non positive, che però devono rappresentare un momento di riflessione e non di paura verso il prossimo. Fortunatamente non siamo tutti uguali.

Abbiamo condiviso esperienze durante la scelta delle tecnologie, analizzato le caratteristiche degli OGGETTI, abbiamo riflettuto sull’esperienze negative e convenuto che tutte avevano un unico comune denominatore: il prezzo, il super sconto, l’affare, la pseudo amicizia, elementi che col business non collimano con efficacia scientifica.

Emerge, inoltre, una forte esigenza di qualità e di affidabilità negli strumenti che dobbiamo usare e molto spesso siamo costretti ad accontentarci poiché rassegnati al “oramai nessuno

costruisce bene come una volta!” Ci siamo fatti delle domande e, nel confronto con il mercato e gli utilizzatori, è emerso ciò che non vogliamo vedere. Spesso sono proprio i clienti, con le loro scelte non ponderate, ad alimentare un mercato sempre meno qualitativo.

La regola è sempre la stessa: se costa di più chiedimi perché; se costa meno chiediti il perché. Da un lato si chiede qualità, affidabilità, prestazioni eccellenti, durata nel tempo, dall’altro si cercano le stesse prestazioni al prezzo più basso. Domandiamoci tutti se, a questo punto, realmente qualcuno crede che si possano avere i massimi standard al prezzo di un prodotto copiato o realizzato in fabbriche del mercato orientale...

Il potere di fascinazione di un dépliant realizzato ad arte riesce a convincere il cliente, facendogli credere che sia solo una differenza di costo ma che i prodotti siano ugualmente validi. Una cattiva convinzione.

Nel tempo, poi, diventano evidenti le differenze. Ecco perché siamo orgogliosi

di essere dei consulenti Medical Solutions: cerchiamo di non essere mai banali nelle nostre proposte al di là dei BRAND che rappresentiamo. Ogni volta che proponiamo tecnologia di eccellenza, scientificamente approvata dal punto di vista ingegneristico, spieghiamo e argomentiamo le differenze date soprattutto dai particolari.

All’obiezione della produzione “che non è più quella di una volta”, si risponde con una qualità accertata imparagonabile con una produzione di massa delocalizzata in oriente o altrove. Sta a noi imparare a scegliere premiando professionalità e qualità.

Il nostro ruolo è sfatare il tabù del “non me la posso permettere”, poiché una tecnologia affidabile e scientificamente garantita, in mano ai professionisti fa la differenza. Soprattutto durante una diagnosi.

Oggi, grazie alle agevolazioni, ci si può permettere di alimentare un mercato di qualità, innovazione vera e non di restyling, sapendo che quella tecnologia può salvare delle vite e migliorare il work flow dello studio. Può



SEGUE>

inoltre fare la differenza tra diverse realtà improvvisate che hanno scelto percorsi di crescita più veloci ed economici a discapito della qualità ed affidabilità.

Ecco perché è importante confrontarsi serenamente e con sincerità con un consulente MEDICAL SOLUTIONS perché noi ci teniamo (I CARE). Vogliamo essere un cambiamento dell'ovvio e di una falsa uguaglianza tra gli studi, perché crediamo nelle nostre scelte, competenze e crediamo in voi ed in tutti coloro che ci hanno dato fiducia in questi ultimi dieci anni.

Il lavoro ci conduce ogni giorno ad avere rapporti con i professionisti della diagnostica, medici che si misurano quotidianamente con strumenti che hanno il dovere di essere efficienti. A una buona diagnosi, infatti, corrisponde la giusta cura per i loro pazienti. I macchinari per immagini devono essere pertanto affidabili e abbiamo costruito attorno alla "puntualità" di questi strumenti quello che più che un core business è la nostra missione.

Il mercato è continuamente in evoluzione grazie alle innovazioni tecnologiche e, con l'evoluzione della tomografia computerizzata, oggi riusciamo a guardare il mondo sempre più tridimensionale. Questo scenario porta alla ridefinizione d'impianti che, in velocissimo tempo, diventano obsoleti. C'è chi accoglie l'urgenza del cambiamento e chi continua col modus operandi con cui ha lavorato fino a quel momento.

Al mercato, però, occorre ispirarsi ogni giorno tanto più che il bisogno del paziente si fa più pressante, in un periodo in cui occorre lavorare di sottrazione alle ansie per la salute. Chi si affida a un radiologo, chi avvia delle indagini sul proprio stato di salute, ha bisogno di potersi affidare alla scienza e alla conoscenza del medico.

Siamo intermediari funzionali al circolo virtuoso indagine-diagnosi-cura perché fornitori di macchinari all'avanguardia per la diagnosi per immagini. Considerarci venditori è riduttivo e mistificante perché l'esperienza sul campo ci ha portato alla conoscenza del settore dall'interno e alla profilazione di soluzioni cucite attorno alle esigenze dei medici.

Ci siamo fatti promotori di una filosofia aziendale che abbraccia il progetto di definizione dallo studio sin dagli albori, rispondendo a domande come: qual è il miglior macchinario per questo team di professionisti? Siamo in grado di formare il tecnico radiologo perché utilizzi lo strumento diagnostico nel migliore dei modi?

È il concetto di "I Care" che valica l'idea di un mero contratto tra fornitore e professionista. È analisi del suo mercato, è lavoro per obiettivi, è la scelta tra un ventaglio di opportunità, è anche dissuaderlo ad affidarsi a brand più rinomati a fronte di un investimento più giusto. È umanizzazione del lavoro, laddove questo rappresenti un sereno e quotidiano rapporto di affidamento tra esperienze e professionalità.

Il concetto dell'I care vuole ricreare un ambiente sereno per i medici perché, attraverso il nostro servizio, possano liberarsi dalle beghe gestionali e potersi dedicare totalmente sia agli ausili tecnologici di ultima generazione che alle persone che si rivolgono agli studi. Il team di professionisti di MS Consulting, che condivide gli stessi valori, è in grado di risolvere ogni problematica: dall'analisi e finanziamento del progetto alle riparazioni dei macchinari.

Per questi motivi non troviamo più dissonanti i concetti di tecnologia ed empatia posti l'uno a fianco all'altro. Questo spiega, ad esempio, cosa abbia mosso gli ingegneri alla realizzazione di impianti "a cielo aperto", se non la capacità di mettersi nei panni dei bambini o dei claustrofobici o degli anziani.

Noi della Medical Consulting non siamo semplici venditori. Siamo consulenti di tecnologia e di premura. L'I care, appunto. Perché ci teniamo.

**ALESSA  
NDRO  
GIANGR  
EGORIO**







PRODOTTO

# PI CA

UN'ARCHITETTURA  
APERTA UNICA



## IL NOSTRO PRODOTTO DI PUNTA

Time Medical (TM) mira all'eccellenza scientifica, tecnologica e clinica globale per sviluppare i sistemi di risonanza magnetica più affidabili e accurati al mondo per la diagnosi precoce delle principali malattie. L'obiettivo di TM è sviluppare i tomografi RM di prossima generazione, mirando a trasformare completamente l'industria della risonanza magnetica proiettandola nel futuro!



# PICA MRI

Il sistema PICA MRI è il nostro prodotto di punta con la sua architettura aperta unica, la piattaforma hardware avanzata e le applicazioni cliniche all'avanguardia lo rendono ideale per il comfort del paziente, tempi di acquisizione rapidi ed eccellente qualità dell'immagine.

Il PICA ha superato tutti i requisiti di accreditamento ACR di 4 moduli MRI: testa, colonna vertebrale, corpo e MSK.

Questo accreditamento significa anche che le scansioni dei pazienti da PICA sono approvate per il rimborso finanziario dal programma MEDICARE del governo degli Stati Uniti e dalle compagnie assicurative private negli Stati Uniti.

L'esame MRI di 20 minuti della scansione cerebrale del PICA è un esempio del nostro impegno nel fornire valore, prestazioni e innovazione.

PRODOTTO

**PICA**

## UN'ARCHITETTURA APERTA UNICA



# PI CA MRI

- **Gradienti più forti** – con 33 mT/m e una velocità di risposta di 90 T/m/s, PICA è ineguagliato da qualsiasi sistema sotto 1,5 T.
- **Ampia gamma** di applicazioni cliniche tra cui: ce-MRA, DIXON Fat & Water Separation, DWI & ADC map.
- **PRODIVA** favorisce flussi di lavoro clinici facili da usare durante il set-up del paziente, la scansione e la gestione dei dati.
- **Bobine HTS** offrono un maggiore SNR (per unità di tempo), consentendo tempi di scansione ridotti e un'elevata produttività del paziente.
- **Open MRI** è dotato di un magnete a doppio polo che offre il massimo comfort per tutti i pazienti.

REDAZIONALE

DIRET

EURO

(2013

EURA

GESTIONE D

**ATTIVA**

**DOPEA**

**3/59/**

**ATOM)**

**DELLA DOSE**

# DIRETTIVA EUROPEA (2013/59/EURATOM)



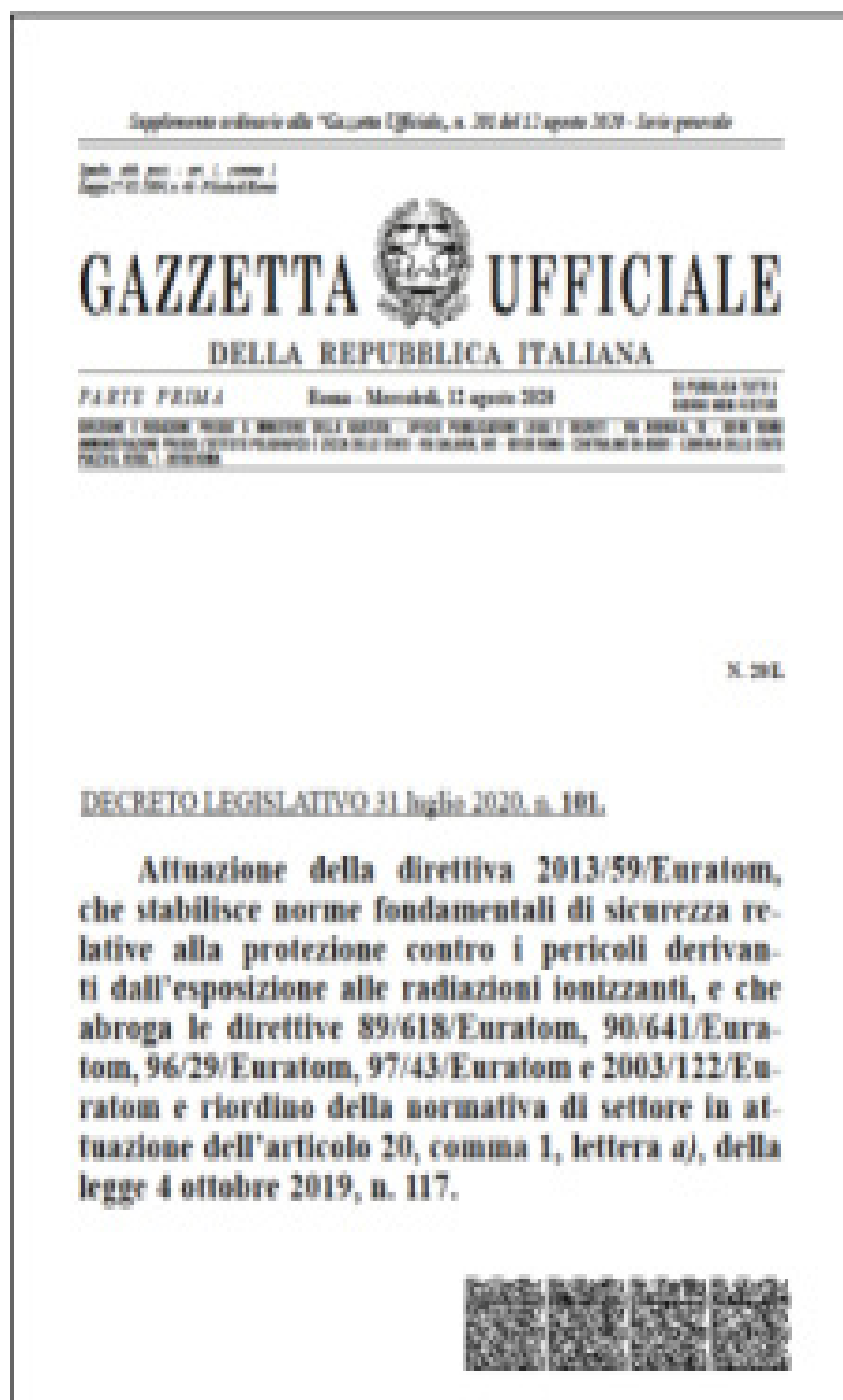
- Giustificazione
- Ottimizzazione
- Audit
- Alert in caso di superamento della dose
- Revisione delle eccezioni rispetto gli LDR
- Monitoraggio dell'attrezzatura
- Informazione della dose nel referto

## ATTUAZIONE ITALIANA

DECRETO LEGISLATIVO n.101 del  
31/07/2020

CONFERMA DEI PRINCIPI DELLA  
DIRETTIVA EURATOM

Art. 157 Giustificazione  
Art. 158 Ottimizzazione  
Art. 159 Responsabilità  
Art. 160 Specialista in Fisica  
Art. 161 Procedure  
Art. 168 Valutazione delle dosi alla popola-  
zione e audit clinici  
ALLEGATO XXVI  
LIVELLI DIAGNOSTICI DI  
RIFERIMENTO (LDR): LINEA GUIDA  
ALLEGATO XXIX - REGISTRAZIONE DATI





# ATTUAZIONE ITALIANA

## **Art. 157 Giustificazione**

Tutte le esposizioni mediche individuali devono essere giustificate preliminarmente, tenendo conto degli obiettivi specifici dell'esposizione e delle caratteristiche della persona interessata.

## **Art. 158 Ottimizzazione**

Tutte le dosi dovute alle esposizioni [...] devono essere mantenute al livello più basso ragionevolmente ottenibile e compatibile con il raggiungimento dell'informazione diagnostica richiesta [...].

## **Art. 159 Responsabilità**

L'esercente ha l'obbligo di nominare il responsabile dell'impianto radiologico e fornirgli le risorse necessarie allo svolgimento dei suoi compiti.

## **Art. 160 Specialista in fisica medica**

Le attività dello specialista in fisica medica [...] sono dirette prevalentemente a [...] contribuire a definire e mettere in atto i programmi di garanzia della qualità finalizzati all'attuazione del principio di ottimizzazione, ivi compresi l'applicazione e l'impiego di livelli diagnostici di riferimento.

## **Art. 161 Procedure**

Il responsabile dell'impianto radiologico e lo specialista in fisica medica, per quanto di competenza, verificano e assicurano il rispetto dei livelli diagnostici di riferimento [...]. In caso di scostamento sistematico dai livelli diagnostici di riferimento, il responsabile dell'impianto radiologico adotta gli adeguati interventi correttivi [...]. L'informazione relativa all'esposizione, da riportarsi sul referto, è costituita dall'indicazione della classe di dose (da I a IV) riconducibile all'esame in questione [...].

## **Art. 168 Valutazione delle dosi alla popolazione e audit clinici**

L'esercente, il responsabile dell'impianto radiologico, il medico specialista, il tecnico sanitario di radiologia medica e lo specialista in fisica medica, per quanto di competenza, provvedono affinché le indagini, i trattamenti con radiazioni ionizzanti e i principali parametri tecnici a essi relativi siano registrati singolarmente su supporto informatico, anche ai fini della predisposizione dei dati di cui al comma 3 e del confronto rispetto ai livelli diagnostici di riferimento ove applicabili. [...] Entro tre anni dalla data di entrata in vigore

del presente decreto, e successivamente con cadenza quadriennale, gli esercenti provvedono a trasmettere alla Regione o alla Provincia autonoma di competenza i dati [...]. Relativamente alle attività di radiodiagnostica e di medicina nucleare, si applicano le indicazioni di cui all'allegato XXIX.

## **ALLEGATO XXVI - LIVELLI DIAGNOSTICI DI RIFERIMENTO (LDR): LINEA GUIDA**

1. Definizione e scopo
2. Valori di riferimento
3. Modalità, esami e frequenza della verifica
4. Responsabilità
5. Azioni correttive

## **ALLEGATO XXIX - REGISTRAZIONE DATI**

Per ciascun esame contemplato dal nomenclatore nazionale: il relativo codice e il numero di prestazioni erogate, il valore mediamente rilevato e la sua dispersione in termini di intervallo interquartile, elaborato per fasce di età (0-1, 1-16, 16-60, >60 anni) e per genere.

**OBIETTIVO DI  
OTTIMIZZARE LE  
PROCEDURE**

**1**

**REGISTRAZIONE  
INFORMATICA**

**2**

**DI DIVERSI  
PARAMETRI**

**3**

**DI OGNI  
PRESTAZIONE**

**4**

**AL FINE DI  
COMPARARLI  
CON GLI LDR**

**5**

**DI COMUNICARLI  
ALLA REGIONE**

**6**

# DOSE: QUALI VALORI CONSIDERARE?

Sono state introdotte quantità dosimetriche specifiche per ciascuna modalità che non misurano la dose al paziente, ma forniscono un'indicazione dell'output della macchina: Descrittori di Dose o Indici Dosimetrici.

Ogni modalità ha un suo specifico indice dosimetrico (con relativa unità di misura), Modalità Indice di dose Unità di misura TC DLP mGy\*cm RX DAP Gy\*cm<sup>2</sup> MG AGD mGy XA DAP mGy\*cm<sup>2</sup> T Minuti e secondi MN A MBq.

# DOVE TROVO GLI INDICI DOSIMETRICI?

Negli oggetti DICOM.

# COME POSSO ESTRARLI?

1. RDSR – Radiation Dose Structured Report;
2. DICOM Header;
3. Riconoscimento OCR del Rapporto di Dose;
4. MP.

# LO SAPEVI?

LE CURIOSITÀ SULLA MEDICINA

## ? COME E PERCHÉ LO STETOSCO- PIO È DIVENTATO LO STRUMENTO SIMBOLO DELLE PROFESSIONI MEDICHE?

“Scusi, lei è un medico?” chiede la hostess a un passeggero che prontamente si alza dal suo posto sull’aereo e risponde qualcosa come: “Sì, da cosa l’ha capito?”. Questo medico, interpretato dal celebre attore comico Leslie Nielsen ne “L’aereo più pazzo del mondo” stava leggendo un libro con, alle orecchie, il suo stetoscopio. O meglio stetofonedoscopio.

### STETOSCOPIO: UN’ICONA PER I MEDICI.

Già, perché se c’è uno strumento che identifica più di tutti, a livello iconografico, la figura del medico, questo è lo stetoscopio. Di tutti i dispositivi che ogni giorno i professionisti della medicina utilizzano, questo è, per qualche ragione, quello che nell’immaginario comune è rimasto maggiormente impresso.

Non c’è foto, film o serie tv che non sia “caduta” prima o poi nella rappresentazione di un

medico con camice bianco e azzurro e stetoscopio al collo. Quasi uno stereotipo da tanto è inflazionata.

Perché questa rappresentazione?

I motivi potrebbero essere tanti e diversi. Certamente, il fatto che si tratti di uno strumento quasi “wearable” vale a dire che medici e infermieri indossano quotidianamente sopra il proprio camice, lo rende perfetto come “icona sanitaria”. Ma forse, la ragione principale è che, fin da bambini, i primi approcci con i medici di base sono quelli che riguardano visite di controllo durante le quali i dottori, poggiano la fredda testina dello stetoscopio

sulla schiena dei bimbi per “catturare” i suoni che provengono dal nostro torace.

## I COMPONENTI DELLO STETOSCOPIO

E dire, che lo stetoscopio è, apparentemente, uno strumento piuttosto semplice, formato da:

- olivette auricolari
- archetto auricolare
- archetto biaruolare
- tubo
- connettore
- membrana
- testina

L’obiettivo è catturare i suoni che provengono dall’organismo ad alta e a bassa frequenza escludendo ogni interferenza di rumori esterni. Ma per quanto “semplici”, non tutti gli stetoscopi sono uguali e, nei prossimi articoli vedremo alcune differenze con dei paragoni pratici fra strumenti diversi.

## STORIA DELLO STETOSCOPIO

Ma chi è il padre dello stetoscopio? Ad inventarlo fu il medico francese René-Théophile-Hyacinthe Laennec nel 1816.

Dopo Laennec furono molti i medici che decisero di realizzare il proprio stetoscopio personale. Pur modificando in parte il modello originale, diversi strumenti prodotti negli anni successivi ricalcarono la versione di René senza introdurre cambiamenti né sostanziali, né significativi. Nel 1851 Arthur Leared inventò lo stetoscopio biauricolare, e l’anno seguente 1852 George Camman ne perfezionò la forma, per la produzione industriale.

Prima in legno, poi in alluminio. Questo strumento fu perfezionato per tentare di migliorarne le performance e ridurre le dimensioni. Altra tappa fondamentale nella storia dello



stetoscopio è il 1960, anno in cui il dottor David Littmann (il nome vi dice niente?) dalla Harvard Medical School, realizzò uno stetoscopio, più leggero e preciso rispetto ai modelli precedenti e, dieci anni dopo lo stesso Littmann introdusse la membrana fluttuante.

Ma il padre dello stetoscopio resta il medico francese, tanto che nel 2016 Google lo ha celebrato nel consueto Doodle festeggiando a febbraio il 235esimo anniversario della nascita di Laennec.

## UN’INNOVAZIONE RIVOLUZIONARIA

Lo stetoscopio rappresentò un’autentica rivoluzione perché permise ai medici di superare alcune pratiche diagnostiche bizzarre ancora in uso in quegli anni.

Qualche esempio? Quelle del sedicente medico Francois Broussais che attribuiva allo stomaco l’origine di ogni sorta di malattia, patologie che lui decideva di curare con dei salassi tramite sanguisughe.

E allora, per quanto freddo possa essere a un primo contatto con la pelle, uno stetoscopio è decisamente meno invasivo e fastidioso di una sanguisuga che incide e succhia il sangue del paziente (peraltro senza guarirlo).

Che ne dite?

# LA NOSTRA CONSULENZA FA LA DIFFERENZA.

Da una diagnosi corretta nasce una cura corretta.

Un'ampia offerta di servizi, apparecchiature e soluzioni su misura, affinché il tuo centro medico possa garantire la più elevata qualità delle prestazioni. Un supporto completo alle esigenze del tuo studio, dalla gestione economica al marketing.





[WWW.MSCONSULTING.IT](http://WWW.MSCONSULTING.IT)