

Bijlage G: Tijdspad totstandkoming nadere opdrachten

De totstandkoming, uitvoering en oplevering van nadere opdrachten volgt het onderstaand tijdspad.

Stap	Actie	Reactietermijn
1	Opdrachtgever mailt de opdrachtnemer om een fysieke afspraak, in de mail is de behoefte van de opdrachtgever verwoord.	Binnen 5 werkdagen na aangeven van opdrachtgever vindt de fysieke afspraak plaats. De opdrachtnemer organiseert de afspraak. Het doel van de afspraak is te komen van een behoefte naar een vraagspecificatie.
2	De opdrachtnemer mailt de vraagspecificatie naar de opdrachtgever n.a.v. de fysieke afspraak.	Binnen 5 werkdagen vult de opdrachtgever de vraagspecificatie aan en mailt de opdrachtnemer de verbeterde vraagspecificatie.
3	Op basis van de verbeterde vraagspecificatie levert de opdrachtnemer aan opdrachtgever een concept- offerte aan inclusief plan van aanpak en oplevertermijn concept-rapport	Binnen 5 werkdagen na ontvangst verbeterde vraagspecificatie mailt de opdrachtnemer aan de opdrachtgever de offerte.
4	Levering offerte door opdrachtnemer inclusief plan van aanpak en oplevertermijn concept-rapport	Binnen 10 dagen na ontvangst verbeterde concept-nadere opdracht
5	Levering nadere opdrachtverlening door opdrachtgever	Binnen 15 werkdagen na ontvangst offerte inclusief afspraken over datamanagement, tussenproducten en betaaltermijnen gekoppeld aan prestaties
6	Aanlevering concept-rapport door opdrachtnemer conform nadere opdrachtverlening	
7	Vragen en opmerkingen over concept-rapport opgesteld door opdrachtgever	Binnen 7 werkdagen na verschijnen concept-rapport
8	Overleg over concept-rapport opdrachtnemer en opdrachtgever	Binnen 14 werkdagen na verschijnen concept-rapport
9	Verwerking vragen en opmerkingen door opdrachtnemer	Binnen 7 werkdagen na overleg
10	Vaststelling eindrapport door opdrachtgever	Na adequate verwerking van vragen en opmerkingen
11	Beschikbaarheid data en algoritmes voor opdrachtgever door opdrachtnemer	3 werkdagen na vaststelling eindrapport door opdrachtgever

*Indien lopende nadere opdracht nieuwe behoeften oproept start het proces wederom bij stap 1. Met andere woorden, geen uitbreiding of scopewijziging bestaande nadere opdrachtverlening.

**Ingeval het overeengekomen tijdschema niet gehaald wordt treden de opdrachtnemer en opdrachtgever in overleg.

- Rondvraag: Mogelijkheid deelnemers om vragen te stellen of nieuwe onderwerpen aan te brengen.
- Sluiting: einde vergadering met een samenvatting van de besproken punten en de afgesproken actiepunten.

Daarnaast is eenmaal per jaar een strategisch overleg over de ontwikkelingen van het partnership en marktontwikkelingen. De rapportage over het Social Return on Investment wordt ook tijdens het strategisch overleg geagendeerd.