

**Van:** [redacted]@shell.com  
**Aan:** [redacted]; [redacted]@minezk.nl; [redacted]; [redacted]  
**Cc:** [redacted]@vnoncw-mkb.nl; [redacted]@mdmaccountants.nl; [redacted]@vnoncw-mkb.nl  
**Onderwerp:** Cash call & financiële paragraaf dienstverleningsovereenkomst  
**Datum:** dinsdag 3 november 2020 08:54:08  
**Bijlagen:** [20201026 KPI tracking v8.xlsx](#)  
[201103 Verzoek tot voorfinanciering \[redacted\].docx](#)  
[201101 Sneltesten begroting V0.9.xlsx](#)

[redacted]

Bijgevoegd een geupdate versie van de eerste cash call zoals verzocht, graag hoor ik van jullie of er nog meer nodig is om dit te verwerken.

Nu de opdrachtbrief getekend is en we (bijna) cash hebben kunnen we door met meer gedetailleerde afspraken rondom financiële kaders die we vast zullen leggen in de dienstverlenings overeenkomst waavan we hopelijk einde deze week een eerste versie hebben. Om daar te komen heb ik een aantal vragen:

1. Hoe zien jullie het process voor je om tot een dergelijke overeenkomst te komen? Wie is ons financiële aanspreekpunt binnen VWS? Wie beslist/ levert input? Wat zijn de tijdslijnen? Welke review momenten hebben we nodig?
2. Bijgevoegd is het laatste budget. Zouden jullie daar ajb met een kritische blik naar willen kijken en terugkomen met feedback?
3. Wat zijn rapportage vereisten vanuit VWS? Is het voldoende als we onze facturen en kas in/uit staat als verantwoording gebruiken? Bijgevoegd is een sheet met de voorgestelde project KPIs inclusief financiële KPIs. Als we dit dagelijks zouden rapporteren zou dat voldoende zijn voor de dagelijkse/ wekelijkse rapportage – indien niet wat missen we? Welke additionele audit eisen zijn er vanuit jullie op het einde van het jaar/project? Is het verstanding om zeker in de opstart fase dagelijks samen te zitten en alle financiële zaken (geld in/uit, onzekerheden, risico's, process) met elkaar te bespreken?
4. Hoe zit het met BTW? Maken wij aanspraak op BTW vrijstelling omdat dit in feite een medische operatie is? Of is de BTW compensatieregeling van toepassing? Het budget is op dit moment voor bijna alle posten exclusief BTW.
5. Hoe kunnen we het best het process inrichten om cash te callen? Bij wekelijkse cash in/uit rapportages & geupdate cash forecast/budget doet dienst om wekelijkse voorfinanciering te garanderen? Wekelijkse voorfinanciering ipv maandelijkse voorfinanciering heeft als voordeel dat we niet -0,5% negatieve rente hoeven te betalen over alles >100k.
6. Wat gaan de financiële stromen zijn tussen de driehoek LCH, VWS, OFL en hoe kunnen we dat zo eenvoudig mogelijk houden eg geen rekening van LCH naar OFL? Immers, de testen en PBMs zijn via LCH reeds betaald door VWS, als VWS nu geld gaat storten naar OFL zodat OFL LCH kan betalen voelt een beetje als rondpompen van geld zonder toegevoegde waarde.
7. Wij gaan ervanuit dat de testen gratis worden verstrekt aan afnemers en dat we dus geen rekening hoeven te houden met een inkomstenstroom?
8. We gaan er op dit moment vanuit dat OFL voor alle locaties betaald. In het weekend is gesproken over directe financiering van (sommige) posten voor (sommige) locaties. Belangrijk om dit snel te verduidelijken om daarmee budget te updaten en te verankeren dat we een helder overzicht houden van geldstromen, wie waar verantwoordelijk voor is, etc. Wellicht een idee om finance van GGD meteen te betrekken in deze dienstverleningsovereenkomst?

Laten we snel contact hebben. Ik hoor het graag.

Groetjes, 5.1.2e

5.1.2e