

1. Ter informatie covidstaf (GMT)

Weigering door Mediq (vanuit hun werkzaamheden voor het LCH) om de opdracht voor een order van 100 mln. handschoenen van Onemed uit te voeren

5.1.2e

Normaal gesproken geeft 5.1.2e 5.1.2e akkoord op de grote deals die het LCH sluit. In dit geval gaat het om een deal van handschoenen van OneMed. OneMed is een van de partijen van het LCH. Ook op deze deal heeft 5.1.2e 5.1.2e akkoord gegeven, maar Mediq wilde deze deal niet uitvoeren. We hebben hier diverse keren over gesproken, maar zelfs na uitdrukkelijk verzoek kwam er geen beweging in. Vervolgens heeft de 5.1.2e ook akkoord gegeven op deze deal. Mediq had vrijdag 6 november einde middag de opdracht nog niet uitgevoerd. Onemed heeft er uiteindelijk voor gekozen om de partij van 100 mln. handschoenen te verkopen aan een andere partij. Wij vinden dit een ontoelaatbare houding van Mediq. Wij hebben Mediq gemeld de minister over hun houding t.a.v. deze deal te informeren.

In de lijn, zoals eerder besproken, hebben we liever te veel dan te weinig handschoenen. Ter illustratie: het Erasmus MC gebruikt nu 350.000 handschoenen per week. In week 44 heeft het LCH 7.5 mln. handschoenen uitgeleverd. Er is nu een ruime voorraad maar het gaat dus snel.

Wij blijven vanzelfsprekend in gesprek met Mediq, maar we hadden deze deal niet willen missen en vinden de houding van Mediq onaanvaardbaar. Hieronder een toelichting op de punten van Mediq.

- Er zou geen urgentie zijn omdat er voor 20 weken voorraad is. Er is volgens ons wel urgentie voor 2021 voor deze bestellingen. Wij krijgen hierover signalen met name vanuit de academische ziekenhuizen en daarnaast is een van de al gesloten handschoenen deals (200 mln. stuks) gedeeltelijk niet doorgegaan.
- De deal zou niet marktconform zijn. Dat is niet juist. Van alle gesloten deals van de afgelopen weken, is dit de goedkoopste en die informatie heeft Mediq ook. Daarbij hebben wij ook goedkopere deals niet geaccepteerd omdat de kwaliteit niet voldoende was.
- Volgens Mediq is de afspraak dat als je zelf aan het consortium wilt leveren, je dit niet doet, maar direct doorverwijst naar de Bron. Je zou als partner geen marge moeten proberen te pakken. Dit is geen vaste afspraak en wij vonden dit zo'n grote en belangrijke deal dat wij hier akkoord mee zijn gegaan mede omdat de prijs binnen het redelijke was.