

## Indruk en proces politiek gevoelige leads

Eind maart is de mailbox [REDACTED]@minvws.nl aangemaakt momenteel zijn er 120 politieke leads in behandeling of afgehandeld door het 'VIP team' van het Landelijk Consortium Hulpmiddelen (LCH). Tot nu toe zijn er 500 mails gelezen en verwerkt. Dagelijks komen er ook tientallen telefoontjes en whatsapp berichten, zowel intern als van andere contactpersonen.

### Eerste 2 weken

De meeste leads kwamen binnen via bewindspersonen, [REDACTED]. Deze werden meestal nog op dezelfde dag telefonisch benaderd, waarna het aanbod werd doorgestuurd naar het LCH. Hier bleek het contact vaak te stranden. Door de hoeveelheid mails was het LCH niet in staat om de voortgang erin te houden. Vanaf 1 april is het coronaleads team fysiek bij het LCH aanwezig. Door de kortere lijnen en een extra 'dedicated persoon' vanuit LCH is het proces verbeterd.

### Getallen

Van de 11.000 mail die sinds 1 april bij het LCH zijn binnen gekomen gaat 70% over het aanbieden van PBM's. Van die 70% blijkt 40% van de aangeboden PBM's ongeschikt te zijn (certificaat vervalst, essentiële informatie onleesbaar gemaakt). Van de 11.000 betreft 30% vragen over de productie, distributie, desinfectantia, leveranciers en andere vragen. Van het totaal betreft 250 de zgn grote spelers die dan naar de VIP-inbox worden doorgestuurd. Dat zijn meestal de (mogelijk) politiek gevoelige mails die veel tijd kosten. Daarvan zijn er 120 die extra aandacht en tijd vergen.

### Sinds 1 april

Er komen ook veel (politiek) gevoelige leads binnen via Webcare VWS. Aanbiedingen die eerder zijn afgewezen door het LCH zoeken nu via andere kanalen contact. Dit vergt zeer veel uitzoekwerk. Team VIP reageert er meestal binnen 24 uur op.

De aard en inhoud van de leads, en de tijd en inspanning die nodig is, is zeer uiteenlopend. Meeste leads betreffen het aanbod van een product, mondkapjes maar ook protectiejassen, desinfectantia en testkits. Recentelijk komen relatief meer 'open aanbiedingen' binnen met vragen over welke producten, aantallen en voor welke richtprijs het LCH wil inkopen. Ook het aanbieden van productiefaciliteiten komen binnen, deze sturen we door naar team productie. De categorie 'overige' kost doorgaans veel tijd, zoals de aanbieding van een internationaal inkoopplatform, en klachten en zorgen over het proces binnen LCH. Innovaties worden doorgestuurd naar het ZonMw loket waar men de technologie of onderzoeksresultaten beoordeelt.

De leads die nog niet zijn afgehandeld, betreft:

- in afwachting van aanvullende informatie van de aanbieder: geldige certificaten, foto's, betalingsvoorwaarden, etc.
- lopende leads in behandeling bij andere teams, zoals trade, productie, en ZonMw die door VIP team wordt gevolgd.

### Uitzoeken en evt. afwijzen

Ook leads betreffende producten die nog niet op de markt zijn, maar waar nog (wetenschappelijk) onderzoek nodig is om een stap verder te brengen, zoals een filtersysteem met een Decathlon snorkelmasker, nieuwe testmethoden, of een geneesmiddel gebaseerd op bleekmiddel (afgevoerd gezien de negatieve gevolgen van bleekmiddel voor de patiënt) kosten veel uitzoekwerk.

De meeste aanbiedingen worden afgewezen omdat ze niet van goede kwaliteit zijn, het CE-certificaat ontbreekt of vervalst is. Veel 'CE-certificaten' die door een Europese instantie lijken te zijn uitgegeven en in omloop zijn, betreffen instanties die niet bevoegd zijn om een CE-certificaat af te geven voor deze hulpmiddelen. Op het moment wordt er gewerkt met 50% vooruitbetaling en de resterende 50% na de kwaliteitscheck in Vianen een vooruitbetaling van 100% wordt niet gehonoreerd.

Daarnaast kosten aanbiedingen die veelbelovend lijken maar uiteindelijk niks op leveren veel tijd. bv beademingsmachine dat machine voor de behandeling van acne bleek te zijn.