

To: 5.1.2e <5.1.2e@venvn.nl>
From: 5.1.2e
Sent: Wed 4/15/2020 8:21:20 PM
Subject: RE: inkoop
Received: Wed 4/15/2020 8:21:20 PM

Dat ik signaal ook doorgeef

Van: 5.1.2e <5.1.2e@venvn.nl>
Verzonden: woensdag 15 april 2020 20:12
Aan: 5.1.2e <5.1.2e@minvws.nl>
Onderwerp: RE: inkoop

5.1.2e

Om misverstanden te voorkomen: wat bedoel je precies met je laatste opmerking? Dat je 'het signaal' (c.q. het commentaar) doorgeeft/deelt? Of dat je de lead doorgeeft? Weet ik wat ik – ter afronding – het bedrijf in kwestie kan laten weten.

Met vriendelijke groet,

5.1.2e

5.1.2e



Verpleegkundigen & Verzorgenden Nederland
 Orteliusslaan 1000, 3528 BD, Utrecht
 Postbus 8212, 3503 RE, Utrecht
www.venvn.nl info@venvn.nl

V&VN op Twitter: www.twitter.com/venvn

5.1.2e <5.1.2e@minvws.nl>
Verzonden: woensdag 15 april 2020 15:01
Aan: 5.1.2e <5.1.2e@venvn.nl>
Onderwerp: RE: inkoop

5.1.2e

Concrete leads kunnen naar 5.1.5 <5.1.5@minvws.nl>. Leads wordt nagetrokken, kans aanwezig is dat de lead al is gecheckt. De vertraging die er aanvankelijk was wordt steeds meer ingelopen. Het vervelende is dat het overgrote deel van de leads niet betrouwbaar blijkt of niet van voldoende kwaliteit of om andere reden niets op te leveren. Heb zelf een doos in handen gehad eergisteren waar FFP2 met stempels en alles op zat maar mondkapjes in zaten die meer leken op een wondgaasje met een touwtje. We hebben tientallen professionele inkopers, uit grote ziekenhuizen, van verzekeraars, Mediq en andere partijen aan boord en heel reeks van mensen die leads nagaan. Wereldwijd is het een bonanza en het kost enorm veel tijd om kaf van koren te scheiden, wat ook ten koste gaat van het koren, om het zo te zeggen.

Ik zal dit signaal ook doorzetten, 5.1.2e

Van: 5.1.2e <5.1.2e@venvn.nl>
Verzonden: woensdag 15 april 2020 14:47
Aan: 5.1.2e <5.1.2e@minvws.nl>
Onderwerp: inkoop

Beste 5.1.2e

Na ampele overweging vond ik dat ik het je het volgende niet mocht onthouden.

Via linkedin krijg ik verschillende berichten van potentiële leveranciers van mondkapjes en andere pbm die zich bij mij 'beklagen' over gebrek aan contact het LCH en/of de stroperige communicatie/afhandeling en/of slechte inkooplogistiek. Een aantal daarvan

negeer ik omdat ik het beschouw als een vorm van (indirecte) acquisitie. Sommige verwijs ik door naar het LCH. Bij weer andere leidt het tot vervolgvragen van mijn kant om gevoel te krijgen of ik al dan niet met cowboys (of erger) te maken heb. Of met leveranciers die exorbitante prijzen vragen. En bij een aantal leidt dat – in ieder geval bij mij – tot de vraag waarom het LCH hier niets mee heeft gedaan.

Ik heb allesbehalve de ambitie me te verdiepen in de inkoop (door LCH of anderen) maar één van die gevallen wil ik bij dezen (ter illustratie) toch bij je neerleggen (zie de bijlage voor een aantal berichten die ik heb ontvangen). Het is een bedrijf waar – naar zijn zeggen – VWS (?) ook zaken mee doet. Hij werkt samen met een Zwitsers bedrijf dat substantiële aantallen maskers zou kunnen leveren.

Enfin, misschien is het niets, misschien zijn er meer dan voldoende plausibele redenen om niet met dit bedrijf in zee te gaan, ik hoop het. Maar mocht het een terecht signaal zijn (zowel wat betreft werkwijze LCH als mogelijke leverancier) dan hoop ik dat je er wat mee kunt.

Met vriendelijke groet,

5.1.2e

5.1.2e



Verpleegkundigen & Verzorgenden Nederland
Orteliuslaan 1000, 3528 BD, Utrecht
Postbus 8212, 3503 RE, Utrecht
www.venvn.nl info@venvn.nl

V&VN op Twitter: www.twitter.com/venvn