

INFORMAZIONI PERSONALI

Giacomo Centini

Data di nascita: 28/11/1981

Nazionalità: Italiana

ESPERIENZA
PROFESSIONALE

Giugno 2018- Oggi

Direttore Generale

Azienda Ospedaliera Nazionale SS. Antonio e Biagio e Cesare Arrigo - Via Venezia 16, Alessandria

L'Azienda Ospedaliera Nazionale SS. Antonio e Biagio e Cesare Arrigo di Alessandria è composta da tre distinti presidi, l'ospedale civile SS. Antonio e Biagio, l'ospedale infantile Cesare Arrigo ed il centro di riabilitazione Borsalino, con circa 2.500 dipendenti ed un bilancio con un turnover di 250 milioni di Euro di all'anno e dispone di circa 690 posti letto di cui 95 di day hospital, gestisce 65.000 accessi di PS annui ed oltre 30.000 ricoveri.

Alcuni dei principali progetti avviati all'interno dell'azienda sono:

- Ottimizzazione operativa delle risorse strategiche (sale operatorie, grandi attrezzature e ambulatori) tramite una logica di lean operation al fine di incrementare l'offerta e l'efficienza dell'ospedale
- Sviluppo della ricerca ed innovazione nell'azienda ospedaliera finalizzata al riconoscimento di IRCCS sulle patologie ambientali
- Attivazione di modelli organizzativi per la gestione operativa dell'attività chirurgica potenziando l'alta complessità e creando dei meccanismi di ottimizzazione dell'uso delle sale operatorie
- Riorganizzazione degli spazi aziendali secondo una logica di permeabilità che permetta una migliore gestione dei flussi dei pazienti, ottimizzando l'utilizzazione delle risorse e riducendo gli spostamenti degli operatori
- Integrazione con le strutture sanitarie del territorio per anticipare le dimissioni e ridurre l'afflusso di domanda di prestazioni di base, potenziando l'alta specialità

Novembre 2017- Maggio 2018

Consulente Strategico per l'Alta Direzione Aziendale

Settembre 2004-Luglio 2011

McKinsey&Co – Piazza del Duomo 31, Milano

McKinsey & Company è una società internazionale specializzata in consulenza strategica per l'alta direzione aziendale che si occupa di numerosi settori e funzioni servendo grandi aziende, enti e strutture pubbliche/private nel mondo tramite gli oltre cento uffici distribuiti sui sei continenti in più di 90 paesi.

All'interno di McKinsey, ho svolto funzioni di direzione tecnico amministrativa nei progetti che mi sono stati affidati occupandomi prevalentemente di azienda operanti nel settore sanitario/farmaceutico e svolgendo attività di:

- Organizzazione e gestione del team di progetto, strutturando le attività e allocando le risorse
- Primo punto di contatto con il senior top management dell'azienda cliente e responsabile dei risultati finali del progetto
- Responsabile della formazione e della valutazione delle performance dei membri del team McKinsey

- Sviluppo delle relazioni con i nuovi clienti e direzione di iniziative speciali di McKinsey.
- Sviluppo di analisi di mercato, finanziarie e di processo.
- Identificazione delle implicazioni e presentazione dei risultati al senior top management del cliente.

Nel corso della mia attività mi sono occupato di numerosi progetti nel settore sanitario/farmaceutico, a titolo esemplificativo:

Mobile Health: Analisi finanziaria e strategica dei benefici ottenibili dall'introduzione di soluzioni di Mobile Health per gli erogatori di prestazioni sanitarie. Valutazione delle tecnologie e tipologie di pazienti che massimizzano i benefici per il sistema e aumentano la qualità del servizio offerto.

International Benchmarking: Creazione di una piattaforma di benchmarking internazionale per operatori del settore sanitario che consente un confronto dinamico dei principali indicatori di performance, processo e costo, permettendo lo scambio di best practices tra i partecipanti, offrendo supporto nell'interpretazione dei dati e proponendo suggerimenti per il miglioramento della performance.

Sourcing Strategy: Identificazione dei migliori suppliers di farmaci generici in mercati a ridotto costo delle attività produttive e strutturazione del processo di selezione, supportando le negoziazioni con i fornitori per la definizione dei costi di acquisto tramite l'analisi dettagliata di tutte le combinazioni di prodotto/fornitore.

Organization: Ottimizzazione dei processi amministrativi del cliente riassegnando il 10% delle risorse coinvolte nell'analisi ad attività a maggior valore aggiunto grazie all'applicazione delle logiche di Activity Value Analysis.

Due Diligence: Valutazione di un'azienda in ambito sanitario/farmaceutico oggetto di acquisizione. Analisi finanziaria dei risultati negli ultimi anni identificando i driver di performance e il potenziale di crescita nel futuro, partendo dalle previsioni degli analisti finanziari e valutando il potenziale specifico del portafoglio. Sviluppo del business case per la combined entity a valle dell'acquisizione.

Capability Building: Introduzione di un programma di sviluppo delle capacità funzionali specifiche, creando appositi strumenti di auto-valutazione e piani di sviluppo individuali ad hoc. Creazione di programmi di social learning coinvolgendo le risorse facenti parte del gruppo a livello internazionale.

Agosto 2011-Ottobre 2017

Direttore Amministrativo

Azienda Ospedaliera Universitaria Senese - Via delle Scotte 14, Siena

L'Azienda Ospedaliera Universitaria Senese è un ospedale universitario situato al sud della Toscana con circa 700 letti, 60.000 accessi di PS/annui, circa 2.500 dipendenti ospedalieri e circa 200 professori convenzionati con un bilancio annuo di oltre 300.000.000€. In qualità di Direttore Amministrativo mi sono occupato della gestione economico-finanziaria e di tutta la parte non clinica della struttura con controllo diretto delle attività contabili, di programmazione e controllo, di budgeting, della gestione delle risorse umane e delle politiche del personale, degli affari generali e legali, delle manutenzioni e delle nuove opere. Alcuni esempi di progettualità che ho sviluppato nei miei mandati di Direttore Amministrativo sono:

- Ottimizzazione dei servizi esternalizzati con i fornitori attuali e tramite nuove gare per selezionare migliori fornitori raggiungendo risparmio per oltre 4.000.000€/anno
- Riorganizzazione della gestione della riscossione dei ticket portando la riscossione anticipata dei co-pagamenti dal 30% al 90%
- Negoziazione dei livelli di servizio e di costo con la società responsabile del Global Service di manutenzione e riscaldamento dell'immobile, selezionata da gara aperta CONSIP ottenendo una riduzione dell'offerta iniziale del 20% migliorando allo stesso tempo gli SLA
- Valorizzazione delle attività non caratteristiche appaltando a ditte esterne attività (ristorazione, pubblicità, etc.) che generano circa 500.000.000€/anno

- Gestione dell'attività preparatoria tecnica/amministrativa/finanziaria per la realizzazione del nuovo blocco operatorio da oltre 30.000.000€ di valore
- Sviluppato la metodologia Lean per la gestione delle operation sia in ambito clinic che amministrativo, permettendo all'azienda di raggiungere nel 2016 il primo posto nel network MES delle aziende ospedaliere come numero di KPI migliorati, e recuperando oltre 5.000.000€ di attività non a valore
- Fondato un network internazionale di aziende ospedaliere che operano secondo la metodologia lean al fine di scambiarsi le best practices e sviluppare metodologie di eccellenza operative
- Sviluppato modello di formazione di medici stranieri che seguono corsi di formazione presso l'azienda, generando ricavi per quasi 1.000.000€/anno
- Informatizzato numerosi servizi e processi, riducendo l'uso della carta, aumentando l'efficienza dell'apparato amministrativo e permettendo maggiore tracciabilità e trasparenza e facilità di accesso ai dati

ISTRUZIONE E FORMAZIONE

Febbraio 2015-Dicembre 2015	Corso di formazione manageriale per Direttori Generali, Sanitari ed Amministrativi delle Aziende Sanitarie - Corso di aggiornamento Scuola Superiore Sant'Anna - Pisa
Settembre 2011-Dicembre 2013	Corso di formazione manageriale permanente per Direttori Generali, Sanitari ed Amministrativi e dei Servizi Sociali Scuola Superiore Sant'Anna - Pisa
Settembre 2006-Giugno 2008	Master in Business Administration Harvard Business School – Boston, USA
Settembre 2000-Luglio 2004	Laurea in Economia Aziendale Università Commerciale Luigi Bocconi - Milano
Agosto 2003-Dicembre 2003	Semester Abroad University of San Diego – San Diego, USA
Luglio 2003-Agosto 2003	Summer Session University of California Los Angeles – Los Angeles, USA
Luglio 2002-Agosto 2002	Summer Session Universidad de la Havana – Havana, Cuba

COMPETENZE PERSONALI

Lingua madre Italiano

Altre lingue	COMPRESIONE		PARLATO		PRODUZIONE SCRITTA
	Ascolto	Lettura	Interazione	Produzione orale	
Inglese	Fluente	Fluente	Fluente	Fluente	Fluente
Spagnolo	Ottimo	Ottimo	Buono	Buono	Buono

ULTERIORI INFORMAZIONI

Marzo 2017 **Docente master LCHM – Master in Lean Healthcare Management**
Università degli studi di Siena – Siena

Marzo 2016 **Docente master LCHM – Master in Lean Healthcare Management**
Università degli studi di Siena – Siena

Marzo 2013-Maggio 2013 **Docente Gestione finanziaria delle istituzioni sanitarie corso di specializzazione in neonatologia**
Università degli studi di Siena – Siena

Aprile 2017 **Co-Autore del libro “Lean Thinking ed assistenza infermieristica nell’AOU Senese”**
Franco Angeli Editore

Marzo 2016 **Co-Autore del libro “Lean Healthcare: Il caso dell’AOU Senese”**
Franco Angeli Editore

Docenze e seminari Svolto ruolo di docente e di speaker in corsi di formazione, workshop e seminari relativi a temi di organizzazione, strategia, gestione economica e lean operation per le aziende sanitarie.

Patente di guida A/B

Dati personali Autorizzo il trattamento dei miei dati personali ai sensi del Decreto Legislativo 30 giugno 2003, n. 196 "Codice in materia di protezione dei dati personali".