

## BEST PRACTICE ACQUISTI

RIMSA desidera promuovere con i propri Fornitori rapporti commerciali sani e duraturi, basati sulla responsabilizzazione reciproca, sulla condivisione di strumenti e informazioni, sulla ricerca di sempre più elevati standard qualitativi dei prodotti offerti ai clienti finali e sul perseguimento di obiettivi industriali condivisi quali l'ottimizzazione e l'automazione dei processi, l'ecosostenibilità delle attività e l'integrazione di infrastrutture connesse. Allo scopo sono descritte alcune prassi che i Fornitori sono invitati a seguire nei rapporti commerciali con RIMSA. I Fornitori, con l'auspicata adesione e la segnalazione di eventuali inefficienze o nuove prassi ritenute utili, potranno contribuire allo sviluppo e alla personalizzazione delle *best practice*, con evidenti benefici per ambo le Parti.

- 1. Cooperazione finalizzata alla crescita congiunta:** il progresso tecnico-scientifico e il frenetico sviluppo delle normative di settore impongono alle imprese un aggiornamento non sempre agevole. RIMSA crede sia utile sviluppare con i propri Fornitori un confronto e una cooperazione anche su tali fronti. RIMSA invita quindi i propri fornitori a condividere eventuali novità, criticità o discussioni aperte attinenti alla regolamentazione di quanto fornito o dei servizi accessori alla fornitura, come pure implementazioni tecnologiche ritenute utili.
- 2. Etica:** RIMSA crede fermamente nell'importanza di fare impresa in modo etico. Chiede dunque ai Fornitori di agire nel rispetto di tale visione e di segnalare tempestivamente a RIMSA qualsiasi fatto o azione che possa essere o apparire in contrasto con il Codice Etico o che possa costituire reato secondo la legge italiana od europea.
- 3. Territorialità:** RIMSA per esplicito impegno nel proprio oggetto sociale, opera favorendo lo sviluppo della comunità locale e si impegna a rispettare limiti e limitazioni di origine dei prodotti per i quali richiede che vengano rispettati tutti gli obblighi vigenti.

- 4. Trasparenza:** nel rigoroso rispetto della riservatezza, della proprietà intellettuale e del segreto industriale, è importante che il rapporto commerciale tra le Parti sia improntato alla trasparenza e all'onestà intellettuale. RIMSA invita i Fornitori, impegnandosi a fare altrettanto, a condividere ogni informazione che ancorché non dovuta possa agevolare il positivo rapporto commerciale tra le Parti, nonché a comunicare sempre in modo chiaro, completo e intellegibile.
- 5. Broadcast:** RIMSA condivide con i propri partner strategici le principali notizie inerenti all'ecosistema aziendale attraverso un canale Whatsapp, al quale i Fornitori sono invitati ad iscriversi per rimanere aggiornati sul mondo RIMSA. Per iscriversi è sufficiente farne richiesta con un messaggio Whatsapp al numero +44 7451238506.
- 6. Fusion:** RIMSA, allo scopo di garantire informazioni sempre aggiornate e coerenti, rende disponibile ai fornitori, attraverso la piattaforma Fusion un archivio personale e dedicato, che semplifica la conservazione e la condivisione di tutti i documenti relativi alle forniture e più in generale alla collaborazione con RIMSA, riducendo notevolmente il rischio di errori e difformità della fornitura.
- 7. Accredimento del Fornitore e validazione della fornitura:** Producendo dispositivi medici che vengono utilizzati in sala operatoria durante gli interventi, RIMSA si impone di mantenere uno standard qualitativo molto esigente. RIMSA prevede un processo a due livelli più rinnovo per l'accREDITamento e la validazione dei propri fornitori con possibilità di eseguire audit.
- 8. Primo listino:** all'instaurazione dei rapporti commerciali e ogniqualvolta inserisca un nuovo prodotto nella propria offerta, il Fornitore è invitato a comunicare a RIMSA il codice del prodotto, il prezzario (preferibilmente scaglionato per quantità e con *cost breakdown analysis*), i tempi di consegna ed eventuali quantitativi minimi d'acquisto. Quanto sopra si intende valevole fino a nuova comunicazione del Fornitore. Nell'ottica di assicurare la dovuta affidabilità, il Fornitore è tenuto ad evidenziare ogni criticità legata alla fornitura, tra cui la difficile reperibilità di materiali o componenti, i livelli di difettosità della lavorazione, l'impossibilità a raggiungere e garantire uno standard qualitativo in linea con i parametri indicati da RIMSA, ecc.

- 9. Listino dei prezzi:** per una corretta programmazione delle forniture, RIMSA necessita che i prezzi praticati dai Fornitori siano tenuti aggiornati e sufficientemente stabili. Per questo motivo RIMSA invita i propri Fornitori a trasmettere annualmente un listino aggiornato dei prezzi, preferibilmente a settembre e comunque non oltre novembre con decorrenza dal 1° gennaio dell'anno successivo. In occasione della revisione annuale del listino, il Fornitore ha facoltà di adeguare i prezzi con aumenti sino al 3% senza necessità di specifica motivazione e sino al 5% per comprovate ragioni da documentare. Ogni variazione di prezzo deve essere chiaramente evidenziata nel nuovo listino. Anche in corso d'anno il Fornitore ha facoltà di apportare aumenti di prezzo non superiori al 3% con preavviso di almeno tre mesi e purchè siano motivati.
- 10. Cost breakdown analysis:** RIMSA invita i propri Fornitori a condividere l'analisi della ripartizione dei costi della fornitura, che attraverso la frammentazione del prezzo di vendita della fornitura consente alle Parti di verificare la sostenibilità economica dell'operazione. Ai Fornitori che condividano tale informazione RIMSA riconosce la facoltà, in presenza di eventi esterni eccezionali e imprevedibili, di aumentare i prezzi indicati nel listino fino all'8% su base annua, salvo in ogni caso il preavviso di almeno tre mesi.
- 11. Notifica della criticità di materiali, componenti e semilavorati:** RIMSA deve poter fare pieno affidamento sulla disponibilità dei prodotti che i Fornitori inseriscono nella propria offerta commerciale. Il Fornitore che abbia notizia della scarsità anche solo potenziale di materiali, componenti o semilavorati necessari all'esecuzione di forniture per le quali ha presentato a RIMSA un preventivo, una quotazione o un listino dei prezzi è invitato a segnalare tale circostanza a RIMSA anche allo scopo di valutare ed eventualmente assumere insieme le più idonee contromisure, a titolo esemplificativo l'acquisto preventivo da parte di RIMSA di tali materiali, componenti e semilavorati.
- 12. Notifica dei tempi di consegna:** il Fornitore è invitato a confermare con cadenza almeno semestrale, anche senza specifica richiesta di RIMSA, i tempi di consegna dei prodotti presenti nel listino dei prezzi ovvero in quotazioni e preventivi. Con la stessa periodicità il Fornitore è invitato a comunicare eventuali prodotti usciti di produzione.

- 13. Comunicazione di ogni modifica dei prodotti:** RIMSA è tenuta al rigoroso rispetto di normative di settore particolarmente severe e deve quindi conoscere perfettamente i propri manufatti e i relativi componenti. È quindi fondamentale che il Fornitore segua fedelmente le specifiche tecniche concordate e che nel corso del tempo, anche tra una fornitura e l'altra, non apporti alcuna variazione che non sia stata descritta e approvata preventivamente da RIMSA. Ogni innovazione, anche apparentemente migliorativa o di minima entità, potrebbe infatti condizionare o pregiudicare la commerciabilità del prodotto finito realizzato da RIMSA (ad esempio l'impiego di materiali riciclati).
- 14. Verifica dei MOQ:** qualora sia previsto un minimo d'acquisto, il Fornitore è invitato a verificare che i lotti di riordino formulati da RIMSA rispettino il requisito e possano dunque essere evasi alle condizioni richieste, preavvertendo in caso negativo.
- 15. Previsionale di vendita:** per alcune forniture, RIMSA è disponibile ad effettuare ordini d'acquisto ricorrenti o con notevole anticipo, a condizione che il Fornitore si impegni a garantire la disponibilità del prodotto e mantenere invariato il prezzo per un congruo lasso di tempo.
- 16. Limiti eccedenze e minorazioni:** qualora il Fornitore comunichi e giustifichi a RIMSA le eccedenze e le minorazioni della fornitura entro il decimo giorno antecedente la consegna, RIMSA è disponibile a ridurre o rinunciare alle penali contrattuali previste.
- 17. Imballo:** RIMSA predilige materiali e forme d'imballo che, oltre ad assicurare l'integrità del prodotto, riducano l'impatto ambientale e consentano la gestione automatizzata del proprio magazzino. Per tale ragione chiede ai Fornitori di attenersi scrupolosamente alle istruzioni contenute nell'ordine d'acquisto od ovunque fornite. Fermo quanto sopra, RIMSA invita i Fornitori a comunicare senza indugio eventuali ragioni che rendano preferibile o necessario modificare le istruzioni d'imballaggio ricevute, a titolo esemplificativo per attenuare l'ecosostenibilità o soddisfare nuovi requisiti di Legge.
- 18. Sconto pagamento anticipato:** a discrezione del Fornitore, a fronte di uno sconto pari al 5% del corrispettivo RIMSA provvede al pagamento della fornitura entro il termine di 5 giorni dalla consegna.

**19. Ricerca delle *root causes* di vizi, difetti, difformità della fornitura e inadempimenti contrattuali:** è interesse comune delle Parti identificare e risolvere le cause profonde di eventuali situazioni patologiche del rapporto contrattuale. Qualora il Fornitore non abbia le risorse per cercare l'origine delle irregolarità e le ragioni per cui siano sfuggite ai propri controlli di qualità interni o gli strumenti per implementare correttivi idonei, RIMSA è disponibile a provvedervi a condizione che il Fornitore vi presti il consenso e la piena collaborazione. A fronte del concreto impegno del Fornitore o della sua fattiva collaborazione, RIMSA è disponibile a ridurre o rinunciare alle previste penali contrattuali. È in ogni caso fatto salvo il risarcimento dell'eventuale danno subito.

Assumendo il presente documento carattere meramente descrittivo di prassi in costante evoluzione e comunque facoltative per ambo le Parti e non coercibili, RIMSA si riserva di aggiornare l'elenco in qualsiasi momento anche senza preavviso o comunicazione di sorta.