

Nata nel 2003, Assortopedia riunisce le imprese ortopediche più innovative in fatto di produzione e distribuzione dei dispositivi medici per disabili. Ne abbiamo parlato con il suo segretario nazionale, Michele Clementi

**Assortopedia si rivolge specificamente a officine-aziende-industrie ortopediche che abbiano determinati requisiti in termini di metri quadri aziendali, presenza di sala prova, sala gessi, sala d'attesa e con un numero minimo di tecnici ortopedici**



▣ M. Elisabetta Calabrese

# Assortopedia

## Voce alle imprese

**P**assare da un concetto di lavoro artigianale a uno d'impronta manageriale orientato in termini imprenditoriali dell'officina-azienda significa lasciare al passato l'immagine di piccolo laboratorio di stampo familiare e costruire un futuro innovativo per la produzione e fornitura di presidi e ausili ortopedici, dagli standard qualitativi decisamente più elevati. Così nasce Assortopedia, Associazione nazionale di aziende ortopediche fondata nel 2003 e che riunisce le imprese più innovative nel campo della produzione e distribuzione dei dispositivi medici per disabili. Essa si pone come punto di riferimento per operatori che, mantenendo alta la tradizione di un lavoro dalle profonde radici artigianali, intendono evolvere in un sistema professionale, con un qualificato percorso di crescita imprenditoriale. È questo lo spirito con cui l'Associazione, motivata da interessi legittimi d'imprenditori decisi ad accrescere e valorizzare il proprio progetto d'impresa, ha aderito a Confindustria ed è per seguire iniziative che pongono al centro il disabile, il suo recupero funzionale e sociale che, insieme con altre associazioni, ha inoltre aderito, all'interno di Federvarie, al Polo delle Disabilità (composto da Csr, Adm-Areha ed Epsa Italia), accreditato presso tutti i tavoli tecnici nazionali. Un'immagine per lo più piccolo-media industriale quella del settore ortopedico sanitario del nostro Paese, che ci presenta il segretario nazionale di Assortopedia, Michele Clementi, iniziando dai primi passi dell'Associazione nel comparto che è stato chiamato a rappresentare.



**Michele Clementi è segretario nazionale di Assortopedia**

### **Quali sono i punti fondamentali che delineano la nascita dell'Associazione?**

«Assortopedia è nata sulla spinta di alcune tra le più grandi officine-aziende ortopediche italiane che denunciavano mancanza o quantomeno debole rappresentatività delle associazioni allora esistenti».

### **Perché questa definizione ben distinta di "officine-aziende"?**

Tutte le realtà italiane nascono storicamente da un'officina ortopedica, dal lavoro artigianale di un maestro tecnico ortopedico. Assortopedia è un'associazione nazionale d'aziende che oggi mirano a un taglio e un target diverso. Porre a fianco a "officina" la parola "azienda" significa non fare riferimento solo alla produzione, poiché contempliamo quanto sta nella "scatola" aziendale. Desideriamo insomma, volare più in alto del semplice concetto di laboratorio».

**Il Nomenclatore contiene tipologie di prodotti ormai vetusti ed è impossibile arricchirlo con manufatti di nuova concezione. Si dovrebbero poter rinnovare tariffe e prodotti ogni 6 mesi, come avviene in altri Paesi europei**

### **Obiettivi ed esigenze di taglio industriale. Quali passi avete compiuto in questo senso?**

«Aderire a Confindustria: siamo gli unici ad averlo fatto ed è una precisa scelta di campo che fa capire che siamo un'associazione di aziende, senza confondere questa rappresentatività con quella del tecnico ortopedico, che spetta invece all'Antoi. È chiaro che il cuore pulsante di un'officina ortopedica è e resta il tecnico ortopedico, ma cerchiamo di prestare attenzione anche alle altre figure professionali e alle problematiche aziendali. Altra scelta fondamentale dell'Associazione è stata scegliere, per la figura di segretario nazionale, una persona estranea al settore: non sono titolare di un'azienda ortopedica, quindi nel mio lavoro non c'è possibilità di conflitto d'interesse. È un'ulteriore forma di trasparenza».

### **Quale dev'essere la spinta per confluire in Assortopedia?**

«Principalmente la ricerca da parte di un imprenditore del settore di partner che intendano parlare il linguaggio comune, dell'impresa strutturata. Imporre la presenza intorno a uno stesso tavolo di aziende con 200 dipendenti e altre a conduzione familiare scontenta entrambi e paralizzava l'associazione. Fermo restando che la piccola impresa è uno dei fiori all'occhiello dell'imprenditoria italiana, è giusto dare una voce ritagliata su misura per ciascuna realtà».

### **Qual è pertanto il target dei vostri associati?**

«Ci rivolgiamo specificamente a officine-aziende-industrie ortopediche che abbiano determinati requisiti in termini di metri quadri



aziendali, presenza di sala prova, sala gessi, sala d'attesa e con un numero minimo di tecnici ortopedici. Se avessimo l'ambizione di associare solo aziende molto grandi, significherebbe che non conosciamo il settore ortopedico italiano, in cui la realtà è per lo più piccolo-medio industriale, con poche entità grandi e medio-grandi. L'obiettivo è riunire realtà che - nel rispetto dei paletti che posti, non particolarmente severi e solo di prima scrematura - condividano il nostro spirito, ossia l'averne un'impronta manageriale».

### **Un'impronta industriale, calata in un sistema in cui le finalità per garantire obiettivi di salute primari sono molteplici: economici, produttivi, operativi, organizzativi, culturali e sociali. In questa fitta rete di presupposti, come si colloca Assortopedia?**

«Assortopedia si pone come nuovo interlocutore al centro di questa rete di valori condivisa dagli associati, in un sistema in cui con la corretta redditività d'impresa convivono diversamente abile e suoi rappresentanti, impresa e suoi fornitori, legislatore, SSN, università, enti previdenziali, ospedali, tecnico ortopedico e medici».

### **Qual è il rapporto tra tecnico ortopedico e medico nel team riabilitativo?**

«Il disabile è il punto d'arrivo di un progetto riabilitativo, di cui il tecnico ortopedico è uno dei protagonisti. Il medico prescrittore, di

solito un fisiatra, è il titolare responsabile del progetto riabilitativo, visita la persona ed enuclea un iter che prevede prove finalizzate alla produzione di quel determinato prodotto, che sarà seguito da fasi di prova, misurazione, adattamento e riabilitazione. Quindi da titolare di un progetto riabilitativo, il medico coinvolge il tecnico ortopedico come figura professionale con cui deve collaborare. Assortopedia intende ricreare questo spirito di collaborazione con il mondo medico».

### **“Ri-creare” lascia intendere che il rapporto si sia incrinato...**

«Diciamo che si è perso, a mio avviso, a causa di una visione troppo tecnico-centrica. Nel progetto riabilitativo v'è una serie di protagonisti, uno dei quali è il tecnico ortopedico, che collabora con gli altri professionisti onde evitare distorsioni e incomunicabilità. Per questo oggi, in Confindustria, aderiamo al Polo delle Disabilità con Simfer. E ciò per dire come in concreto stiamo portando avanti il discorso della collaborazione senza forme di preclusione».

### **Quali sono oggi le maggiori criticità del vostro settore?**

«Questo settore fa parte del mondo della sanità e rappresenta (al netto del monouso) lo 0,25% della spesa del Ssn. Quindi un settore di nicchia, ma afferisce al mondo vasto della sanità con tutti i suoi problemi, a cominciare dai ritardati pagamenti di cui si dibatte in Commissione Sanità di Confindustria, cui Assortopedia partecipa assiduamente. È una costante negativa del



# Galeno®

A.M.S. srl  
Articoli Medicali e Sanitari  
via Bruno Buozzi, 21 20090 FIZZONASCO DI PIEVE EMANUELE (MI)  
tel. 0290782821 - 0290724481  
fax 0290721663  
Internet: www.galeno.com  
e-mail: info@galeno.com

Azienda Certificata  
UNI EN ISO 9001:2000  
Certificato 9129.GALE



settore che soffoca l'imprenditoria, specie quella con una forte componente dell'elemento umano. Le aziende associate hanno nella lavorazione del "su misura" il proprio *core business*, e ciò richiede un ampio utilizzo di risorse umane. Avere dipendenti significa pagarli ogni fine mese, mentre certe Asl pagano i fornitori ogni 600 giorni. E poi i ritardati pagamenti producono anche altri danni, quali le spese per gli eventuali decreti ingiuntivi e i costi delle società di factoring».

#### Nel "su misura" s'include un servizio?

«Le aziende ortopediche seguono passo passo gli assistiti in ogni fase: dalla rilevazione delle misure alla prima prova, fino all'adattamento.

Il servizio è già nella fase di lavorazione del prodotto».

#### Lei ha citato il Nomenclatore, una nota ancora dolente...

«Il settore ortopedico vive una fase di ritardo in cui le aziende lavorano basandosi su un testo - il Nomenclatore - fermo nel suo rinnovo al 1999, con tariffe inadeguate a coprire, in certi casi, anche solo le spese. Molte aziende chiudono, rifiutano lavori e, in uno scenario di flusso di denaro sempre in negativo, hanno anche interrotto gli

investimenti in ricerca e sviluppo, che significano innovazione e progresso. L'altro grave ritardo del Nomenclatore colpisce il tipo dei prodotti in esso contenuti, oramai vetusti, e l'impossibilità d'arricchirlo con manufatti di nuova concezione. Andrebbero rinnovati tariffe e prodotti ogni 6 mesi, come in altri Paesi europei».

#### È un immobilismo che penalizza tutti, non ultimo il paziente.

«I problemi legislativi e la lentezza delle istituzioni verso questo settore penalizzano l'anello più debole della catena. La situazione di collasso economico in alcune Regioni, inoltre, porta le Asl ad assumere un atteggiamento molto aggressivo su bandi di gara tesi al risparmio, senza valorizzare la qualità».

#### Per migliorare la situazione c'è anche bisogno d'aggiornamento professionale. Parliamo di Ecm.

«Serve un'attenzione alla formazione continua, con corsi mirati e non organizzati per solo business, in cui i tecnici ortopedici raccolgono crediti frequentando corsi fittizi e poco formativi».

#### Dall'Università, con la laurea breve, ne stanno uscendo molti. Non è positivo?





**Il Nomenclatore tariffario, fermo nel suo rinnovo al 1999, riporta tariffe inadeguate a coprire, in certi casi, anche solo le spese**

**Quali sono, in conclusione, i progetti per ridare vigore al comparto e uscire dal frazionamento d'iniziativa?**

«Sì, ma la domanda è: il tecnico ortopedico con laurea breve può dopo breve tempo aprire un'officina ortopedica? Basta inviare una raccomandata al Ministero, cui non segue di solito alcun controllo e, per la regola del silenzio/assenso, il neo-laureato può già operare? Noi pensiamo alla possibilità d'imporre periodi di pratica che preparino meglio questa figura».

**Assortopedia intende dunque chiudere con un passato di vita associativa fatto di vecchi stereotipi per essere invece un interlocutore adeguato a un settore che rivendica dignità nell'attività delle imprese e nei rapporti con le Istituzioni...**

«Sì, l'unico modo per rivalutare il settore è presentarsi alle Istituzioni come partner che collaborano alla costruzione del sistema, e non solo come associazione di fornitori».

«In attesa del rinnovo del Nomenclatore, un progetto condotto con i colleghi del Polo della Disabilità è la creazione e la presentazione al Ministero (già fatta in occasione della fiera Exposantità 2006), del portale Siva (Servizio informazioni e valutazione ausili) sulle tecnologie per la disabilità e l'autonomia.

È un repertorio informatizzato d'ausili tecnici e aziende fornitrici, con una scheda di registrazione del produttore-fornitore, un fascicolo documentale del prodotto e una registrazione degli atti di servizio.

E poi la stesura di un codice etico, deontologico, ancora inesistente, sul modus operandi dell'azienda e, infine, trovare collaborazioni con altri partner, enti, istituzioni, per poter parlare di un vero accreditamento delle aziende. Questo non può più essere un mercato aperto a chiunque. Serve rappresentatività, ma solo per chi opera nella legalità».



**ORTHO-PEDYA®**



**CERCASI AGENTI E/O DISTRIBUTORI PER ZONE LIBERE**

**ALPI-MED SRL**

Zona Produttiva Vurza 31  
39055 Pineta di Laives (BZ) ITALY  
Tel. +39 0471 955 154 fax +39 0471 955 328  
[info@alpi-med.com](mailto:info@alpi-med.com) - [www.alpi-med.com](http://www.alpi-med.com)