היי אברהם,

בהמשך לשיחה שלנו מיום שני חשבתי רבות איך נכון יהיה להמשיך קדימה ולבסס את היחסים העסקיים שלנו לטווח ארוך מצד אחד ובהתחשב בנסיבות הקיימות כמובן.

אפתח ואומר שוב שאני מעריך ואוהב אתכם מאד ברמה האישית, את חברת דוקטוז והערך שהיא מביאה בתחום הרפואי ואת ה DNA של החברה.

אשמח להמשיך ולהיות בבורד של החברה ולהוביל את המשימות הבאות בחברה:

1. שיתופי פעולה מסחריים עם חברות טכנולוגיות ישראליות הסינרגטיות לפעילות הקיימת של Doktuz  ובעיקר ל- Visio   של החברה קדימה.
2. לסייע בבניית צוות אנשי הפיתוח שיוביל אוריאל פה בארץ
3. להתוות יחד איתכם את אסטרטגיית החברה וכיווני ההתפתחות שלה בארץ ובדרום אמריקה
4. לכשיבשילו התנאים לסייע בגיוס כסף לחברה ממשקיעים בארץ
5. לסייע בבניית בורד היועצים של החברה אם זה באנשי תוכן מקצועי ואם זה באנשים אשר ידעו לפתוח לנו את שוק ארה"ב
6. להצטרף לכל פעילות פיתוח עסקי נדרשת בארץ ובחו"ל אשר יש מקום וערך מוסף לניסיון ולידע שלי.
7. לסייע בכל מה שקשור למכירה של ציוד רפואי רלוונטי לתקופת הקורונה ואחריה.

מבחינת מודל עסקי אני מציע את המודל הבא:

1. דחיית תשלום הריטיינר החודשי החל מחודש אפריל ועד חודש יוני כולל (שלושה חודשים) אשר בסיומן ישולם כל הסכום המצטבר של שלושת החודשים , היינו 9,000 $ + מע"מ.

2. מימוש תנאי ההסכם עליו חתמנו בתחילת ההתקשרות ביננו ולהגדיר אקוויטי של 5% בחברה

3. בעסקאות של מכירת ציוד רפואי בהן אני אהיה מעורב אהיה זכאי לאחוז מסויים ( אותו אתם תגדירו) מההכנסות שלכם בעסקה.

אני חושב שתנאים אלו מאפשרים לשני הצדדיים לקחת את הסיכון והקושי הזמני של תקופת הקורונה באופן שווה ובעיקר לעבוד יחד ולמצות את הסיכוי הגדול של חברת דוקטוז.

במידה ומקובל נא אשר במייל חוזה ונתקדם,

בברכה,

גולן