




Dechargerapport

Programma Verwerving KWNT

22 maart 2024

Projectmanager	
Projectcode	UN0792
Versie:	0.99

Managementsamenvatting

Op 30 januari jl. heeft de Stuurgroep Programma Verwerving KWNT decharge verleend voor de Europese aanbesteding Werkplekdiensten. Hiermee is de zevende en laatste aanbesteding van het programma afgerond. Aan de Raad van Bestuur wordt gevraagd om akkoord te gaan met het verlenen van decharge voor het Programma Verwerving KWNT en de opheffing van het bijbehorende programma-organisatie per 29 februari 2024.

Bijdrage aan organisatiedoelstelling

Conform het document 04_A_B_Projectplan Verwerving KWNT van d.d. 4 augustus 2021 heeft Programma Verwerving KWNT de volgende bijdrage geleverd aan de organisatiedoelstelling:

In het UWV-informatieplan 2020-2024 zijn de ambities ten aanzien van de KWNT-scope als volgt verwoord: *"UWV heeft de afgelopen jaren geïnvesteerd in de modernisering van de kantoorautomatisering. Eind 2019 starten we met de voorbereiding op de heraanbesteding van het kavel 'Kantoorautomatisering, Werkplekken en Netwerken' (KWN). Eerst wordt een vooronderzoek uitgevoerd om te komen tot een gedragen visie op de Werkplek UWV. Hierbij verkennen we onder andere de mogelijkheden van verdere standaardisatie met behulp van cloud-toepassingen. Ook werken we vanaf 2019 toe naar heraanbesteding van het kavel Telefonie. In het vooronderzoek kijken wij naar nieuwe (markt)ontwikkelingen en eventuele samenhang met het kavel KWN."*

Dit project valt in de roadmap Infrastructuur en Beveiliging onder het aandachtsgebied modernisering & vereenvoudiging (UIP-categorie). Het helpt de organisatie o.a. met:

1. Rechtmatig verwerven van uitbestede dienstverlening;
2. Realiseren van een nieuwe werkplek omgeving (incl. aanpalende diensten) die aansluit bij de eisen en wensen van UWV (intuïtief, hoog beschikbaar, modern, veilig, flexibel, etc).

Bovenstaande bijdrage aan de organisatiedoelstelling is gerealiseerd door via zeven Europese aanbestedingen rechtmatig marktpartijen te verwerven. Met het verwerven van overeenkomsten, conform de vastgestelde verkaveling (zie onderdeel Projectresultaat en scope) wordt bijgedragen aan het realiseren van een nieuwe werkplekomgeving (incl. aanpalende diensten) die aansluit bij de eisen en wensen van UWV (intuïtief, hoog beschikbaar, modern, veilig, flexibel, etc).

Projectresultaat en scope

De resultaten (producten) die Programma Verwerving KWNT oorspronkelijk zou opleveren, zijn als volgt:

1. **Projectmanagement KWNT:** dit deelproject is verantwoordelijk voor de dagelijkse leiding van het project Verwerving KWNT en voor het opleveren van de afgesproken resultaten conform de afgesproken kwaliteit en binnen de randvoorwaarden, planning en budget. Dit deelproject is tevens verantwoordelijk voor het zodanig opleveren van het resultaat dat het geschikt is om de doelstellingen van het project te behalen. De belangrijkste deliverables van dit deelproject zijn:
 - a. Communicatieplan;
 - b. Business case;
 - c. Risicolog;
 - d. Roadmap van het gehele project (planning en afhankelijkheden);
 - e. UPM-stuurddocumenten (voortgangsrapportages, etc.).
2. **Europese aanbestedingen KWN:** In dit deelproject worden de benodigde aanbestedingen uitgevoerd die betrekking hebben op het huidige KPN contract (KWN-diensten). Er worden per kavel één of meerdere (afhankelijk van de gekozen inkoopstrategie) leveranciers gecontracteerd. In de inkoopstrategie wordt tevens nader uitgewerkt welk type aanbestedingsprocedure wordt toegepast voor elk kavel (openbare procedure, niet openbare procedure of mededingingsprocedure met onderhandeling). De volgende aanbestedingen zijn in scope van dit deelproject:

Projectnaam:	Programma Verwerving KWNT
Projectcode:	UN0792
Datum:	22-3-2024
Versie:	0.99

Nr.	Kavel	Type aanbestedingsprocedure
1	Software Brokers & Licentie-management	Openbare procedure
2	Werkplekken ICT-hardware en accessoires	Openbare procedure
3	Netwerkdiensten	Mededingingsprocedure met onderhandeling
4	Werkplekdiensten	Mededingingsprocedure met onderhandeling

De belangrijkste deliverables per uit te voeren aanbesteding zijn:

- a. Marktraadpleging of marktconsultatie (facultatief);
 - b. Inkoopstrategie en SBD;
 - c. Uitnodiging tot aanmelding (bij niet-openbare procedure of mededingingsprocedure);
 - d. Goedgekeurd selectieadvies (bij niet-openbare procedure of mededingingsprocedure);
 - e. Beantwoording nota van inlichtingen (NvI);
 - f. Uitnodiging tot inschrijving (UtI);
 - g. Ontvangen inschrijvingen;
 - h. Goedgekeurd gunningsadvies, voornemen tot gunning;
 - i. Definitieve gunning;
 - j. Getekend contract met gegunde leverancier(s);
 - k. Goedgekeurde PSA;
 - l. Goedgekeurde GEB;
 - m. Overdracht van het door de leverancier opgestelde projectplan aan het UWV Project Migratie / Implementatie.
3. Europese aanbestedingen Telefonie: In dit deelproject worden de benodigde aanbestedingen uitgevoerd die betrekking hebben op het huidige BT contract (Telefoniediensten). Er wordt per kavel één leveranciers gecontracteerd en de aanbestedingen volgen de openbare procedure. De aanbesteding mobiele telefonie hardware was voor het opstellen van het projectplan reeds afgerond en dus geen onderdeel van het projectplan. Deze decharge is gebaseerd op dit projectplan. Het kavel Mobiele telefonietoestellen is voor de volledigheid nog wel in onderstaande tabel opgenomen.

Nr.	Kavel	Type aanbestedingsprocedure
1	Vaste en mobiele telefonie	Openbare procedure
2	Berichtendienst (bulk SMS)	Openbare procedure
3	Mobiele telefonietoestellen	Openbare procedure

De belangrijkste deliverables per uit te voeren aanbesteding zijn:

- a. Marktraadpleging of marktconsultatie (facultatief);
 - b. Inkoopstrategie en SBD;
 - c. Uitnodiging tot inschrijving (UtI);
 - d. Beantwoording nota van inlichtingen;
 - e. Ontvangen inschrijvingen;
 - f. Goedgekeurd gunningsadvies, voornemen tot gunning;
 - g. Definitieve gunning;
 - h. Getekend contract met gegunde leverancier(s);
 - i. Goedgekeurde PSA;
 - j. Goedgekeurde GEB;
 - k. Overdracht van het door de leverancier opgestelde projectplan aan het UWV Project Migratie / Implementatie.
4. Voorbereiding exit: Er moeten afspraken worden gemaakt met de huidige leveranciers (KPN en BT) over de wijze waarop de dienstverlening aan de opvolgende leverancier(s) wordt overgedragen en wat hiervoor nodig is. Dit deelproject ziet daar op toe en levert de onderstaande belangrijkste deliverables op:
- a. Exit afspraken met huidige leveranciers;
 - b. Exit plan met huidige leveranciers;
 - c. Dataroomdossier met huidige leveranciers (indien benodigd in de aanbesteding);
 - d. Overdrachtdossier met huidige leveranciers (indien benodigd in de migratie).

Projectnaam:
Projectcode:
Datum:
Versie:

Programma Verwerving KWNT
UN0792
22-3-2024
0.99

Gerealiseerde resultaten

Het projectresultaat en scope zijn afgerond conform plan.

Voor dit programma is een goedgekeurde programma Start Architectuur opgesteld. Dit document geeft een totaal beeld op het gehele KWNT-programma en borgt dat alle architectuur-veranderingen in PSA's worden uitgewerkt en richting krijgen. Voor de kavels (aanbestedingen) Netwerkdiensten, Werkplekdiensten en Vaste en mobiele telefonie¹ zijn Referentie Architecturen UWV opgesteld die onderdeel waren van de aanbestedingsstukken. Conform de programma Start Architectuur zijn de kavels Werkplekken ICT-hardware en accessoires en Mobiele telefonietoestellen en Berichtendiensten voor zover nodig meegenomen in de Start Architecturen van de kavels Werkplekdiensten en Vaste en mobiele telefonie. Voor kavel Software Brokers & Licentie-management geldt dat via deze aanbesteding het mogelijk is geworden om bij geselecteerde brokers standaard software in te kopen. Dat wordt gedaan via o.a. minicompetities die later na de aanbesteding worden uitgezet. Uiteraard dient de in te kopen software te voldoen aan de kaders en richtlijnen voor architectuur en richtlijnen die UWV hanteert. Tevens is via de aanbesteding een dienstverlener gecontracteerd die bepaalde activiteiten met betrekking tot operationeel licentie management gaat uitvoeren. Dit is (her)uitbesteding van een operationeel ondersteunend proces bij UWV/Leveranciersmanagement (2023).

Per Europese aanbesteding is afhankelijk van de scope van de te verwerven opdracht al dan niet een GEB(-check) uitgevoerd. Voor de aanbestedingen zijn Beveiligings- en verwerkersovereenkomsten (BVO's) opgesteld die onderdeel uitmaken van de aanbestedingsstukken.

Niet of gedeeltelijk gerealiseerde resultaten

Uitsluitend voor kavel Werkplekdiensten zal nog voorbereiding exit dienen te worden afgerond.

Nog uit te voeren acties om resultaat alsnog te behalen

Voor kavel Werkplekdiensten, zoals aanbesteed vanuit programma Verwerving KWNT, lopen op dit moment nog activiteiten voor wat betreft de exit. De re-transitie is recent gestart. Dit zal met het project Transitie & Transformatie Werkplekdiensten (TTW) opgepakt worden. Voor kavel Netwerkdiensten is de retransitie van oud naar nieuw formeel gestart en lopend, verwachting is dat de oude contractering en dienstverlening uiterlijk tot ultimo februari 2025 doorloopt. Vanuit zowel project BINDT als TTW worden, in samenwerking met ICT Services en ICT LM, alle zaken opgepakt om de oude dienstverlening op correcte wijze te beëindigen.

Leerpunten

Binnen Programma Verwerving KWNT worden de volgende leerpunten als belangrijkste aangemerkt:

Nr.	Belangrijkste leerpunten
1.	<u>Inzet (grondiger) marktverkenning (verbeterpunt)</u> Binnen de projecten aanbesteding Software Brokers & Licentie-management (1) en aanbesteding Netwerkdiensten (2) had een (grondiger) marktverkenning bij potentiële marktpartijen moeten worden uitgevoerd om mogelijk: <ul style="list-style-type: none">interne discussies en onduidelijkheden te beperken (bij 1);meer aandacht van de markt te krijgen en meer inschrijvingen te ontvangen (bij 1 en 2). Om een goede inschatting te maken van het aantal inschrijvingen dienen in een marktverkenning in elk geval de marktsituatie en haalbaarheid van de scope en eisen in kaart te worden gebracht.
2.	<u>Samenwerking binnen projectteam (verbeterpunt)</u> Binnen project aanbesteding Software Brokers & Licentie-management had mogelijk in een nog eerder stadium meer aandacht moeten worden besteed aan de teamdynamiek en samenwerking. Men dient goed alert te zijn op de sfeer en het bewaken van een duidelijke en gedeelde focus binnen een projectteam. Anders gaat veel tijd en energie verloren.

¹ Architectuur Streefbeeld UWV Telefonie

3.	<p><u>Eigenaarschap (verbeterpunt)</u> Het eigenaarschap van een aanbesteding moet van te voren goed zijn vastgelegd. Voor project aanbesteding Software Brokers & Licentie-management was dit lange tijd niet duidelijk vanwege een managementwisseling binnen het CIO-office. Zo was de impact op budgetten door de verandering niet duidelijk.</p>
4.	<p><u>Business case (verbeterpunt)</u> De kosten van de nieuwe gecontracteerde Netwerkdiensten bleken fors hoger te zijn dan opgenomen in de business case (zie Financiële consequenties). Bij het opstellen van de business case had meer aandacht moeten worden besteed aan de daadwerkelijke scope die zou worden aanbesteed en de hogere eisen op bijvoorbeeld security-gebied.</p>
5.	<p><u>Aanpak aanbesteding en documenten (positief leerpunt met aandachtspunt voor toekomst)</u> Project aanbesteding Werkplekdiensten heeft vanwege aard en omvang van de aanbesteding een aantal best-practices opgeleverd in aanpak (samenwerking) en template documenten. Uit een externe audit bleek dat er geen op- of aanmerkingen waren op het gehele proces.</p> <p>Documenten zoals Architectuurdokument, SLA, DFA en een aantal sjablonen zijn (in zekere zin) opnieuw opgesteld. Voor toekomstige aanbestedingen is het raadzaam om deze documenten zoveel mogelijk geactualiseerd te houden.</p>
6.	<p><u>Informereren inschrijvers (positief leerpunt met aandachtspunt voor toekomst)</u> In project aanbesteding Werkplekdiensten is veel aandacht besteed aan het informeren van de marktpartijen door het organiseren van inlichtingenbijeenkomsten, gedegen beantwoording van vragen (Nota van Inlichtingen) en de onderhandelingsfase.</p> <p>Wel had tijdens de presentaties van inschrijvers duidelijker moeten worden aangegeven dat door UWV geen vragen zouden worden gesteld. Dit om een ongemakkelijk situatie voor inschrijvers te voorkomen.</p>
7.	<p><u>Ondertekening overeenkomst (verbeterpunt)</u> In project aanbesteding Werkplekdiensten ontstond druk op tijdige ondertekening van de overeenkomst door UWV. Op het laatste moment voor de ondertekening van de overeenkomst werd nog inhoudelijk naar de contractstukken gekeken. CIO, BC&K, FEZ etc kunnen in een eerder stadium nog meer betrokken zijn. Dit kan door deel te nemen aan het goedkeuringsproces voorafgaand aan het verstrekken van de aanbestedingsstukken aan de potentiële inschrijvers.</p>
8.	<p><u>Voorkomen vroegtijdig lekken van de uitslag van de gunning (positief leerpunt met aandachtspunt voor toekomst)</u> Na voorgenomen gunning van de opdracht Werkplekdiensten is via e-mail en informatiesessies extra benadrukt om geheimhouding te betrachten. Dit heeft goed gewerkt. Nadat definitieve gunning was gedaan, diende de achterban intern niet hierover te communiceren. Geheimhouding was in deze fase te strikt en werd door projectteamleden als lastig ervaren.</p>
9.	<p><u>Resourceconflict door andere projecten c.q. regulier werk (positief leerpunt)</u> Tijdens meerdere fases van het programma onstond schaarste aan resources. Het betreffende risico is vroegtijdig onderkend en continue is voor zover mogelijk ingegrepen door afstemming met management, informeren over benodigde tijd en inzet externe inhuur. Het onderwerp was een vast onderwerp op de risicolog.</p>

Bovenstaande leerpunten zijn een samenvatting van schriftelijke evaluaties, uitgevoerd door de projectteamleden en de beoordelingsteams en het lessons learned log wat gedurende het programma maandelijks is bijgehouden. Bovenstaand leerpuntenoverzicht is gedeeld met de Stuurgroep Programma Verwerving KWNT met daarin afvaardiging vanuit directie (en management) ICT-Services, CIO-office (Leveranciersmanagement) en Inkoop. Tevens is het leerpuntenoverzicht gedeeld met IPP.

Planning en financiën

Start- en einddatum	Startdatum	April 2021
	Oorspronkelijke einddatum	Juli 2023
	Werkelijke einddatum	29 februari 2024

Het verschil tussen de oorspronkelijke en de werkelijke einddatum is onder andere ontstaan door:

- een oorspronkelijke einddatum die is afgegeven op het moment dat een detailplanning voor de complexe aanbesteding Werkplekdiensten niet bekend was;
- een veranderende scope van project SMW waardoor de aanbestedingsdocumentatie voor de aanbesteding Werkplekdiensten moest worden aangepast en daardoor aan de geselecteerde gegadigden kon worden aangeboden;
- een ontvangen bezwaar op de voorlopige gunning aanbesteding Werkplekdiensten waardoor definitieve gunning later kon plaatsvinden.

Financiële consequenties

	Kostensoort	Totaal Initieel begroot**	Totaal werkelijk	Vershil
Eenmalige projectkosten*	Intern	€ 4.098	€ 2.313	€ -1.785
	Extern	€ 4.383	€ 4.871	€ 488
	Automatisering:			
	▪ Hardware			
	▪ Standaard Software			
	▪ Spraak & Dataverbindingen			
Uitbesteed ICT Leveranciers	€ 123	€ 122	€ -1	
Overig	€ 22		€ -22	
	Totaal	€ 8.626	€ 7.306	€ -1.320

* De eenheid van alle bedragen is € 1.000 en bedragen zijn in voorkomende gevallen inclusief BTW

** Initieel begroot is het eerst vastgestelde Projectplan

Toelichting eenmalige projectkosten:

De werkelijke projectkosten zijn 1,3 mln lager uitgevallen dan was begroot. De reden hiervan is dat veel interne medewerkers, die begroot waren, geen uren hebben geschreven op het programma. De uren voor deze medewerkers bleek achteraf ruim te zijn begroot. De externe kosten waren hoger dan verwacht. Reden was ondermeer de inzet van Gartner voor het uitvoeren van een benchmark op verzoek van de stuurgroep, onafhankelijk toetsing van het beoordelingsproces door Project Moore Advocaten, extra inzet van Straatman Koster Advocaten bij het opstellen van de beoordelingsbrieven en definiëren van reactie op bezwaar. Daarnaast heeft Eraneos een Architect geleverd voor het opstellen van de referentiearchitectuur voor zowel Netwerk- als Werkplekdiensten. Tot slot heeft naar aanleiding van de aanbesteding Vaste en mobiele telefonie een rechtzaak plaatsgevonden waardoor extra externe inzet benodigd is geweest.

Toelichting business case:

Op 21 december 2021 is via een memo de Raad van Bestuur op de hoogte gesteld van de uitkomsten van het rapport KWNT Business case en Marktconformiteit. Deze business case had betrekking op de kavels Netwerkdiensten, Werkplekdiensten en Vaste en mobiele telefonie. In onderstaand overzicht is het verschil opgenomen tussen deze business case en de uiteindelijke prijzen zoals opgenomen in de prijzenbladen van de winnende inschrijvers.

Nr.	Kavel	Looptijd jaren	Prijsverschil jaar 1 INCL. btw*	Prijsverschil jaar 2 INCL. btw*	Prijsverschil jaar 3 INCL. btw*	Prijsverschil jaar 4 INCL. btw*	Prijsverschil jaar 5 INCL. btw*
1	Netwerkdiensten	12	€ 9.910	€ 10.121	€ 10.490	€ 10.600	€ 10.744
2	Werkplekdiensten	12	€ 477	€ -733	€ -603	€ -777	€ -1.310
3	Vaste en mobiele telefonie	10	€ 155	€ 398	€ 592	€ 433	€ 538

* Bedragen zijn afgerond en x € 1.000

In de aanbestedingen Werkplekdiensten en Vaste en mobiele telefonie is een financiële inschrijving gedaan voor de gehele looptijd. Bij Netwerkdiensten is gekozen om de financiële impact initieel voor 6 jaar vast te leggen. Na deze periode moet onderhandeld worden over de financiële impact voor de rest van looptijd. Dit is een bewuste keuze geweest omdat in dit stadium nog geen indicatie kan worden gegeven voor de prijsontwikkeling van de ingezette hard- en software.

Opmerkingen ten aanzien van bovenstaand overzicht zijn als volgt:

- Toelichting hogere kosten voor Netwerkdiensten:
 - De nieuwe netwerkdienst levert meer functionaliteit en capaciteit dan de huidige netwerkdienst. Er is sprake van veel hogere beveiligingseisen op het netwerk vanwege het veilig thuiswerk concept in combinatie met een volwaardige M365 werkplek en toenemend gebruik van clouddiensten. Hiervoor is een extra zero trust beveiligingsdienst ingekocht (Netscope) en zijn er meer beveiligingsfuncties aanwezig in de LAN/WLAN software. Daarnaast is de bandbreedte behoefte als gevolg van een volledige uitrol van het project SMW (Basis Moderne werkplek op basis van M365) gemiddeld tot 3 keer hoger dan de bandbreedte gebruikt op het netwerk in de afgelopen jaren. Deze bandbreedte in het oude netwerk was gebaseerd op het Citrix concept, waarvoor de bandbreedte eisen stukken lager zijn. Hier is in de nieuwe dienst rekening mee gehouden. Gartner heeft de definitieve inschrijving gebenchmarkt en deze ligt iets onder het marktconformiteitsniveau, waarmee UWV een marktconforme prijs krijgt voor de functies die worden afgenomen;
 - In verband met ondersteuning van Voice over IP bellen (via de nieuwe smartphones en de Webex telefoniedienst) en beeldbellen (via Teams) is er een Wifi netwerk met hogere kwaliteit en capaciteit benodigd;
 - De geraamde waarde van de opdracht was mede gebaseerd op de kosten in het huidige contract. Deze huidige kosten liggen fors onder het marktconforme niveau;
 - De benodigde investeringen in software en hardware zijn hoger dan verwacht, dit werkt door in de aangeboden tarieven;
 - Het nieuwe contract biedt een oplossing die veel meer software gebaseerd is dan de huidige oplossing. Er is bij aanvang onvoldoende rekening gehouden met de hogere kosten voor software;
 - Chips tekorten, hogere vrachtprijzen en hogere loonsommen (indexatie) in de afgelopen anderhalf jaar hebben gezorgd voor substantieel hogere tarieven vergeleken met de publicatie van de aanbesteding begin februari 2022;
 - Bij de raming van de waarde is er onterecht nauwelijks rekening gehouden met indexatie gedurende de looptijd van het contract. Uiteindelijk kan over meer tarieven, en over een hoger aandeel in die tarieven, geïndexeerd worden dan bij de raming oorspronkelijk was ingeschat.
- Toelichting kosten Werkplekdiensten:
 - De uiteindelijke inschrijving van Tata Consultancy Services B.V. ligt vanuit financieel perspectief behoorlijk goed in lijn met de verwachte kosten zoals opgenomen in de

Projectnaam:
Projectcode:
Datum:
Versie:

Programma Verwerving KWNT
UN0792
22-3-2024
0.99

business case van QA Consulting. De uiteindelijk prijsstelling van TCS is in de eerste 5 jaar van het nieuwe contract ca € 0,8 mln. per jaar lager dan eerder verwacht, op een totale jaarlijkse kostenpost van ca € 12,0 mln. zoals geoffreerd door TCS. Dit verschil loopt na 5 jaar verder op tot uiteindelijk zo'n € 3,5 à € 4,0 mln. voordelig prijsverschil per jaar. In de business case is ooit een stijging van de jaarlijkse kosten opgenomen geweest tot ca € 15,0 mln. per jaar, terwijl het Prijzenblad van TCS een tegengestelde beweging laat zien. De jaarlijkse kosten bedragen hierin naar verwachting ca € 11,0 mln. per jaar.

- Toelichting kosten Vaste en mobiele telefonie
 - De kosten zoals opgenomen in het definitieve Prijzenblad van BT Nederland B.V., zijn hoger dan de kosten zoals opgenomen in de business case zoals samengesteld door QA Consulting. De totale verwachte kosten die BT in rekening brengt, zijn ca € 3,0 mln. per jaar. In de business case is dit ooit vastgesteld op ca € 2,6 mln. per jaar. Het prijsverschil zit op beide bestanddelen, dus zowel vast als mobiel. Het prijsverschil is niet toe te rekenen aan een bepaald line-item of aan een bepaalde dienst.

Kansen en risico's

Alle potentiële risico's voor de implementatie zijn overgedragen aan de Transitie- en Transformatieteams voor Netwerkdiensten en Werkplekdiensten.

Personele consequenties

Niet van toepassing

Tabel versiebeheer			
Versie	Datum	Voorgelegd aan	Beslissing
0.7	27-2-2024	Afvaardiging PB	
0.8	1-3-2024	PB	
0.8	7-3-2024	Stuurgroep en ██████	
0.9	15-3-2024	Stuurgroep	

PortfolioBureau heeft het projectstuurdocument getoetst op onderstaande criteria.

Decharge, Overdracht & Borging Lijn-Beheerorganisatie	Decharge
27. Doelstellingen zijn behaald	
28. Afsproken resultaten zijn gehaald	
29. Opgeleverde producten zijn geaccepteerd door gebruiker- en beheersorganisatie	
30. Batenmanagementaanpak geactualiseerd en geborgd	
31. Business case geactualiseerd	
32. Openstaande acties belegd en geborgd	
33. Leerpunten rapport opgesteld en geborgd	
34. Projectdocumentatie, opgeschoond, afgesloten en overgedragen?	
35. Specialistendocumenten geactualiseerd en overdragen	
36. Financiële afsluiting opgesteld, projectverplichtingen afgesloten of overgedragen?	

Toelichting: (indien oranje of rood)

29	PB Constateert dat voor kavel Werkplekdiensten op dit moment nog activiteiten lopen voor wat betreft de exit. De re-transitie is recent gestart. Dit zal met het project
----	--

Projectnaam:	Programma Verwerving KWNT
Projectcode:	UN0792
Datum:	22-3-2024
Versie:	0.99

	Transitie & Transformatie Werkplekdiensten (TTW) opgepakt worden. PB wil de voortgang van de exit in de MARAP volgen bij TTW.
31	PB constateert dat de Buca is geactualiseerd, hoewel goed onderbouwd heeft PB nog geen ruggespraak met FEZ kunnen hebben of deze MMK worden herkend en zijn geaccepteerd.

PB stelt geen meer- en minderkosten vast t.b.v. de centrale administratie FEZ. Deze worden vastgesteld bij decharges van de bijbehorende projecten.

Structurele kosten	Divisie/Directoraat	Kosten type	€ *1.000	notitie
	ICT			
Structurele Baten	ICT			

Projectnaam:
Projectcode:
Datum:
Versie:

Programma Verwerving KWNT
UN0792
22-3-2024
0.99