

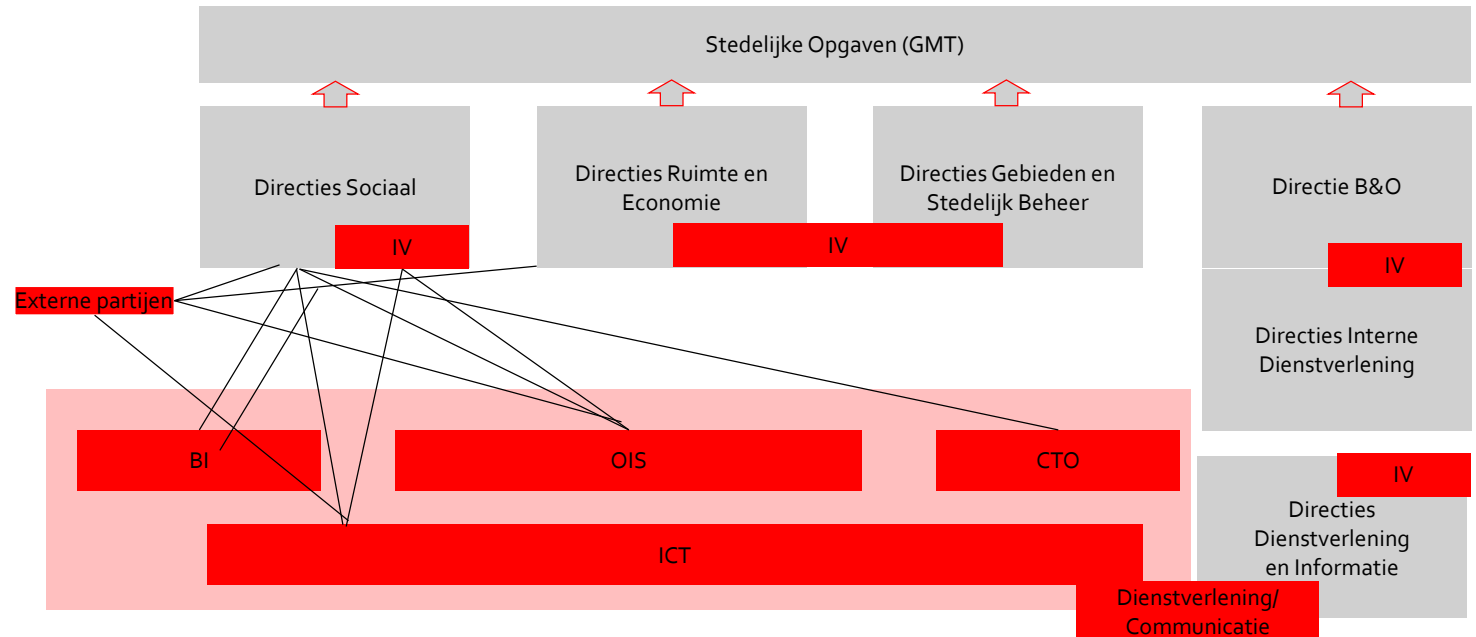


1. Situatie I Domein voor reorganisatie 1 juli 2022

In de Bestuursopdracht I Domein (2020) is de ambitie uitgesproken om de zogenaamde “business nabijheid” te vergroten vanuit het I Domein en hiermee de samenwerking tussen Business en I Domein rondom de opgave te versterken.

De knelpunten waar we tegen aanlopen:

1. Versnippering aan de Business kant (ook vanuit bestuurlijke trajecten) bij de vraagstelling naar digitalisering
2. Versnippering aan I Domein kant in het aanbod via verschillende leverende organisatie onderdelen (CTO, IV, OIS of markt), soms zelfs concurrerend
3. De business stelt vaak een “Hoe” vraag, dus vraagt concrete oplossing, in plaats van de “wat” vraag
4. Gedeeld toekomstbeeld op de opgave voor de Burger Ondernemer Bezoeker en vertaling naar heldere doelstellingen op digitalisering als sturingsinstrument op het I portfolio ontbreekt veelal

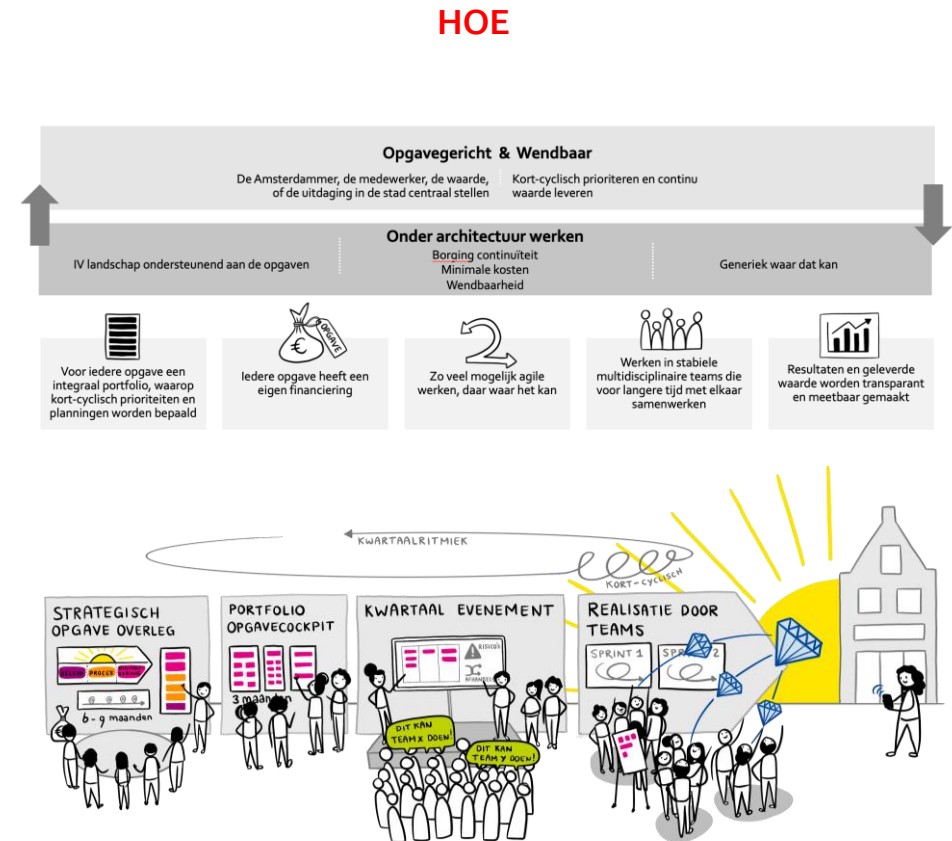
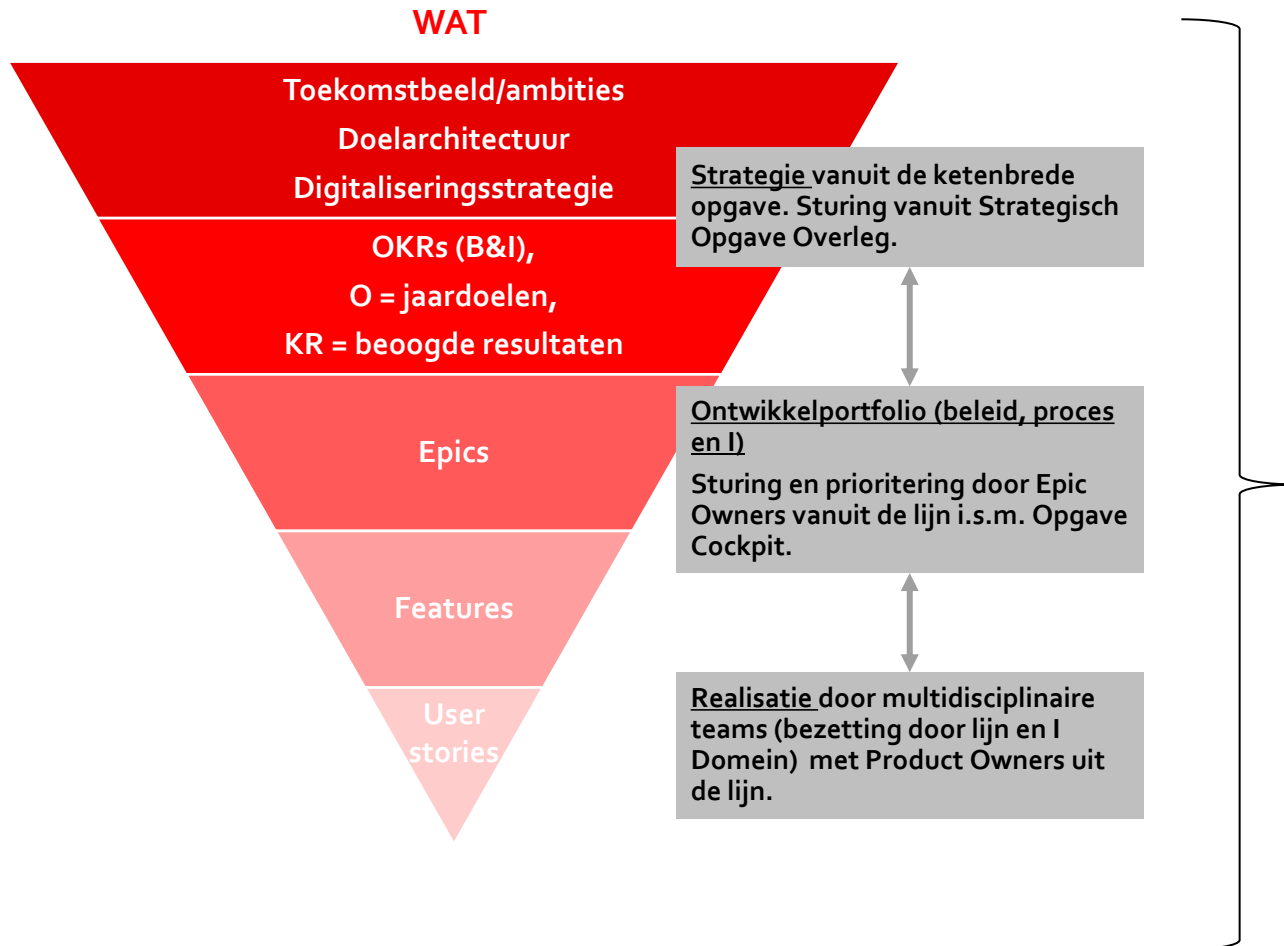


5. Vervanging en vernieuwing/innovatie staat veelal los van elkaar in plaats van ook uit het vervangen de vernieuwingskansen benutten
6. Her gebruik van dezelfde componenten/functionaliteiten vindt tussen directies en over clusters heen nauwelijks plaats
7. De wendbaarheid in de realisatie is relatief laag



2. De concrete invulling van OWW in 2022 (kort samengevat)

Nieuwe werkwijze: ketenbrede sturing en portfoliomanagement op ontwikkelingen ten behoeve van primair proces





3. Tussenstand na 1 jaar OWW

Opgave WPI gekanteld januari 2022, opgave SO&B en BOR gekanteld januari 2023

Wat is er bereikt?

- Versnippering aan Lijn -en I Domein kant is verminderd **en de focus** vergroot door gezamenlijke sturing op business doelen en digitalisering via gezamenlijk opgesteld toekomstbeeld, met meerjarig digitaliseringsperspectief, in een 3-maands ritmiek.
- Op alle 3 de opgaven is **ketenbrede sturing** van Lijndirecties en I Domein ingericht.
- Op alle 3 de opgave werken we vanuit **1 portfolio** waarbinnen werk wordt opgedeeld vanuit resultaten naar Epics en Features.
- Werken **met Business Leads** op de opgaven (strategisch partner van de I Leads).
- Werken met **Epic Owners** (resultaateigenaren) uit de lijn op WPI en SO en Product Owners bij alle 3 de opgaven die gedeeltelijk uit de Lijn komen die inhoudelijk sturen op de leverende teams.
- Op WPI opgave zijn **metrieken** ingericht om realisatiekracht en snelheid blijvend te meten.
- Bij WPI werken **multidisciplinaire teams relatief voorspelbaar** in cadans en zorgen voor transparantie door producten te demonstreren.
- Bij WPI is de **onderlinge uitwisseling van kennis en ervaring** tussen teams enorm gegroeid.
- **Gestandaardiseerde transformatie aanpak** en het intern opleiden van agile transformatie experts waardoor het schalen van OWW versneld kan worden.

Wat zijn geleerde lessen en cruciaal voor succes OWW?

- Strategisch Opgave Overleg echt in de beoogde rol krijgen; strategie vertalen naar beoogde resultaten en **monitoren voortgang op inhoud/resultaat**.
- Inrichten portfolio niveau met **Kanban en Epic Owners uit de lijn** die verantwoordelijkheid hierin nemen.
- **Voldoende capaciteit en juiste kennisniveau van architectuur en compliance** in nieuwe rol en werkwijze is nog niet op gewenste niveau.
- Kunnen gebruiken van **generieke voorzieningen** in de opgaven waardoor we minder tijd kwijt zijn aan beheer- en capaciteitsvragen en er meer tijd komt voor vernieuwing.
- **Samenhang tussen opgaven en het leveren van standaard generieke voorzieningen** door Directie Digitale Voorzieningen verdient nog meer aandacht pre- en post KPE, ook wie doet wat en een bruikbare standaard PDC door de opgaven.
- **Digitalisering en Innovatie** nog dichter naar elkaar toebrengen rondom de opgaven zowel in de verkenningfase als in de realisatiefase.

Cluster Digitalisering, Innovatie en Informatie (DII)

