

het voor de beleidsmakers op te stellen (vragen stellen, met gezond verstand op papier zetten, voor 85% goed krijgen en dan met een review op 93% komen). **Niet iedereen kan dat, maar ook daarvoor hebben we een goede kandidaat vrij kunnen spelen.**

5. **Een manager van het geheel.** Die zoeken we nog.

Weet dus dat we op de juiste wijze met de juiste mensen in gesprek zijn.

Kosten lopen wel verder op

Ik weet zo even niet de status, maar met de enorme Covid-19 inzet zijn de kosten voor dit jaar ver boven wat we allemaal hadden kunnen bedenken tot eind februari. De wereld is compleet veranderd.

Dit komt er nog bij.

Uiteraard houden we alles netjes bij. We boeken het voor de eenvoud van de administratie nu op DVA-projectcodes. Vind het namelijk niet passend nu in deze fase het Covid-19 team met onze interne bureaucratie lastig te vallen.

Hoor graag tzt wel van jullie of je het op een of andere wijze bij het Covid-19 team in rekening wilt brengen, en wat je daarvoor nodig heeft.

Groeten

5.1.2e

Van: 5.1.2e <5.1.2e@minvws.nl>

Verzonden: maandag 21 september 2020 20:20

Aan: 5.1.2e <5.1.2e@rijksoverheid.nl>

Onderwerp: RE: Urgent en superurgent, done deals nog contracteren, LCH of HIS

Ha 5.1.2e

Dat je vraag urgent is is helder. Maar je slotvraag kan ik niet zo beantwoorden, anders dan dat ik zsm met je in overleg wil, met als basis een overzicht van de problematiek.

Ik wil daar ook 5.1.2e bij betrekken.

Met vriendelijke groet,

5.1.2e

Van: 5.1.2e <5.1.2e@rijksoverheid.nl>

Datum: maandag 21 sep. 2020 7:58 PM

Aan: 5.1.2e <5.1.2e@minvws.nl>

Onderwerp: Urgent en superurgent, done deals nog contracteren, LCH of HIS

-Dag 5.1.2e

Het onderwerp bevat de kern. Onze mensen zijn met urgente contracteringen bezig voortkomende uit politieke toezeggingen: labs e.d. Dat is urgent en belangrijk en gaat om erg veel geld.

Ze worden nu ook gevraagd bij nog urgentere (?) contracteringen: o.a. testcapaciteit. (Of ze de andere urgente zaken kunnen laten liggen). Wat ze moeten contracteren zijn feitelijk done deals waar ze weinig aan kunnen toevoegen. De bulletpoint-afspraken vertalen in een contract is echter wel zeer arbeidsintensief. Uiteraard schakelen we met VJZ (die het al erg druk hebben) en kunnen we inhuren (waarmee we weer nieuwe juristen inzetten, ook bij LCH lijkt al de nodige inhuur te zijn). Daarmee is het niet opgelost.

Wat verder speelt is dat het niet duidelijk lijkt wat VWS door het LCH moet laten doen, en wat door de HIS. En wat betreft de HIS: wat we ook niet meer kunnen als het feitelijk al done deal is.

Wat stel jij voor om op korte termijn te doen?

Met vriendelijke groet

5.1.2e

550551

0031 [redacted] 5.1.2e
[https://www.linkedin.com/in/\[redacted\]](https://www.linkedin.com/in/[redacted]) 5.1.2e

Verzonden vanaf mijn smartphone en kan daardoor onbedoeld kortaf zijn en/of spelfouten bevatten. Op voorhand mijn excuus daarvoor.