



**mijn aansluiting**

# Jaarplan 2022

Versie 1.0

November 2021



# Voorwoord

## Terugblik

Ook in 2021 heeft het Mijn Aansluiting-team zich, samen met de leden, weer onverminderd ingezet voor het efficiënter maken van de aanleg- en aansluitketen en het structureel verbeteren van de klanttevredenheid over het hele proces. De samenwerking in de keten wordt steeds beter ondersteund door de producten van Mijn Aansluiting en dit zien we terug in onder meer een stijging van de klanttevredenheid over het intake- en het combiproces.

Inzicht bieden aan alle betrokkenen begint steeds meer zijn vruchten af te werpen!

We zijn ook actief bezig met het verlengen van de keten, door onder meer met aannemers en projectontwikkelaars producten zoals de projectmelding en het projectdossier te ontwikkelen. Ook werken we steeds actiever samen met onder meer COB in de kennisarena, waarbij we actief investeren in het vroegtijdig afstemmen met alle betrokken partijen en innovaties in de keten mogelijk maken.

## En nu vooruit

Met dit jaarplan kijken we vooral vooruit naar 2022. We voorzien weer mooie ontwikkelingen op onze drie strategische thema's: klant- en klanttevredenheid, ketensamenwerking en ketenondersteuning. Zo gaan we verder aan de slag met het inzetten van aanvrager-specifieke klantreizen en verbeteren we de track & trace-functionaliteit. We richten ons op het bevorderen van integraal programmeren met gemeenten, netwerkbedrijven en vastgoedpartijen. En we gaan aan de slag met het verder implementeren van CAPO en het uitbreiden van de ondersteuning voor combi-samenwerking. Naast de inhoudelijke onderwerpen, is onze ambitie om ook onderwerpen als houding & gedrag, implementatie en communicatie op te pakken. En gaan we meer met een rolling forecast werken in plaats van jaarplancyclus. Dit sluit beter aan bij ons voortbrengingsproces met de SAFe methodiek.





## Voorwoord (2)

In het jaarplanproces is de behoefte van het DB ontstaan om een meerjarenplan op te stellen. Daarom is er parallel aan het jaarplan ook een OGSM (Objectives Goals Strategies Measures) opgeleverd. Deze methode helpt ons om concrete plannen en doelen op te stellen, de voortgang daarop te bewaken en focus te houden. We stellen een doel voor 2025, waar we in de komende jaren in stappen naar toe werken.

Hier sluiten de plannen en de begroting in het jaarplan 2022 op aan. Voor de visie en missie van Mijn Aansluiting is een OGSM MA2025 strategiepresentatie beschikbaar.

### **Samen komen we verder**

Het hele Mijn Aansluiting-team kijkt uit naar weer een jaar waarde toevoegen aan de hele keten. Wij weten als geen ander dat je alleen sneller gaat, maar samen verder komt!

Barthjeu Ammerlaan  
Voorzitter Mijn Aansluiting





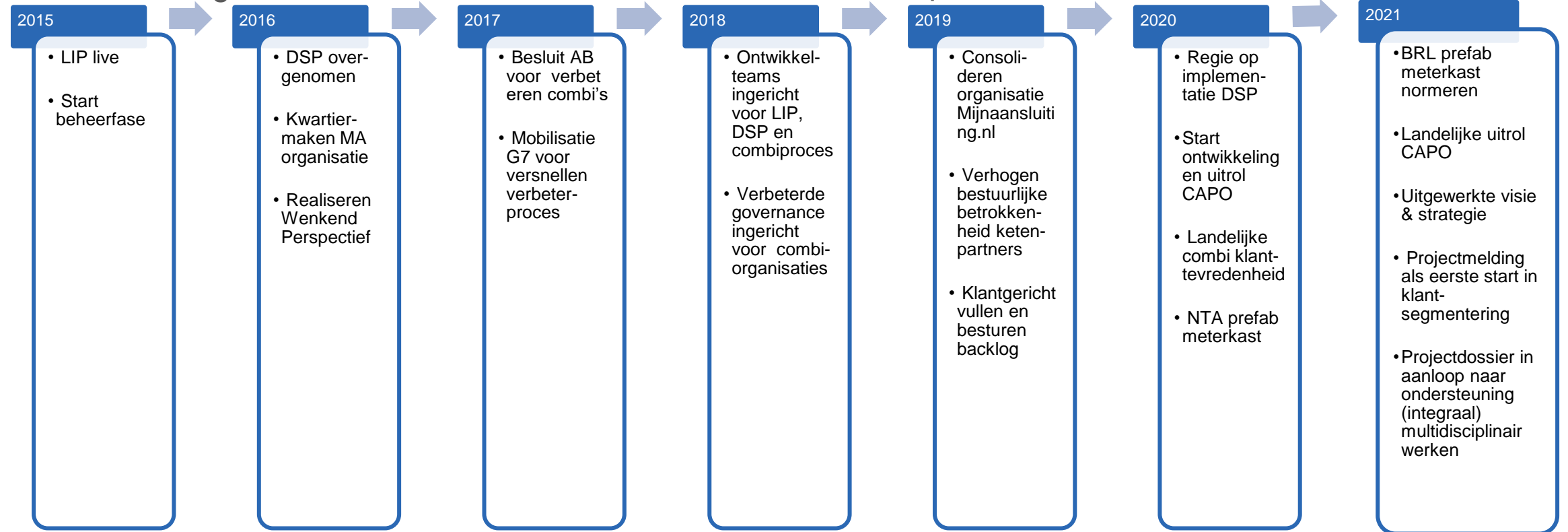
# Groeien op drie thema's 2022 en verder





# Doorontwikkeling over de jaren

2015 – 2021: groei van uniforme IT naar een betrouwbare ketenpartner:





# Uitgangspunten 2022 en verder

## Rolling forecast

Mijn Aansluiting werkt voor het voortbrengingsproces met de SAFe Agile methodiek. Dit betekent dat we werken met strategische thema's die elk een eigen roadmap hebben. Op basis van ons gezamenlijk opgestelde vision statement en de strategische uitwerking hiervan, bepalen we met onze achterban welke onderwerpen we oppakken en welke prioritering we hierin hanteren. De onderwerpen op de volgende pagina's krijgen in 2022 prioriteit. Gedurende het jaar worden de onderwerpen continu getoetst met DB, AD en Roadmap-overleg. Vanaf 2022 starten we met deze rolling forecast.

## Epics geven richting op inhoud, maar er is meer

Naast nieuwe functionaliteiten, producten en diensten, ligt in 2022 nadrukkelijk ook de focus op het implementeren van CAPO voor aansluitleidingen en de doorontwikkeling voor projecten (hoofdleidingen). Ook staat de jaarlijkse release voor DSP op de agenda, waarbij het uitgangspunt is dat de waarde die het toevoegt helder is en voldoende is voor de inspanningen die een succesvolle release vragen van de ketenpartners. Onze bestaande producten blijven ook beheer en aanpassingen vragen, die lopen parallel aan de epics en hier wordt ook continu door onze teams aan gewerkt.

Belangrijk om te melden is dat we meer aandacht geven aan ondersteuning bij implementaties van en communicatie over nieuwe en bestaande producten. Tot slot geven we ook invulling aan het vision statement door een plan van aanpak op het gebied van houding & gedrag op te stellen en uit te voeren.





# Drie thema's staan centraal in onze ontwikkeling voor 2022 en verder



## **Ketenondersteuning: uniformiteit en efficiëntie**

We ontwikkelen en voeren regie op de implementatie van producten die de hele aanleg keten inzicht en efficiency bieden. We geven een stuur in handen en zorgen voor 1 waarheid.



## **Ketensamenwerking:**

We faciliteren optimale samenwerking in de keten door processen, systemen en werkwijzen waar gewenst en nuttig te uniformeren en op elkaar te laten aansluiten. We zien hier expliciet de toegevoegde waarde van afstemming met gemeenten, bouwende aannemers en andere belangrijke partners in de hele keten.



## **Klant en klanttevredenheid**

De tevredenheid van klanten over het totale aanlegproces stijgt. We weten wat er (in het proces) bijdraagt aan verhoging van de klanttevredenheid en hoe we teleurstelling kunnen voorkomen. We maken verschil in benadering van de verschillende klantgroepen en richten het portaal en het proces in op een manier die minder effort vraagt van de klant.





# Thema's en epics 2022







# Klant en klanttevredenheid

## Doel 2022

De CES (Customer Effort Score) voor het doen van een aanvraag op mijnaansluiting.nl én voor het hele aansluitproces verbeteren. Met nog betere klantinzichten gaan we faciliteren dat de hele keten daaraan bijdraagt. Op mijnaansluiting.nl gaan we meer onderscheid maken tussen klantgroepen en de aanvrager meer één loket ervaring bieden.

Na aanvraag ervaart de aanvrager in mindere mate een black box doordat:

- a) de verwachting beter gemanaged wordt aan de voorkant en
- b) er meer betrouwbare informatie over de voortgang wordt gedeeld tijdens het proces.

Ook kan de aanvrager een wijziging ná het indienen beter kwijt.

Daarnaast blijven we optimaliseren om het aanvraagproces zo eenvoudig mogelijk te maken waardoor aanvragen minder vaak opnieuw ingediend worden of dat er ontbrekende informatie nodig is na het indienen van een aanvraag.

We zetten in op aanvrager-specifieke klantreizen en verbeteren de Track & Trace-functionaliteit op mijnaansluiting.nl. De landelijke uniforme klanttevredenheidsmeting wordt verder doorontwikkeld om zo nog betere inzichten te verkrijgen en om van elkaar te leren in de keten.





# Klant en klanttevredenheid Epics

Faciliteren  
aanvrager-  
specifieke  
klantreizen

**Wat:**

Voor verschillende klantgroepen zijn andere aspecten van het aanvraagproces relevant. Daarmee zijn er vaak ook grote delen niet relevant, waar de aanvrager wél mee geconfronteerd wordt. Zo vraagt een CPO alléén laadpalen aan. Door meer onderscheid te maken tussen klantgroepen, kunnen verschillende behoeftes ingevuld worden. Hiermee verhogen we de klanttevredenheid en de efficiency in de keten.

**Waarom:**

Aanvrager ervaart minder inspanning (lagere CES) bij het indienen van de aanvraag, vraagt vaker in één keer goed aan en krijgt een klantervaring 'op maat'.

Verbeteren  
Track &  
Trace

**Wat:**

Het LIP kent al Track & Trace (T&T) functionaliteit. Deze wordt echter slechts beperkt gebruikt en wordt op netbeheerder-niveau gevuld. T&T zou ook gevuld kunnen worden vanuit DSP/CAPO en de algehele gebruikerservaring rond T&T wordt beter.

**Waarom:**

De aanvrager ervaart niet langer een black box na het indienen van de aanvraag. Er wordt voldaan aan de toenemende verwachting ten aanzien van T&T. Het is aannemelijk dat dit ook leidt tot call reductie, zowel bij Mijn Aansluiting, als bij netbeheerders en aannemers.

Aanpassen  
of verrijken  
reeds  
ingediende  
aanvraag

**Wat:**

Als een aanvraag is ingediend kan de aanvrager deze nu niet meer aanpassen of verrijken. Deze behoefte is er vaak wel. Denk aan het toevoegen van informatie/documentatie of een veranderde planning. Het is nog nader te bepalen welke informatie nog na indienen aangepast / aangevuld mag worden en waar dit getoond wordt (CAPO / LIP aanvraagbericht). Hiervoor starten we een analyse.

**Waarom:**

Minder annuleringen doordat de aanvrager minder vaak krijgt te horen dat hij een nieuwe aanvraag moet indienen. De ketenpartners krijgen aanvullende informatie die bijdraagt aan meer efficiënte uitvoering.





# Ketenondersteuning

## Doel 2022

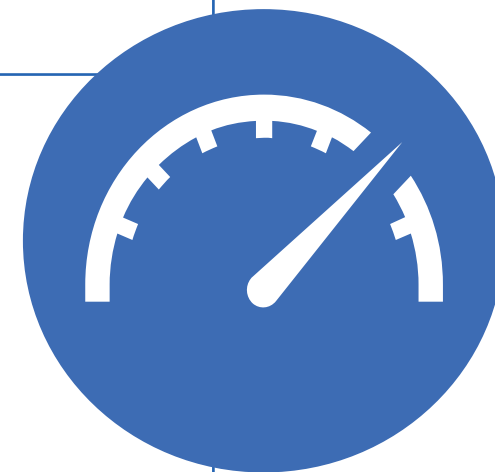
We bevorderen de samenwerking en verhogen de efficiency binnen de keten door de implementatie en doorontwikkeling van CAPO en het DSP.

Daarnaast breiden we de toepassingen voor het gebruik van het project dossier uit, waarmee we inspelen op huidige en toekomstige ontwikkelingen.

Met de voorbereidingen op DSP release 1.36 (2023) focussen we op het verhogen van de kwaliteit van de sectorstandaard en het uitbreiden van het aantal werkstromen waarvoor we uniform databerichtenverkeer inregelen teneinde meer efficiency binnen de keten te realiseren en zo het potentieel te verzilveren.

Bij de uitrol van CAPO spelen we een cruciale rol in de implementatie door ondersteuning te bieden en door te ontwikkelen op die punten die een bijdrage leveren aan de adoptie bij de gebruikers.

De potentie van de mogelijkheden in het projectdossier gaan we verder benutten door het te gebruiken binnen hoogbouw-projecten en als ondersteunende applicatie binnen het programma Integraal multidisciplinair werken, waarbij Zeeland en Rijnmond als voortrekkers gebruikt worden.





# Ketenondersteuning Epics

## Landelijke uitrol CAPO

**Wat:**

Vanuit de beschikbare CAPO functionaliteit wordt de applicatie doorontwikkeld ten behoeve van de implementatie binnen alle combi's.

**Waarom:**

Hiermee stellen we alle deelnemers binnen de combi in staat samen te werken vanuit 1 applicatie ten behoeve van een efficiëntere ondersteuning en sturing in de keten.

## Sector- release

**Wat:**

Kwaliteitsverhoging van de sectorstandaard op het DSP en uitbreiding van de werkstromen. In 2022 vindt de voorbereiding plaats van release 1.36 en we breiden het gebruik van de werkstromen verder uit.

**Waarom:**

Het stelt de deelnemers in staat efficiënter te werken op de huidige en toekomstige werkstromen binnen de aanleg en aansluitketen. Hiermee wordt het potentieel van het DSP verder verzilverd door data-uitwisseling te uniformeren in de keten.

## Project- dossier

**Wat:**

Het projectdossier geschikt maken voor andere stromen, buiten de aanleg en aansluitketen.

**Waarom:**

Zodat het projectdossier breed toepasbaar is en daarmee inspeelt op toekomstige behoeften, zoals bij de werkstroom hoogbouw en de lopende ontwikkelingen rond multidisciplinair werken.





# Ketensamenwerking

## Doelen 2022

Integraal programmeren: Bevorderen dat gemeenten, netwerkbedrijven en woningbouwers/-beheerders (zoals projectontwikkelaars, bouwende aannemers, installatiebedrijven en woningcorporaties) hun werkzaamheden integraal gaan afstemmen, programmeren, ontwerpen en uitvoeren.

Dit doen we door samen met deze partijen een routekaart en handleiding te maken voor dit proces, ondersteund door een bibliotheek met prototypen op basis van bewezen oplossingen en instrumenten. Denk hierbij aan samenwerkingsafspraken en IT-ondersteuning voor informatie-uitwisseling.

Hiermee dragen we bij aan de voorspelbaarheid in de keten en het *vergroten van de haalbaarheid en betaalbaarheid* van de opgaven in de ondergrond.

Innovaties: We stimuleren de ontwikkeling en adoptie van innovatieve technieken en werkwijzen door partijen in de keten actief in dialoog te brengen en ketensamenwerking te faciliteren.





# Ketensamenwerking Epics

## Integraal programmeren

**Wat:**  
Samen met het COB, de Bouwcampus en de City Deal Openbare Ruimte bestaande afstemmingsvormen analyseren en vertalen naar een volwassenheidsmodel.

**Waarom:**  
Hiermee kunnen netwerkbedrijven en gemeenten hun (beginnende) samenwerking evalueren en bepalen waar en waarmee ze hun gewenste (door)ontwikkeling mogelijk kunnen maken.

## Digitale afstemming -informatie

**Wat:**  
Samen met BIM loket, CROW, Rioned en het Kadaster een protocol ontwikkelen voor de uitwisseling van digitale planningsinformatie tussen verschillende beheerorganisaties van afzonderlijke assetgroepen in de openbare ruimte.

**Waarom:**  
Gemeenten en netwerkbedrijven kunnen dan vanuit hun eigen IT-omgeving relevante informatie delen voor de onderlinge afstemming van werkzaamheden.

## Projectmelding

**Wat:**  
De *projectmelding* toegankelijk maken voor initiators van projecten van netwerkbedrijven, overheden en vastgoedbeheerders, het faciliteren van de afhandeling daarvan via het projectdossier, en het mogelijk maken van terugmeldingen naar de initiator.

**Waarom:**  
De voorspelbaarheid van de operationele aanlegketen stijgt naarmate projecten eerder in beeld zijn en de afhandeling in één keer goed verloopt.

## Toekomstbestendige meter-ruimte

**Wat:**  
Samen met vastgoedpartijen en netwerkbedrijven 1 concept voor bestaande en 1 concept voor nieuwbouw in de praktijk toetsen, evalueren en standaardiseren. Verbreden van de toepassingsmogelijkheden voor het aansluiten van prefab-meterkasten.

**Waarom:**  
Door samen met de markt te innoveren kunnen we het aanlegproces laten aansluiten op de ontwikkelingen in de bouwwereld.





# Implementatie

Sinds 2020 speelt Mijn Aansluiting een prominentere rol in de implementatie van DSP bij ketenpartners. In 2021 zijn we gestart met het supporten van de implementatiemanagers van CAPO. We zien een toenemende behoefte aan ondersteuning bij het verder uitrollen en verzilveren van de Mijn Aansluiting-producten.

De verantwoordelijkheid voor correcte en tijdige implementatie blijft te allen tijde bij de implementerende partij liggen (NB'er, aannemer of combi) maar wij leveren de komende periode een bijdrage door:

- **Een dashboard** te ontwikkelen waar voor alle partijen inzicht is in ambitie en voortgang van implementatie van alle producten, waarbij Mijn Aansluiting de verantwoordelijkheid neemt voor het actueel zijn van de informatie en het informeren van bestuursleden indien escalatie nodig is.
- **Ondersteuning van lokale implementatiemanagers** door het delen van informatie en het organiseren van inspiratiesessies (die bijdragen aan een goede implementatie).
- **Roadshows** organiseren waarin de producten en de mogelijkheden worden toegelicht aan een grotere groep betrokkenen dan nu aangesloten is bij werkgroepen etc. Het beter toelichten van de mogelijkheden leidt, zo blijkt uit ervaring, ook tot een toename in het benutten van de potentie van de producten.
- **Breder en uitgebreider communiceren** over onze producten en de mogelijkheden hiervan.





## Houding & Gedrag

De complexe samenwerking en uitdagende opgaven die op de hele sector af komen, vragen expliciet om betere samenwerking en aandacht voor passend houding & gedrag. In het *vision statement* is hierin een duidelijke vraag aan Mijn Aansluiting gesteld om hier een actieve rol in te spelen.

Hierin staat:

*Vanuit een open, kwetsbare en constructieve houding, committeren wij ons eraan om te luisteren naar elkaar en daardoor beter te snappen wat ieders belang en uitgangspunt is. We kiezen expliciet voor samenwerking en spreken elkaar actief aan op houding & gedrag wat niet past bij bovenstaande ambitie. Daarnaast nemen we ook de tijd en ruimte om stil te staan bij behaalde resultaten en positieve feedback te geven op houding & gedrag). In het najaar van 2021 wordt een plan van aanpak opgesteld met een kleine vertegenwoordiging vanuit de achterban en dit wordt in december gevalideerd in het AB.*

Onze ambitie is om:

- Patronen te definiëren die helpen bij de situatie waar we ons in bevinden en bijdragen aan de uitgesproken ambitie in het *vision statement*.
- Tools aan te rijken die helpen bij het herkennen en doorbreken van niet-helpende patronen.







# Zo werken wij





# Organisatie structuur Mijn Aansluiting

Strategisch



Tactisch

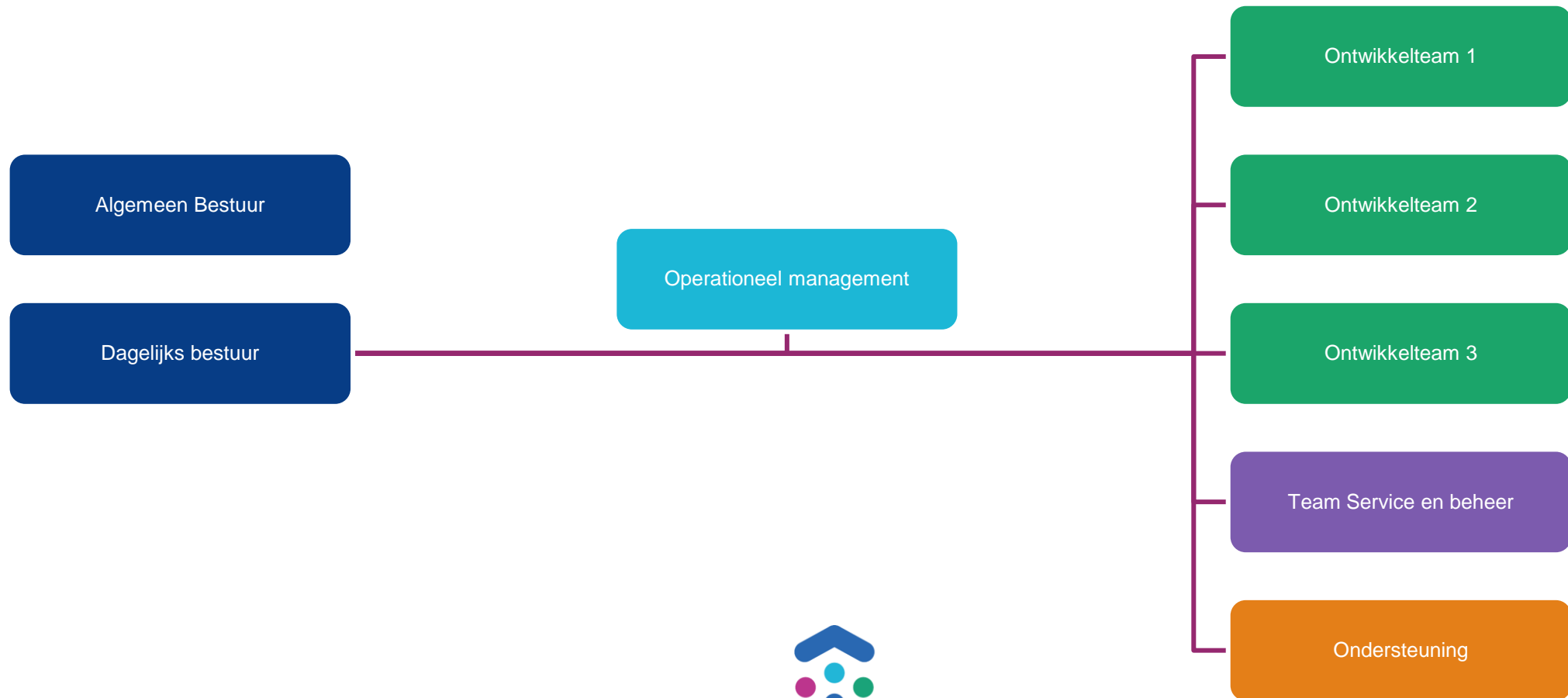


Operationeel

Het bestuur geeft richting aan de stichting en controleert de voortgang in de operatie.

Het management team geeft sturing aan het dagelijkse werk en is de schakel tussen het strategische en operationele organisatieniveau.

De medewerkers in onze teams zijn de leveringskracht van Mijn Aansluiting.





# Vertaling van visie en strategie naar een transparante Roadmap

De roadmap van Mijn Aansluiting bevat de strategische ontwikkelingen die invulling geven aan onze gezamenlijke visie. Het Algemeen Bestuur stelt jaarlijks een ambitie vast met bijbehorend budget. Deze wordt vertaald naar Product Visie, Rolling Forecast, Epics&features in de backlog en PI/sprintplanning van Mijn Aansluiting-teams.





# Van idee tot prioritering op de Backlog van onze ontwikkelteams

Stakeholders leveren input op productvisie, jaarplan-thema's, epics en features:

	Algemeen Bestuur		Dagelijks Bestuur
	Roadmap Overleg Inhoudelijke Expert-, Deelnemers- en werkgroepen		Klanten Combi-organisaties Aannemers Mijn Aansluiting teams en andere stakeholders

**Nieuwe ideeën en wensen**   **Inzichten uit KTV/CES meting**   **Technische enablers**

Thema bouwstenen  
jaarplan

Longlist van epics

Uitgewerkte features  
op de wiki site

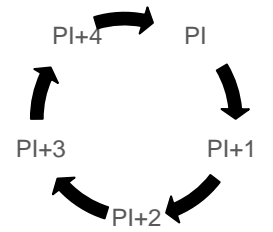


Readyteam Mijn Aansluiting

Prioriteit wordt bepaald obv objectieve criteria (WSJF methodiek):

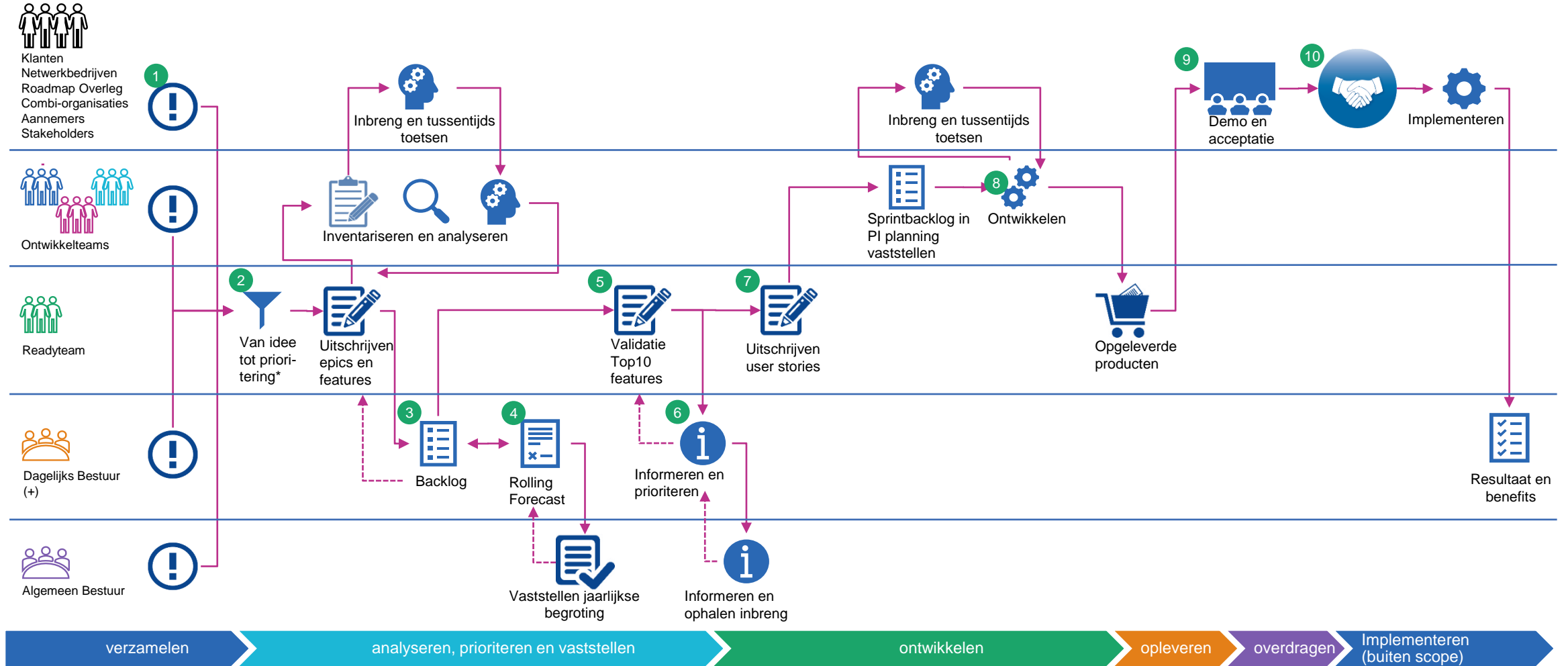
- Klant-/businesswaarde
- Aantal gebruikers
- Verwachte benefits
- Benodigd budget

Rolling Forecast  
meerjaren/kwartaal  
planning





# Klant- en businesswaarde-gestuurd ontwikkelen



\*zie ook schema: van Idee tot prioritering (vorige slide)





# Toelichting stappen voortbrengingsproces (1)

1. Input voor nieuwe ideeën en wensen komen vanuit klanten, netwerkbedrijven, combi-organisaties, aannemers, leden van het Roadmap Overleg en onze eigen ontwikkelteams bij het Readyteam (productowners, scrum masters, productmanager, operationeel manager).
2. Het Readyteam verzamelt en werkt relevante thema's uit tot geprioriteerde epics en features (met ondersteuning van experts uit de ontwikkelteams en hun stakeholders binnen de betrokken ketenpartners). De backlog op de wiki-site van Mijn Aansluiting wordt transparant gedeeld en getoetst met relevante stakeholders op inhoud en businesswaarde (Roadmap Overleg) en strategische bijdrage (Dagelijks Bestuur). Features worden op basis van objectieve criteria geprioriteerd. Het Roadmap Overleg werkt hiervoor de WSJF methodiek (Weighted Shortest Job First) uit.
3. De leden van het Dagelijks Bestuur valideren epics en krijgen de mogelijkheid om desgewenst de achterban van hun discipline te consulteren in het Algemeen Bestuur.
4. Ten behoeve van een roadmap voor de middellange termijn wordt de Rolling Forecast per kwartaal bijgewerkt om onze stakeholders mee te nemen in de ontwikkelingen van de komende maanden. Voor het vaststellen van de jaarlijkse begroting kijken we in Q4 vooruit op de komende vier kwartalen, aangevuld met het gevraagde budget en de capaciteit die nodig is om de doelen te realiseren. De begroting wordt conform de statuten vastgesteld door het Algemeen Bestuur.
5. Vanuit de geprioriteerde backlog werkt het Readyteam (met ondersteuning van experts uit de ontwikkelteams en hun stakeholders binnen de betrokken ketenpartners) de Top10 features uit die klaarstaan om het ontwikkelproces in te gaan, waarbij 1 feature als werkpakket binnen 1 PI iteratie moet passen.





## Toelichting stappen voortbrengingsproces (2)

6. De Top10 features worden besproken en gevalideerd in het Dagelijks Bestuur. Leden van het Dagelijks Bestuur t oetsen indien nodig de geprioriteerde backlog met hun achterban in het Algemeen Bestuur.
7. Het Readyteam beheert de backlog met epics en features en de productowners vertalen deze naar user stories. De user stories worden in overzichtelijke werkpakketten binnen de beschikbare capaciteit in de ontwikkelteams op de afzonderlijke team backlogs geplaatst. In het tweemaandelijksse PI event wordt een ambitieuze maar haalbare planning voor de komende 4 sprints (van 2 weken) vastgesteld, inclusief afhankelijkheden en risico's van de werkpakketten.
8. De ontwikkelteams leveren het gespecificeerde product conform de afgesproken “definition of done” (acceptatiecriteria). De stakeholders van de ketenpartners worden waar relevant betrokken bij de ontwikkeling van de producten en tussentijdse toets.
9. De opgeleverde producten worden beoordeeld door de Product Owner en worden met een demo voorgelegd aan gebruikers.
10. De producten worden beschikbaar gesteld aan de gebruikers (netwerkbedrijven, combi organisaties, aannemers), die verantwoordelijk zijn voor de implementatie en adoptie van de producten. Met het valideren van het resultaat en de gerealiseerde benefits eindigt het voortbrengingsproces. Het Readyteam pakt waar nodig de regierol voor ketentests en support bij implementatie van de producten.





# Overlegstructuur

Afkortingen:	AB	Algemeen Bestuur
	AS	Adviseur Stichtingszaken
	BA	Business Analyst
	DB	Dagelijks Bestuur
	MT	Management Team
	OM	Operationele Manager
	PO	Product Owner
	PM	Product Manager
	SO	Security en Privacy Officer

Niveau	Meeting	Frequentie	Onderwerp	Output	Deelnemers
Strategisch	AB	per kwartaal	Stichtingszaken en leden strategisch informeren	Goedkeuring op budget en plan, Statuten/regelementen en benoeming DB leden	Alle AB leden
	DB+	2 wekelijks	Actief bijsturen op basis van AB besluiten	Besluiten en acties Bestuursvergaderingen Mijn Aansluiting	MT en benoemde AB vertegenwoordigers
	Aannemersoverleg	per kwartaal	Aannemers op strategisch niveau informeren	Steun voor plannen en backlog sync met de aannemer vertegenwoordiging	MT en Aannemer vertegenwoordigers
Tactisch	MT	2 wekelijks	Report out en bijsturen operatie	Besluiten en acties operationele zaken	Voorzitter DB/AB, OM, PM
	Roadmap Overleg	2 maandelijks	Toetsend klankbord overleg om mee te denken over het totaalbeeld van de MA producten in onderlinge samenhang	Toekomstige Epics en Features worden gevalideerd en aangevuld tot gezamenlijk besproken en begrijpelijke werkpakketten	Representatieve vertegenwoordiging van disciplines en stakeholdergroepen uit AB/Aannemers/Combis/PM/OM
	Combimanager Overleg	maandelijks	Afstemmingsoverleg en synchroniseren lopende zaken	Combi organisaties en Mijn Aansluiting delen best practices, validatie Backlog prioritering	OM, PM, Combimanagers en DB vertegenwoordiger
	Privacy & security Werkgroep	per kwartaal	Ingebrachte vraagstukken uitwerken en juridisch toetsen	Advies aan MA over privacy en security gerelateerde vraagstukken	Representatieve vertegenwoordigen van leden, SO/AS
	MA Operations	maandelijks	Bespreken lopende operationele zaken in teams	Afstemming over teams heen en koers helder voor operationele sturing	OM, PM, PO's, Scrum Masters, Service Manager
	PO overleg	wekelijks	Refinement features	Features klaar voor volgende increment	PM, PO's
	DSP Deelnemersoverleg	maandelijks	Interactie op gebruikers wensen en refinement en implementatie, DSP	Concrete richting voor teams en toetsing requirements	PO, BA's en gebruikers
	LIP Expertteam	maandelijks	Interactie op gebruikers wensen en refinement en implementatie, LIP	Concrete richting voor teams en toetsing requirements	PO, BA's en gebruikers
	CAPO Werkgroep	maandelijks	Interactie op gebruikers wensen en refinement en implementatie, CAPO	Concrete richting voor teams en toetsing requirements	PO, BA's en gebruikers
	CAPO kopgroep	2 wekelijks	Interactie op inhoudelijke wensen voor doorontwikkeling product CAPO	Concrete uitwerking en refinement op productontwikkeling CAPO	BA's en gebruikers (vertegenwoordigen van leden, aannemers en combi organisaties)
	Scrum of Scrum	wekelijks	Sync van de teams, toets op voortgang en bespreken impedements	Inzicht in voortgang van de teams	OM, PM en Scrum Masters
	Increment planning	2 maandelijks	Opstellen planning aankomend increment	Planning op story niveau inclusief risico's, afhankelijkheden voor aankomend increment	Operatie Mijn Aansluiting
	Increment demo + adoptie	2 maandelijks	Tonen resultaten voltooid increment en tonen doelen aankomend increment	Producten beschikbaar voor leden incl. verdieping demo per product voor adoptie/acceptatie ledereen met interesse	
Increment retro	2 maandelijks	Continuous improvement en evaluatie	Minimaal 1 verbeter actie waar aankomend increment aan gewerkt wordt	OM, PM, PO's	
Operationeel	Weekstart	wekelijks	Voortgang Sprint realisatie en lopende operationele zaken	Update voor Operatie Mijn Aansluiting	Operatie Mijn Aansluiting
	Sprint planning	2 wekelijks	Plannen en refinement aankomende sprint	Planning op taak niveau	PO en ontwikkelteam
	Refinement	2 wekelijks	Verder verduidelijken user stories	Toets en bijstelling inhoud user stories	PO en ontwikkelteam
	Daily stand-up	Dagelijks	Delen voortgang binnen het team	Inzicht op voortgang en knelpunten	Ontwikkelteam
	Sprint demo	2 wekelijks	Tonen resultaat afgelopen sprint (intern)	Producten klaar om beschikbaar gesteld te worden	PO, ontwikkelteam en PM
	Sprint retro	2 wekelijks	Continuous improvement op team niveau	Minimaal 1 verbeter actie waar het team mee aan de slag gaat	Ontwikkelteam en PO







# Financiering





## Overzicht kosten 2022

- In de tabel zijn de kosten aangegeven behorende bij het plan, verdeeld over de diverse kostencategorieën
- Voor de inhoudelijke thema's wordt  $\approx$  € 3,6 mln uitgegeven
- Inhoudelijke ondersteuning voor deze thema's en algemene stichtingskosten bedragen  $\approx$  € 1,4 mln
- De bijbehorende (detail)begroting van bijna € 5 mln is in juni 2021 goedgekeurd door het Algemeen Bestuur

Kostencategorie	Begroting 2022 (bedragen in € 1000)
Thema 1: Klant en klanttevredenheid	€ 1.480
Thema 2: Ketensamenwerking	€ 635
Thema 3: Ketenondersteuning	€ 1.220
Thema overstijgende support voor implementatie en adoptie	€ 250
Operationele Ondersteuning (Management, Architectuur, Functioneel Beheer, Communicatie)	€ 1.000
Algemeen (Huisvesting, Administratie, Security, Afschrijvingen, Bankkosten, Rente leningen)	€ 395
<b>Totaal van de kosten</b>	<b>€ 4.980</b>





## Overzicht bijdragen

- De stichting onderscheidt gebruikers (van het LIP) en deelnemers (tevens leden van het Algemeen Bestuur). De deelnemers zijn vrijwel allemaal ook deelnemer in één of meerdere combi-organisaties.
- Naar verwachting blijft het gebruik van het LIP de komende jaren groeien. Voor 2022 verwachten we van de gebruikers ongeveer 10.000 transacties ( x € 16 = € 160.000 )
- Voor de deelnemers wordt één integrale gefixeerde bijdrage voor alle activiteiten van Mijn Aansluiting toegewezen. De kosten van de stichting worden verdeeld over de 3 disciplines met een verdeelsleutel:  
Energie : Water : Media = 3 : 1 : 1  
Binnen de disciplines geldt een verdeling naar rato van de omvang van het netwerkbedrijf. Dat leidt tot bijdragen per netwerkbedrijf conform bijgaand schema (afgerond op € 1000)
- De totale inkomsten zijn gelijk aan de te verwachten uitgaven.

Bedrijf	€ x 1.000	Bedrijf	€ x 1.000
Brabant Water	143	PWN	94
Coteq	36	Rendo	25
Dunea	74	Stedin	823
Enexis	930	Vitens	304
Evides	125	Waternet	60
Groningen Waterbedrijf	34	Westland Infra	22
KPN	482	WMD	24
Liander	1.057	WML	64
Oasen	42	Vodafone Ziggo	482
		<i>Gebruikers LIP</i>	160
<b>Totaal</b>			<b>4.980</b>





**mijn aansluiting**