

Segr. nazionale
c/o Federvarie
Viale Pasteur, 10
00144 Roma
Tel. 06.54220389
Fax 06.54229441

Sede legale:
via Petitti, 16
20149 Milano
Tel. 02.32672222
Fax 02.32672299

Roma, li 23/06/06

OGGETTO: incontro ULSS 20 Verona per contestazione "convenzione"

In data 19 giugno si è svolto presso la ULSS 20 di Verona un incontro teso a chiarire la natura e gli obiettivi della "convenzione" promossa dalla ULSS stessa, firmata dal Direttore Generale dr. Angonese e deliberata in data 31 marzo 2006.

All'incontro erano presenti Assortopedia (Clementi e Bergonzi, RRE e associato), Fioto (Stanghellini, Presidente Veneto), CNA (Storelli, Direzione Provinciale), Corato (Vice-Presidente Federsan - Veneto) ADM-Areha (Pivato, Presidente) e Migliaccio (Ortholife, titolare). Per la ULSS 20 erano presenti Giuseppe Costa (Direttore Amministrativo ULSS 20), la dr.ssa Zuzzi (Dirigente Economato) e il prof. Crimi (Simfer).

Questo schema di convenzione è nato su suggerimento di un imprenditore locale, e in esso vengono indicati una serie di prodotti ex Allegato 1 e 2 con relative tariffe (scontate) e con l'indicazione di alcune marche. Le aziende ortopediche hanno poi ricevuto una lettera nella quale si chiedeva di rispondere per aderire a tale convenzione e non rimanerne esclusi.

La ULSS ha spiegato in che modo è nata la convenzione e con quali obiettivi. L'idea di base era quella di evitare la gara per poter invece assegnare la fornitura a più imprenditori, tutti del luogo, e non a uno solo, raggiungendo anche determinati obiettivi di risparmio. Si vorrebbe renderla operativa da settembre, per un periodo di prova di due anni.

Ognuna delle Associazioni presenti ha espresso le proprie riserve su questo documento, che possiamo così riassumere:

1. tale convenzione è nata su suggerimento di una sola azienda, priva di rappresentatività nei confronti soprattutto di imprese di altri settori
2. non si capisce come siano nate le tariffe indicate, fra l'altro fuori mercato in certi casi
3. non si capisce con quale criterio siano state indicate alcune marche di prodotti e non altre
4. gran parte delle aziende nulla sapevano della convenzione e non sono state inserite in nessuna mailing list
5. tale convenzione riguarda anche prodotti dell' Allegato 1
6. le esigenze di risparmio vantate dalla ULSS non trovano riscontro in nessuno dei fatturati degli imprenditori relativamente a quei prodotti (non c'è prova di aumento dei volumi di acquisto sui prodotti inseriti in convenzione)

I nostri interlocutori hanno raccolto le critiche, chiedendo se fosse possibile formulare una controproposta con la quale correggere gli aspetti non graditi o illegittimi della convenzione, per poterne salvare l'impianto di base. Assortopedia e Fioto si incontreranno a breve per formulare un'alternativa da presentare entro metà luglio.

Distinti saluti,

RESPONSABILE RELAZIONI/ESTERNE
Michele Clementi

