

10.2.e

**Van:** 10.2.e <10.2.e@onverwachtbedrijven.nl>  
**Verzonden:** woensdag 1 april 2020 19:03  
**Aan:** 10.2.e @shell.com; 10.2.e ); 10.2.e );  
 10.2.e @askmepartners.com  
**CC:** 10.2.e @duflex.nl; 10.2.e ; 10.2.e ; 10.2.e  
**Onderwerp:** N.a.v. meeting 1 april 2020  
**Bijlagen:** OPROEP.pdf; Overzicht testfaciliteiten Duflex.pdf; Kostprijsberekening.pdf; buiten de reikwijdte  
 buiten de reikwijdte 6401.4 Duflex.pdf

-----  
 Let op, in deze e-mail verzonden door 10.2.e@onverwachtbedrijven.nl, zijn één of meerdere verdachte links gevonden die uit voorzorg aangepast zijn, zodat deze opnieuw gecontroleerd worden bij het aanklikken. Links kunnen misbruikt worden om malware op uw systeem te installeren. Klik alleen op nog aanwezige links als de e-mail afkomstig is van een door u vertrouwde afzender.

Indien dit niet het geval is dient u deze e-mail direct te verwijderen.

DICTU Servicedesk

-----  
 Beste heren en dame van het LCH/EKZ-team,

N.a.v. ons gesprek hebben we een aantal zaken voor de informatievoorziening op een rij gezet:

- 1 Wat kan Duflex bijdragen en wanneer?
  - a. Opbouwen van 5 productielijnen in 2 weken na GO, opschalen naar 6-10 lijnen in 4-6 weken (is meer afhankelijk van specifieke toeleveranciers) voor de dagproductie binnen 1 maand naar 150.000 stuks, om vervolgens op te schalen naar 350.000 per dag na twee maanden bij 10 lijnen in gebruik;
  - b. Andere bedrijven helpen (Auping / Afpro) maar dit kost engineeringkracht, hetgeen de beste route vertraagd "1a" (zie: Duflex en video voor een mogelijke semi-automatische lijn), Auping helpen vanaf het moment dat Auping zich is gaan oriënteren op productie (vorige week maandag 23 maart)
  - c. Testfaciliteit beschikbaar stellen voor zolang het noodzakelijk is om partijen verder te helpen(zie; overzicht testfaciliteiten). We testen oa. voor Radboud UMC / Reinier de Graaf / DSM / Sabic / kleinere initiatieven. We zeggen er altijd uitdrukkelijk bij dat we er geen rechten aan kunnen ontlenen (we vragen er ook geen geld voor);
- 2 Welke informatiestromen hebben we lopen, buiten onze core-activiteiten, om inzage te verkrijgen in de sourcing van dit initiatief;
  - a. Lopende contacten met Sabic / DSM / Borealis – van Sabic en DSM weten we dat dit productieproces niet in huis is. Het MBPP proces, zoals we het kunnen vanuit hier met ons netwerk, kunnen beoordelen zal het essentiële productieproces van kleinere partijen vandaan moeten komen zoals een Innotec of Protechnic (er wordt veel geïnventariseerd, gebeld en bediscussieerd; maar wie plaatst de bestelling in een omvang waarmee de productie gedurende een half jaar vooruit kan?)
  - b. Voorbeeld: Protechnic.fr kan 20.000 - 40.000 vierkante meter MBPP produceren per machine per dag , maar grondstoffen moeten getest worden, machines moeten wellicht worden omgebouwd, en hiervoor zal deze Franse club niet zonder opdracht vooraf gaan investeren. (in huis wordt een Corona behandeling uitgevoerd). Protechnic geeft aan de buitenwereld "Optie 1 : Grondstoffen worden nu getest op proefmachine. Bij positieve technische mogelijkheden, zouden we een grotere test op productie lijn kunnen maken. Ik schat de minimale hoeveelheid om de machine te starten op ongeveer 20.000m2 bij een gewicht van ongeveer 25 gr/m2. Beslissing voor deze stap zullen wij alleen samen met een opdrachtgever / financiële partner in dit project maken. Optie 2: Grondstoffen werken niet op huidige productie lijn (uitgangspositie na testen proefmachine) en er is een

*aanpassing nodig op de productie lijn. Beslissing voor eventuele aanpassing zullen wij alleen maken samen met een opdrachtgever / financiële partner in dit project maken.” ;*

- c. Maleisië: Inventarisatie ter plekke van het productieproces en capaciteit van elastiek bij de bronnen door een bevriende Nederlandse relatie;
- d. Dir. Benelux voor Branson global: grootste leverancier essentiële machineonderdelen in Europa citaat: Frankrijk / Duitsland kopen ons magazijn op. We kunnen jullie reservering tot morgen 11.00 uur vasthouden”
- e. Kennis rondom certificering ontwikkeld aan de hand van dossierstudies en ontwikkeling testinstrumentarium (die zeker beter kunnen, en blijven in de verbetering, maar we zitten op dag 14 van ons initiatief)
- f. Proberen inzicht en kennis te geven naar politici en stakeholders die zich toch met moeite kunnen verplaatsen in de echte inhoud;

3 Wat is ons doel?

- a. Dat er FFP2 mondkapjes komen die goed zijn, zo snel en zoveel mogelijk. Daarnaast een duidelijke lange termijn visie waardoor we nooit meer in deze slechte situatie kunnen belanden en dat we als Nederland in staat zijn zelfvoorzienend te zijn;
- b. Commercieel doel mag nooit leidend zijn in de prijs stelling! Zie eerste inschatting in de bijlage “kostprijsberekening” van het product 0,54 cent per stuk waarin de prijs van het basismateriaal de grootste onbekende zit en dus lager kan uitvallen of duurder);
- c. Vanuit de BV Nederland, zoals vermeld in de bijlage “oproep”, een bijdrage leveren in het creëren van een oplossing voor onze zorg voor nu, z.s.m. en voor de toekomst. Hierin willen we een bijdrage leveren, als een andere partij dit stokje van ons overneemt is dat prima, en zullen we volledig medewerking verlenen, zolang er maar een normale prijsstelling is (dit is niet voor ons niet te overzien bij alle partijen);

4 Wat vragen we van de overheid?

- a. Veel meer snelheid van handelen met oog voor de inhoudelijke materie; we stellen de zorgmedewerkers onnodig bloot aan risico's als we niet snel handelen. Wij zijn al twee weken continu aan de gang.
- b. Concrete afspraken maken voor de structurele toevoer van basismateriaal in tijd en in kwantiteit (anders is elke investering zinloos). We hebben het idee dat iedereen de hoop vestigt op DSM, maar is dat wel reëel?
- c. Een order uitgeven van de inkoop van significante aantallen (miljoenen) voor een periode van 3 jaar zodat eventuele andere partijen een solide basis zien om in te investeren (terwijl dat het uitgangspunt 3.b als eis blijft staan als we daarin een stem hebben)
- d. De risicovolle investering zit in het begin en niet als de sourcing geregeld is. Het strategisch inkopen van alle grondstoffen wordt gigantisch onderschat (wie regelt en financiert het verbruik van 240 km elastiek per dag?)
- e. Het op hoofdlijn praten over een inkoop / verkoop deal is vragen om problemen in de toekomst. Er wordt teveel op hoofdlijnen en soundbites niet-uitvoerbare keuzes gemaakt

Tot slot

We hebben met mondelinge toezeggingen al 14 dagen geïnvesteerd (meer dan 350.000 – zonder gederfde omzet in engineering mee te tellen), materialen moeten zeker stellen, en met 25 man doorgewerkt, met daarnaast de hulp van heel vele bedrijven en organisaties (meer dan 20) totaal belangeloos! Nu zitten we in een race voor het leveren van eindkapjes voor de overheid zonder de toevoer zeker te kunnen stellen omdat er zoveel tijd verloren is gegaan. Dit lijkt nog niet voorbij na vandaag. Ondertussen begint de avond en nachtdienst op 1 april voor onze zorgmedewerkers zonder goede bescherming en hebben wij het gevoel dat er niet het maximale gedaan wordt in actie omdat alles afgerekend wordt op de prijs van een kapje. Omdenken gewenst – nu graag!

Met een positief, kritische, vriendelijke groet,

10.2.e en 10.2.e