



Scriptie: Choice Circles



Lasse Fennis

Afstudeerscriptie - Choice Circles



Afstudeerproject:	<i>Choice Circles</i>
Student:	Lasse Fennis
Studentnr:	1547296
Email:	lm.fennis@gmail.com
School:	Hogeschool van Utrecht (FNT)
Afstudeerbegeleider:	Jos van Reenen
Bedrijf:	Choice Business Partners
Bedrijfsbegeleider:	Adri van der Waal
Plaats:	Vleuten
Documentversie:	3.3
Datum:	16 december 2013

Voorwoord

Dit is de afstudeerscriptie van Lasse Fennis. Een student aan de Hogeschool van Utrecht. De afstudeerscriptie is het laatste onderdeel van mijn opleiding Information Engineering.

Ik zou dit voorwoord graag willen gebruiken om een aantal bedankjes te maken.

Allereerst wil ik het bedrijf Choice Business Partners bedanken waarin ik mijn afstudeerproject kon doen. Binnen dit bedrijf dan ook speciale bedankjes aan de partners Adri van der Waal en Ronald Kruijf.

Ook wil ik mijn schoolbegeleider Jos van Reenen, van de Hogeschool van Utrecht bedanken. Ik heb voor mijn gevoel veel aan hem gehad en kan niks anders doen dan hem prijzen als afstudeerbegeleider.

Dan zou ik ook nog graag wat persoonlijke bedankjes maken aan mijn ouders en aan de vrienden die dicht bij mij staan. Zij hebben voor de mentale steun gezorgd die ik dit traject wel eens nodig heb gehad.

Als laatste zou ik dit document graag op willen dragen aan mijn opa, die zeer spijtig, niet meer mee heeft kunnen maken hoe een van zijn kleinkinderen een hogeschool diploma heeft kunnen behalen.

Rust In Vrede , M.B. Fennis
(1.12.1928 - 26.09.2013)

Management samenvatting

Thema en aanleiding

Dit is de afstudeerscriptie van Lasse Fennis. Ik heb deze geschreven naar aanleiding van een afstudeerproject binnenin Choice Business Partners. Dit is een bedrijf gericht op digitale communicatie.

Choice Business Partners wil haar markt verbreden en heeft ervoor gekozen om dit uit te besteden als afstudeeropdracht.

In dit rapport leest u de ontwikkeling die leidde tot een nieuwe oplossing. Na een aantal concepten, is er uiteindelijk een nieuw product ontstaan genaamd Choice Circles.

De vraagstelling: hoe automatiseer ik communicatie over/met documentatie, terwijl de veiligheid van betreffende documentatie op gepast niveau wordt gehandhaafd voor dossier verwerkende partijen.

Conclusies

Het antwoord op de probleemstelling is een nieuwe ontwikkeling welke Choice Business Partners wil gaan realiseren.

Na vaststelling van het op voorhand al falen van de eerste oplossing heb ik besloten tot het inzetten van een alternatieve oplossing, gebaseerd op de nieuwe resultaten van mijn onderzoek hierboven, dit heb ik vervolgens ontworpen, met daarbij extra functionaliteiten als een overzicht van alle lopende dossiers. Dit concept was dusdanig revolutionair dat oud-notaris Jan Willem van Ee zich heeft gecommitteerd om deze nieuwe oplossing in de markt te zetten, hetgeen de slagingskans van deze oplossing positief beïnvloed.

Aanbevelingen

De aanbevelingen die ik naar Choice Business Partners wil doen, is om allereerst de Proof of Concept succesvol te laten lopen binnen de notariskantoren. Als dit als succesvol wordt beschouwd, kan tijdens het proberen uit te rollen naar deze markt, ook geprobeerd worden om in de advocatekantoren een Proof of Concept uit te voeren. Op dit moment is er een advocatenkantoor waar contact mee is, en deze is enthousiast over het concept. Ook staan zij in de toekomst open voor een Proof of Concept.

Inhoudsopgave

VOORWOORD	3
MANAGEMENT SAMENVATTING	4
1. INLEIDING	7
2. PROBLEEMSTELLING.....	8
4. DOELSTELLING(EN) VAN CHOICE BUSINESS PARTNERS.....	10
6. DE UITGANGSPOSITIE	14
7. DE RESULTATEN	19
7.1 OPGELEVERDE PRODUCTEN.....	19
7.2 HET ONDERZOEKSRESULTAAT	19
7.3 MOGELIJK ANDERE OPLOSSING MET CONSEQUENTIES.....	20
7.4 HET RESULTAAT EN ADVIES.....	20
7.5 CHOICE CIRCLES.....	21
7.5.1 Uitleg Circles.....	21
7.5.2 Het nieuwe proces.....	22
7.5.3 Extra functionaliteit en nieuw unique selling point.....	24
7.5.4 Beveiliging.....	25
7.5.5 Visie en Scope	26
8.1 DE BEGINFASE	27
8.2 DE REQUIREMENTS	27
8.3 BEDACHTE CONCEPTEN/OPLOSSINGEN	28
8.4 HUIDIGE OPLOSSING.....	29
8.4.1 Half open concept.....	29
8.5 CONCLUSIE.....	30
8.6 EXTRA IDEEËN.....	30
8.7 GEBRUIKTE METHODEN EN METHODIEKEN.....	31
9. AANPAK ONDERZOEK	34
9.1 DE HUIDIGE WERKWIJZE TEN OPZICHTE VAN DE NIEUWE WERKWIJZE.....	34
10. HET IMPLEMENTATIEPLAN.....	35
10.1 SCOPE TIJDENS IMPLEMENTATIE	35
10.2 IMPLEMENTATIE VAN ROLLEN EN VERANTWOORDELIJKHEDEN.....	35
10.3 COMMUNICATIEPLAN EN VERANTWOORDELIJKHEDEN	35
10.4 LEVERANCIERSMANAGEMENT EN OVERZICHTSVERGADERINGEN.....	35
10.5 AFRONDING IMPLEMENTATIE.....	36
11. CONCLUSIES	37
PROJECT PLANNING	56
BIJLAGE C: REQUIREMENTS RAPPORT	60
VISIE.....	67
BIJLAGE D: FUNCTIONEEL ONTWERP	75
ACTIVITEITENDIAGRAM UC2	89
WIREFRAME UC24	155
WIREFRAME UC25	156
BIJLAGE E: DIAGRAMMEN EN WORKFLOWS	169
BIJLAGE F: GESPREKKEN NOTARISSEN.....	174

BIJLAGE G: HUIDIGE NOTARIS PROCESSEN EN ROLLEN..... 186

*Tijdens het exporteren naar PFD formaat, wil het zich voordoen dat niet elke kop in de samenvatting verschijnt.

1. Inleiding

Choice Business Partners is een bedrijf dat gericht is op digitale communicatie tussen bedrijven, overheden en particulieren, ofwel ketenintegratie.

Hiervoor hebben zij de Choice Business Portal ontwikkeld. Deze Portal zorgt voor digitale en gecertificeerde uitwisseling van XML-berichten. Deze Portal is op dit moment geïntegreerd in Digipoort van de overheid.

De aanleiding om het huidige Portal uit te breiden is ontstaan tijdens een gesprek met een notaris inzake de Escrow¹-regeling. Hierdoor kwam de functionaliteit van het huidige Portal ter sprake. De notaris stelde de vraag aan Choice Business Partners of er behalve XML-berichten ook documenten uitgewisseld konden tussen zogeheten “dossierverwerkers”. Onder dossierverwerkers vallen notarissen, advocaten, verzekeraars et cetera. Choice Business Partners gaf aan geïnteresseerd te zijn en op zoek te gaan naar een passende oplossing.

Via mijn netwerk kreeg ik te horen dat er een vanuit Choice Business Partners een mogelijke opdracht was voor een Business Analyst/Functioneel Ontwerper. Ik, Lasse Fennis, heb daarop contact gezocht met Choice Business Partners en al snel bleek dat de gewenste oplossing voor mij geschikt was als afstudeeropdracht.

¹ <http://nl.wikipedia.org/wiki/Escrow-overeenkomst>

2. Probleemstelling

Dossier verwerkende kantoren, zoals notariskantoren werken in veel gevallen nog ouderwets. Dit houdt in dat er nog veel post over en weer gaat. Naast de kosten (papier, inkt, postzegels) brengt het ook nog eens veel handelingstijd met zich mee. Daarnaast duurt de communicatie langer doordat het even duurt eer de post aangekomen is bij betrokken partijen en cliënten. Dit kan tegenwoordig efficiënter. Kantoren zijn het hier wel over eens, maar houden ook niet van een drastische verandering in hun proces. Daarnaast staat de beveiliging nog steeds bovenaan. Hierdoor is email geen oplossing voor verzending.

Zo werkt een notaris aan een akte door middel van tussenrondes² en communicatie tussen betrokken partijen (zoals makelaar en bank) en met de cliënten (als koper en verkoper). Voor een uitgebreid voorbeeld van zo'n communicatieronde, verwijs ik naar bijlage G.

In het onderzoek wordt ook rekening gehouden of de “communicatie met documenten tussen partijen” eveneens toepasbaar is voor andere dossier verwerkende partijen, zoals advocatenkantoren. Er moet onderzoek worden gedaan naar zo'n flexibel mogelijke oplossing met zo min mogelijk benodigd maatwerk in de toekomst. Deze oplossing moet de efficiëntie verhogen en de veiligheid kunnen waarborgen.

De vraagstelling die hoort bij de probleemstelling is: *hoe automatiseer ik communicatie over/met documentatie, terwijl de veiligheid van betreffende documentatie op gepast niveau wordt gehandhaafd voor dossier verwerkende partijen.*

² Een notaris stelt een voorlopige akte op, die rondgestuurd kan worden naar betrokken partijen en cliënten. Deze geven hier vragen en/of opmerkingen aan, alvorens de notaris een eindversie van de akte oplevert.

3. Analyse van het probleem

Voordat ik meteen over de oplossing van het probleem begon na te denken, vond ik het belangrijker om eerst het probleem zelf te analyseren. Ik heb hiervoor de “4w – methode”³, beter bekend als de “Wie, Wat, Waar, Wanneer en hoe” vragen, toegepast. Eerdere ervaringen in schoolprojecten met deze methode waren positief.

Wat gebeurt er?

Dossier verwerkende kantoren, zoals notariskantoren werken in veel gevallen nog ouderwets. Dit houdt in dat er nog veel post over en weer gaat. Naast de kosten (papier, inkt, postzegels) brengt het ook nog eens veel handelingstijd met zich mee. Daarnaast duurt de communicatie langer doordat het even duurt eer de post aangekomen is bij betrokken partijen en cliënten.

Wie veroorzaakt het probleem?

Alhoewel er geen veroorzaker aangeduid kan worden, is het aan Choice Business Partners om de doelgroepen zoals notarissen ervan te overtuigen dat er efficiënter gewerkt kan worden.

Waar vindt het probleem plaats?

Naar aanleiding van verschillende gesprekken met oud notaris (Jan Willem van Ee), een huidig kandidaat-notaris (Dinie van der Meulen) en twee actieve notariskantoren (VAN EE & DE JONGE) en (Turn Legal) is geconstateerd dat veel notariskantoren baat zullen hebben bij een nieuwe oplossing.

Wanneer doet het probleem zich voor?

Het probleem geldt voor het gehele proces rondom de communicatierondes binnen notariskantoren.

Hoe vaak vindt het probleem plaats?

Het betreft hier de dagelijkse gang van zaken. Als zodanig treedt het probleem dagelijks op.

Door naar de antwoorden te kijken op bovenstaande vragen kan geconcludeerd worden dat er manieren zijn om efficiënter en met minder kosten het werk uit te voeren. De huidige werkwijze bij het notariskantoor blijft nagenoeg onveranderd. Uit gesprekken met notarissen (zie bijlage F) is gebleken dat men hier veel waarde aan hecht.

Er moet dus een oplossing komen die het werkproces zo min mogelijk verandert maar wel bevordert (efficiënter/minder kosten). Daarnaast moet het eenvoudig te implementeren zijn.

³ <http://www.carrieretijger.nl/functioneren/professionele-vaardigheden/besluiten/probleemanalyse>

4. Doelstelling(en) van Choice Business Partners

De visie van Choice Business Partners is om onderscheidend te zijn met flexibiliteit en efficiëntie in de digitale ketenverwerking. Choice Business Partners is de Partner voor de informatie uitwisseling van bedrijven naar bedrijven, naar de Overheid en naar Consumenten markt. Een voorbeeld is de digitale berichtgeving tussen de overheid en het UWV. (Uitvoeringsinstituut Werknemersverzekeringen).

Om de hierboven genoemde visie verder uit te bouwen, wil Choice Business Partners toetreden tot “dossier verwerkende” bedrijven zoals notaris- en advocatenkantoren. Zij willen deze kantoren allemaal laten profiteren van de Portal (of eventuele nieuwe oplossing), om documenten digitaal te kunnen delen in plaats van postverzending.

De missie van Choice Business Partners is om 100 van de 1300 notariaten⁴ in 2014 aan te laten sluiten op de nieuwe oplossing. In 2015 zal dit verder op moeten lopen naar 250 notariaten.

De strategie voor deze missie is om in samenwerking met een notariskantoor een oplossing te ontwikkelen die aansluit op de behoefte en het proces van een notariskantoor. Vervolgens zal een Proof of Concept gedraaid worden met minimaal 1 notariaat. Als hier de nodige positieve resultaten uit zijn voortgekomen, dan is de volgende stap om de het product naar de markt te brengen. Tevens zal er gekeken worden of de toepassing ook bruikbaar is voor advocatenkantoren.

De bijkomende doelstellingen zijn dat de efficiëntie verbeterd wordt, en de kosten omlaag gaan. Dit is haalbaar door middel van digitaal te werken in plaats van per post. Daarbij moet er rekening gehouden worden dat het van groot belang is de beveiliging hoog te houden. De documenten die in deze kantoren omgaan bevatten vertrouwelijke informatie en mogen dan ook niet in verkeerde handen terecht komen. De focus moet blijven op de huidige methode van het communicatieproces van de notariskantoren.

⁴ <http://www.knb.nl/de-notaris/feiten-en-cijfers>

Om de visie, missie en strategie te bepalen, heb ik hieronder een SWOT⁵ analyse gemaakt.

Interne & externe analyse

Sterke punten	Zwakke punten
Innovatief met door ontwikkelen.	Nog geen naamsbekendheid.
Concurrentie strategie door lagere prijs.	Kleinschalig.
Vrijheid in creatief ontwikkelen.	Financiële beperkingen.
Duidelijke strategie en visie.	Nadelig heden tegenover concurrentie: kleiner bedrijf, minder naamsbekendheid en minder financiële middelen.
Toekomstig gericht en snel aanpasbaar aan de markt.	Financieel succes is nodig voor voortbestaan.
Unieke oplossingen in de huidige markt.	
Behoeft oplossend.	
Goede onderhandelingspositie in de zakelijke markt.	
Snelle ontwikkeling voor nieuwe doelgroepen.	

Kansen	Bedreigingen
Betreden van een nieuw segment.	Mogelijke toetreding van nieuwe concurrenten.
Snelle groei van de markt. Grote behoefte. (Cloud)	
Zeer grote markt/doelgroepen.	

Kijkende naar de missie om in 2014, 100 notariaten aan te sluiten en in 2015, nog eens 150 notariaten aan te sluiten, toont deze SWOT het volgende inzicht:

De ontwikkeling van Choice Business Partners is snel en in januari/februari 2014 zal de Proof of Concept kunnen lopen. Deze moet, na een maand gedraaid te hebben, genoeg inzicht kunnen geven of er aanpassingen gedaan moeten worden of dat het systeem het benodigde resultaat levert. Vervolgens zou er dan vanaf februari/maart 2014 uitgerold kunnen worden naar de markt.

Choice Business Partners en ikzelf zien in deze steekproef van twee notariaten genoeg relevantie omdat hierbinnen een huidig notaris, twee kandidaat-notarissen (waarvan één in veel verschillende kanoteren gewerkt heeft) en een oud-notaris met veel ervaring en gevoel voor vooruitgang en innovatie zich bevinden. Hierdoor heb ik en tevens ook

⁵ <http://www.confrontatiematrix.nl/swot-analyse.html>

de meewerkende notarissen, een goed genoeg beeld van het huidige proces en weten zij waar verbeteringen kunnen liggen.

Tijdens de ontwikkeling van dit project heeft oud-notaris Jan Willem van Ee opgeroepen om voor de verkoop van het product te gaan staan. Dit vanwege zijn vertrouwen in de nieuwe oplossing en de “eigen taal” die de notarissen spreken, en die volgens hem nodig schijnt te zijn om het product makkelijker te kunnen verkopen. Hij is ervan overtuigd dat hij het in de markt kan zetten. En hij heeft het streven van 250 kantoren in 2 jaar geopperd aan Choice Business Partners.

Na enig onderzoek op de markt ben ik nog op de volgende punten gekomen:

Eventuele concurrentie die eraan kan komen kunnen de bedrijven zijn die op dit moment de administratiesoftware leveren. Er is hier nog geen teken van, maar omdat deze bedrijven al in het notarisproces zitten, zouden zij ook kunnen zien dat er nog verbetering ligt buiten de administratie.

Op dit moment zijn er ook een paar bedrijven die software leveren aan notariaten om al hun documenten op de Cloud in een beveiligde omgeving op te kunnen slaan. Echter focussen zij zich (op dit moment) nog niet op de communicatierondes tussen notariaten en belanghebbende partijen. Maar vooralsnog zou het goed kunnen zijn dat ook deze bedrijven zich bezig houden met nieuwe ontwikkelingen binnen deze markt en zo kan deze concurrentie ontstaan.

De samenwerkende notarissen zijn ervan overtuigd (met wat zij meemaken en om zich heen zien), dat notariaten niet snel van het huidige werkproces switchen en zeker niet zomaar van software leverancier. Notarissen hebben echter wel steeds meer behoefte naar vooruitgang en daarmee bedoelde digitalisering van bepaalde processen. Als dit aangeleverd kan worden namens een notaris (Jan Willem van Ee, die voor de verkoop wil staan). Is hij ervan overtuigd dat het “first come first serve” zal zijn in deze markt.

Kijkende naar al deze ontwikkelingen en ervan uitgaande dat de uitrol van de nieuwe ontwikkeling van Choice Business Partners al in februari/maart 2014 zou kunnen starten onder leiding van Jan Willem van Ee. Is de missie zeker haalbaar.

5. De opdrachtomschrijving en deelopdrachten

In het kader van het digitaliseren van de communicatiestroom ten behoeve van de dossier verwerkende partijen, is het de bedoeling een oplossing te ontwikkelen die het met eventuele hulp van de Portal van Choice Business Partners deze kantoren mogelijk maakt om documentatie aan te bieden aan belanghebbende partijen via de Portal. Hierbij zijn een aantal randvoorwaarden gedefinieerd die per “component” van het platform beschreven moeten worden.

Deelopdrachten zijn:

- Een procesanalyse van een notaris- en advocatenkantoor. Huidige kantoren zijn namelijk erg gesteld op hun eigen werkprocessen en de kunst is om de oplossing zo goed mogelijk aan te laten sluiten.
- Een Functioneel Ontwerp waarin een blauwdruk is gemaakt voor de oplossing. Het Functioneel Ontwerp zal gebruikt worden door de programmeur om de oplossing te realiseren.

Randvoorwaarden zijn:

- Documenten die gemaakt zijn door bijvoorbeeld een notaris of advocaat, moeten op een beveiligde manier aangeboden worden. Betrokken partijen krijgen een push bericht als er iets voor hun klaar staat.
- De toegang en de omgeving van de oplossing moet beveiligd zijn.
- Als pilot voor de oplossing zal er tenminste één notariskantoor benaderd worden om een Proof of Concept te draaien.

Risico's zijn:

- Belanghebbende partijen als makelaar, bank en verzekeraar moeten voordeel zien in de nieuwe manier van werken van de notaris. Als zij geen account aan willen maken, om de stukken die voor hen zijn bedoeld, digitaal te bekijken dan komt de oplossing niet tot zijn volle recht. De notarissen zijn echter van mening dat als de oplossing laagdrempelig (gemakkelijk aan te sluiten) is, dat belanghebbende partijen dit dan als minder moeite zien als om post te openen etc.

6. De uitgangspositie

De uitgangspositie van Choice Business Partners was begin mei 2013 om hun huidige Portal (zie inleiding) ook in te gaan zetten in een nieuwe markt. Kijkend naar de nieuwe gekozen markt (notarissen) was de uitgangspositie was om de notaris te ondersteunen in zijn “akte-wording” proces. Hiermee wordt bedoeld dat een akte⁶ in de beginfase nog een concept is. Na communicatierondes (met belanghebbende partijen als bank, makelaar, cliënten etc.) waarin extra materiaal en informatie geworven wordt, komt de notaris uiteindelijk met een laatste ontwerp. Deze wordt door de notaris en betrokken partijen ondertekend en vervolgens is het een officiële akte.

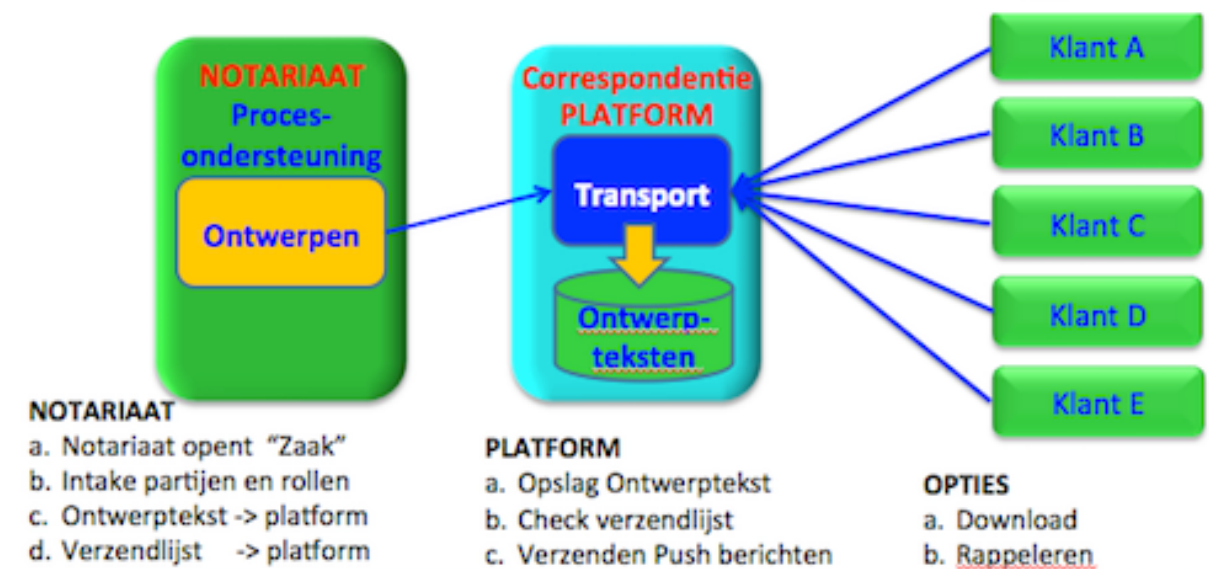
Na een gesprek met oud-notaris Jan Willem van Ee kwamen de volgende uitgangspunten aan het licht:

- Notaris blijft altijd de eigenaar van het document (akte).
- Notaris biedt de conceptversie aan het platform.
- Opmerkingen/vragen moeten vanuit de belanghebbende partijen “gevraagd” kunnen worden aan platform.
- Afronding van de communicatie binnen het platform leidt tot een akte.

Andere uitgangspunten voor het effect van de digitale ondersteuning:

- Betere afhandeling/informatievoorziening aan partijen.
- Snellere afhandeling van de distributie.
- Efficiëntere afhandeling, minder behandelingskosten.

Hierbij is het volgende concept bedacht:



⁶ Akte is een officieel document. Het Nederlandse Wetboek van Burgerlijke Rechtsvordering definieert akten als: "ondertekende geschriften, bestemd om tot bewijs te dienen" (Wikipedia)

Eisen die verder werden gesteld aan het platform waren:

- Aansluiten op procesondersteuning notariskantoor.
- Document versleuteld aanbieden en opslaan.
- Rollen en partijen inregelen door opgave notaris.
- Notificatie via email versturen naar partijen.
- Download van het ontwerp document mogelijk maken.
- Intrekken toegangsrechten bij afronding "zaak".

Met dit concept, uitgangspunten en eisen ben ik tezamen met één van de partners van Choice Business Partners naar notariskantoor "VAN EE & DE JONGE" gegaan. Het concept dat ik bedacht had sloeg aan. We kregen de mogelijkheid om in een nieuwe afspraak een kijkje te nemen in het werkproces. Daarnaast kregen we inzicht in de administratiesoftware van "Van Brug".

Toen dit allemaal helder was, ben ik gaan onderzoeken en analyseren welke stukken in het huidige proces geautomatiseerd konden worden, ook kijkend naar de uitgangspunten.

Jan Willem heeft vanaf dit moment ook een oud collega geregeld die zich beschikbaar heeft gesteld als "toekomstig gebruiker" en tevens mij een hoop informatie kon verschaffen. Het gaat hier om Dinie van der Meulen (kandidaat notaris). Zij heeft in vele kantoren gewerkt en zit al lang in het vak.

Jan Willem, Dinie en Hans de Jonge (hoofdnotaris van het bezochte kantoor) wisten ons duidelijk te maken dat notarissen erg gehecht zijn aan hun huidige proces. (Die globaal gezien hetzelfde is in elk kantoor als het proces hiernaast.) Vanuit dat standpunt heb ik ook beredeneerd en wilde ik de intake en de verzendlijst ook in het systeem hebben.

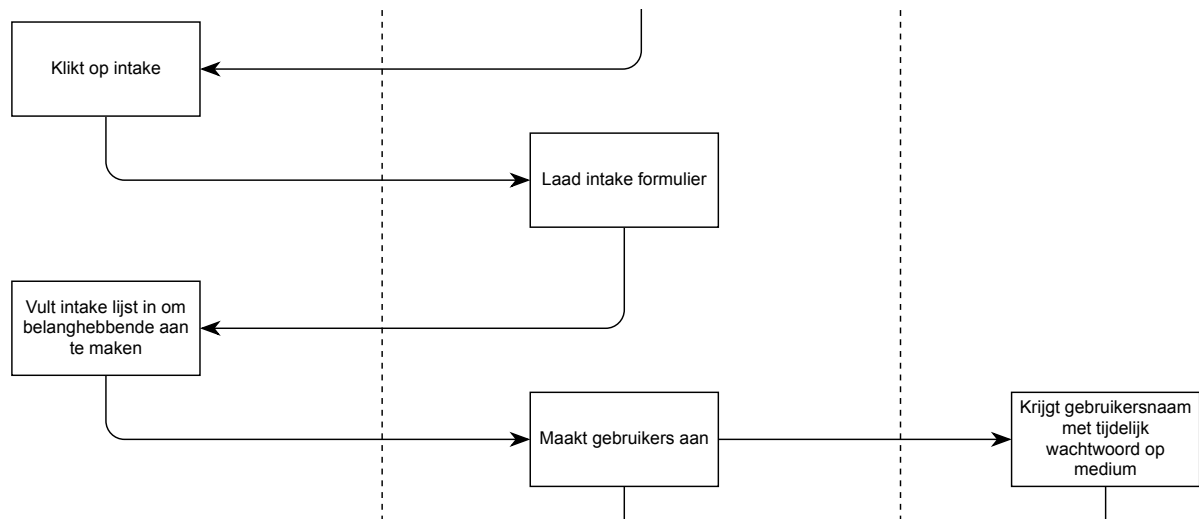
Daarnaast was beveiliging een duidelijke requirement. Choice Business Partners heeft een hosting partner "Uniserver"⁸, die ISO gecertificeerd is. Deze is verantwoordelijk voor de verwerking en opslag van Choice Business Partners. Over de internetverbinding beschikt Choice Business Partners over een EV-SSL-certificaat. Deze is beveiligd tegen derde partijen van buitenaf die op de verbinding willen "afluisteren". Alleen de uiteindes van de verbindingen (namelijk die van de gebruikers zelf) zouden mits gehackt te worden nog open kunnen liggen. Vandaar dat ik dit ook onderzocht heb en op het gebruik van Tokens ben gekomen. Dit is een apparaat die directe toegang biedt naar de online omgeving. Zonder dit apparaat (hardware matig/softwarematig), is het



⁷ <http://www.vanbrug.nl/software/notariaat>

⁸ <https://www.uniserver.nl>

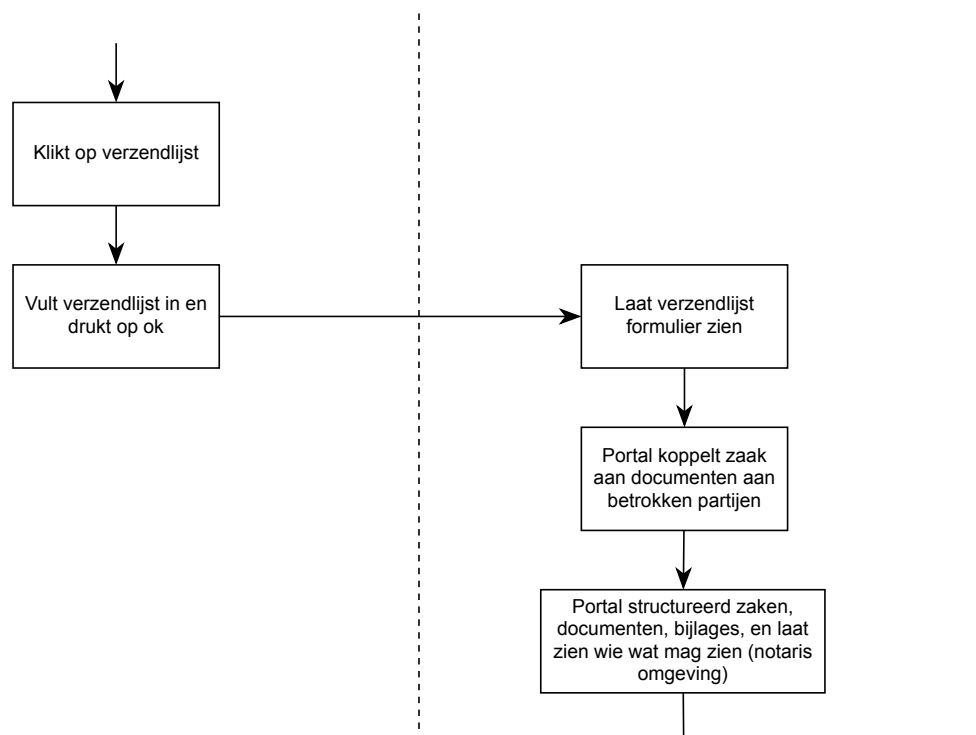
onmogelijk om door middel van de computer te hacken om naar de omgeving te komen. Om meer informatie hierover te verkrijgen ben ik samen met de partners van Choice Business Partners naar Giritech in Almere gegaan. Giritech levert zelf een hardwarematige Token⁹. En Giritech zag ook mogelijkheden met de Token in het nieuwe proces. Vanuit hier heb ik een Workflow gemaakt voor het nieuwe proces. Hieronder geef ik een paar kritieke stukjes van deze workflow weer. Voor de volledige diagram verwijst ik naar bijlage E.



Hierboven in het stuk workflow klikt de notaris op “intake” in het systeem om vervolgens zijn intake lijst, die hij zelf op kantoor heeft met de gegevens van de cliënten en belanghebbende partijen, in te vullen. Ik heb voor invullen en niet voor uploaden gekozen, omdat het systeem niet alle gegevens nodig heeft die de notaris heeft van de cliënt of belanghebbende partijen. Wel heb ik onderzocht of het relevant zou zijn om bepaalde delen van de lijst uit te lezen. Vervolgens kan de notaris gebruikers aanmaken in het systeem (bijvoorbeeld makelaar, verzekeraar, koper en verkoper). Dit aanmaken is vergelijkbaar als het bij elkaar verzamelen van de gebruikers die nodig zijn, en die de medewerkers van kantoor uitzoeken middels standaard profielen (zie bijlage G).

⁹ <http://www.giritech.com/nl/Products/Product-introduction>

Iets later in het proces is het volgende te zien:



De notaris heeft zojuist de gebruikers “virtueel” aangemaakt in het systeem en daarvan zijn de uitnodigingen om een account aan te maken op het systeem verstuurd, aan de gebruikers. Vervolgens zoals hierboven te zien is, vult de notaris zijn verzendlijst in zoals op zijn kantoor in het systeem. Dit wordt niet geüpload omdat de notaris alleen standaard templates op papier heeft (die bevestiging heb ik ook gekregen van het tweede kantoor “Turn Legal” welke later in beeld kwam). Echter de vraag die ontstond was: hoe wordt de koppeling gedaan bij een upload van een document?

De intake gegevens moesten gekoppeld worden aan de gebruikers en vervolgens zouden de gebruikers gekoppeld moeten worden aan de verzendlijst net als het up te loaden document. Hier kwamen de programmeur en ik niet helemaal uit. Tevens vond ik het, niet geheel efficiënt werken door steeds twee lijsten te moeten invullen/uploaden alvorens er documenten geüpload werd. Doordat ik er op dit moment ook achter kwamen dat er in één zaak inclusief bijlages zo’n 40 documenten geüpload moest worden, vond ik dat er nog eens goed nagedacht worden over de oplossing.

Half juli 2013 werd de uitgangspositie van Choice Business Partners door mijn onderzoek dus anders. De uitgangspunten bleven bestaan. Echter de oplossing kon beter en makkelijker. Het concept was duidelijk. De notaris wil iets uploaden en vervolgens kiezen door ‘wie’ ‘wat’ gezien mocht worden.

Na deze oplossing verder uit te werken in onder andere Use Cases. Stond eind juli de nieuwe en laatste uitgangspositie van Choice Business Partners vast. Deze nieuwe oplossing zou op het eerste zicht ook makkelijk toepasbaar kunnen worden op andere documentverwerkers, zoals de advocaten.

De uitgangspositie van Choice Business Partners is dan ook geworden om ten eerste een nieuwe oplossing te verzinnen (een geheel nieuw project) waarin de Portal van Choice Business Partners losgelaten wordt. Hiervoor heb ik gekozen, omdat de uiteindelijke oplossing flexibeler is en qua productietijd geen noembaar verschil zou zitten volgens de huidige programmeur. Ten tweede moet de focus op het notariaat blijven bestaan. Door deze keuze wordt het niet al te snel te breed, totdat het uiteindelijk niet meer goed toepasbaar zou zijn voor notarissen, of zou het zo breed worden dat een oplossing als een 'SharePoint' misschien aantrekkelijk zou worden. Een optie die niet de voorkeur heeft vanuit Choice Business Partners. Met name door de kosten.

De oplossing moet aan de uitgangspunten eerder dit hoofdstuk blijven voldoen. Ook moet het zo dicht mogelijk bij het notarisproces blijven. Dit om het voor notariskantoren aantrekkelijk te maken om over te stappen. Hiernaast moet de oplossing de flexibiliteit hebben om ook toepasbaar te zijn op een andere dossierverwerker, namelijk de advocatenkantoren.

7. De resultaten

Dit hoofdstuk is opgesplitst in deel-hoofdstukken. De resultaten worden verdeeld in de opgeleverde producten, het resultaat van het onderzoek, de mogelijke oplossingen die daaruit zijn voortgekomen en een advies daarover.

7.1 Opgeleverde producten

Ik ben met Choice Business Partners in overeenstemming gekomen om een Plan van Aanpak op te leveren. Hierin wordt het beginpunt (het idee/onderzoeksresultaat) en het uitgangspunt behandeld.

Daarnaast zal er een requirements rapport worden opgeleverd. Dit document is gebaseerd op een afgebakend 'visie scope' document.

Verder ingaand op het requirements rapport zal een Functioneel Ontwerp worden opgeleverd. Dit is de basis van de oplossing en vanuit dit rapport zal de programmeur van Choice Business Partners de oplossing realiseren.

7.2 Het onderzoeksresultaat

Allereerst de eerste ontwikkeling: Na de nodige gesprekken met notarissen (zie bijlage F) was ik al een stuk bezig met de beeldvorming van de oplossing, hier en daar begonnen zich ook al ontwerpen te vormen. Het laatst beschreven onderzoeksresultaat dat er lag was een globale oplossing gericht op de dossier verwerkende kantoren als notarissen en advocaten.

Om aan de requirements te voldoen was het nodig om een webapplicatie te bouwen. Hierop zou de notaris in kunnen loggen om vervolgens een nieuwe "zaak" aan te maken. Dit door een document te uploaden met een "intakelijst" + "verzendlijst". Hij moest dan een aantal gegevens invoeren over de persoon voor wie het document bedoeld was. Doordat deze informatie al beschikbaar zou zijn in de administratie software van de kantoren, zou de visie zijn om de webapplicatie te koppelen aan deze administratie software.

De inlog codes van de belanghebbende partijen en cliënten werden verstrekt via email. En vervolgens konden zij inloggen, de voor hun bestemde content bekijken en eventueel hierop reageren via een "note". Deze notes werden voor de notaris eventueel gebundeld en naar hem toegezonden via email in een nog te verstrekken tijdsperiode.

Ook werd rapportage bijgehouden zodat een notaris of advocaat een beeldvorming kon krijgen over bijvoorbeeld hoelang een zaak zou lopen, voordat deze afgesloten werd. De details van al deze informatie wat opgenomen zou kunnen worden in de rapportage, is nog niet gedefinieerd.

Daarnaast kon er door het bedrijf gekozen worden voor extra beveiliging. De webapplicatie voorziet in alle benodigde beveiliging. Wat buiten deze scope valt is de beveiliging en het hack gevaar van de gebruiker zijn pc zelf. Als bedrijven ook hier tegen beveiligd willen worden dan kan Choice Business Partners hen voorzien van een Token. Dit kan hardware- (usb) of software- (app) matig. Dit betekent dat als iemand inlogt, deze een code krijgt op zijn token. Deze code behoort ingevoerd te worden in het open veld dat tevoorschijn komt na de gebruikersgegevens ingevoerd te hebben. Ook was het idee om TAN-codes toe te voegen voor de cliënten die zouden inloggen. Met de token en TAN-code is de beveiliging op bank- en overheidsniveau beveiligd.

Na een bezoek aan het notariskantoor VAN EE & DE JONGE kwam ik tot het inzicht dat voor een verdere vervolmaking van het concept, een koppeling gemaakt zou moeten worden tussen hun huidige administratiesoftware (Van Brug) en de web applicatie. Hierdoor zouden de verzend- en intake lijst in één keer vanuit de huidige administratiesoftware (Van Brug) geladen kunnen worden middels een plug-in.

Het notariskantoor VAN EE & DE JONGE gaf aan dat het realiseren van een dergelijke koppeling en het gebruik van een plug-in hoogstwaarschijnlijk geen toestemming zou krijgen. Het verzoek was dan ook om met een oplossing te komen zonder gebruik te maken van een koppeling met de huidige administratiesoftware (Van Brug). Na vaststelling van het op voorhand al falen van de eerste oplossing heb ik besloten tot het inzetten van een alternatieve oplossing, gebaseerd op de nieuwe resultaten van mijn onderzoek hierboven, dit heb ik vervolgens ontworpen, met daarbij extra functionaliteiten als een overzicht van alle lopende dossiers. Dit concept was dusdanig revolutionair dat oud-notaris Jan Willem van Ee zich heeft gecommitteerd om deze nieuwe oplossing in de markt te zetten, hetgeen de slagingskansen van deze oplossing positief beïnvloed.

7.3 Mogelijk andere oplossing met consequenties

Er is gekeken naar een oplossing via huidige technieken zoals een document management systeem zoals SharePoint. Echter, dit zou twee grote consequenties hebben. Ten eerste zou er vanuit een “open” kant gewerkt moeten worden naar een “gerichte” oplossing. Hierdoor bestaat het risico dat de focus niet helemaal juist is. Ten tweede is de aanschaf een grotere kostenlast dan de huidige manier van werken bij Choice Business Partners. Zij werken met studenten in stageverband om zo hun productiekosten laag te houden.

7.4 Het resultaat en advies

Vanuit het beeld dat Choice Business Partners had om notarissen te ondersteunen in hun ketenintegratie, ben ik dit gaan onderzoeken in samenwerking met een oud-notaris, een kandidaat-notaris en 2 notariaten. Ik heb het huidig proces in kaart weten te brengen, de uitgangspunten en eisen vanuit de notarissen en hier is vervolgens een oplossing uit gekomen. Echter, bij het onderzoeken en toetsen of deze oplossing ideaal zou werken of dat het goed zou aansluiten ben ik op een aantal vraagstukken gekomen als “hoe worden koppelingen gemaakt tussen verzendlijsten en documenten”? en “is deze oplossing zonder de software koppeling met “Van Brug” nou wel zo efficiënt”?

Ik heb deze vraagstukken onderzocht en geanalyseerd. Dit leidde uiteindelijk tot een nieuw onderzoeksresultaat. Dit is een goed resultaat, omdat het aansluit op het notarisproces, gemakkelijk in gebruik en gemakkelijk implementeerbaar is, zodat dit aantrekkelijk is geworden voor notarissen om over te stappen. En het is flexibeler en efficiënter geworden, tegenover de eerdere oplossing. Ook het idee dat dit makkelijk uit te breiden is naar soortgelijke markten, als documentenverwerking bij advocatenkantoren is ontstaan door het nieuwe resultaat.

Het advies naar Choice Business Partners is om deze oplossing uit te werken naar een Proof of Concept toe. Notariaat “VAN EE & DE JONGE” heeft zich hiervoor opengesteld. Deze Proof of Concept kan aantonen dat er daadwerkelijk efficiëntie en kostenbesparing te boeken valt op een hedendaagse manier van werken. De meewerkende notarissen zijn hier in ieder geval van overtuigd.

7.5 Choice Circles

Het resultaat is uiteindelijk Choice Circles geworden.

7.5.1 Uitleg Circles

Choice Circles is het nieuwe concept/idee van Choice Business Partners dat ik heb ontworpen. Het houdt in feite in dat een bedrijf zoals notaris- of advocatenkantoor zijn huidige proces kan digitaliseren. Dit is voornamelijk te zien met postverzendingen en communicatie zoals opmerkingen en vragen.

Binnenin Choice Circles zijn Circles (omgevingen) aan te maken, dit zijn de volgende 3 types;

1. Company Circle: dit is de standaard Circle (soort profiel omgeving) die de gebruiker bij het aanmaken van een account tot zijn beschikking krijgt.
2. Private Circle: dit is in de basis hetzelfde als een Company Circle, alleen kunnen hier geen collega's aan de omgeving toegevoegd worden.
3. Business Circle: Deze Circle kan zowel als Company dan wel Person gebruikt worden. Het houdt een gemeenschappelijke Circle in, met een initiatiefnemer of ook wel 'Circle Owner' genoemd.

Het verschil tussen een Private Circle en Company Circle is dat met een Company Circle er ook collega's aan toegevoegd kunnen worden. Degene die een Business Circle heeft aangemaakt (in dit geval een notaris) is tevens ook de 'Circle Owner'.

Middels deze Circles kunnen bestanden geupload worden in zelf ingerichte omgevingen. Vervolgens kunnen deze bestanden “geshared” worden door middel van een uitnodiging. Als de Company of Person nog niet in de contactenlijst staat, dan dient er een emailadres ingevoerd te worden waar de uitnodiging naartoe gaat. (vergelijkbaar met LinkedIn).

7.5.2 Het nieuwe proces

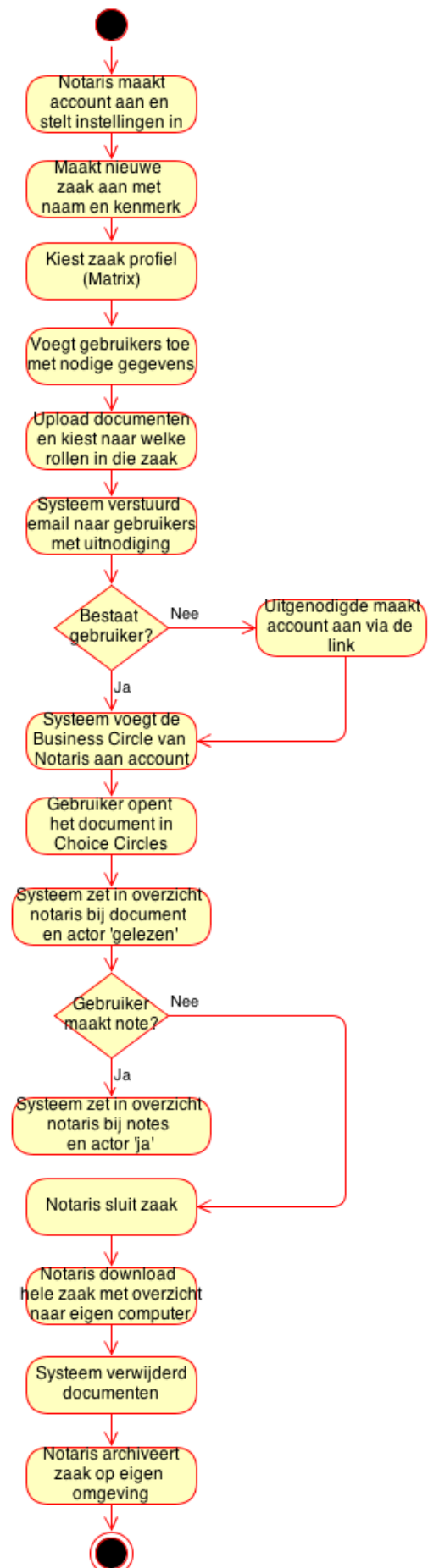
Het proces begint als volgt: Als een notariskantoor een contract tekent met Choice Business Partners dan kan de notaris hierna een account aanmaken bij Choice Circles en hebben zij daarin ook alle mogelijke opties openstaan. Nadat de notaris een bedrijfsaccountant heeft aangemaakt, heeft hij de keuze om in de instellingen bepaalde functies aan of uit te zetten. Hieronder vallen push berichten en het kunnen rappelleren (herinneren). Nadat dit is ingesteld, heeft een notaris ook de keuze om een collega in de omgeving toe te voegen of om eigen niet-gedeelde documenten hierin te uploaden. Om het notarisproces te ondersteunen, dient er een zaak aangemaakt te worden door middel van een Business Circle.

De stukken die de notaris toegezonden krijgt van belanghebbende partijen zoals een makelaar, bank en verzekeraar etc. moeten worden gedeeld met die partijen waarvoor deze bedoeld zijn. Ook worden stukken (documenten, paspoorten etc.) gestuurd door de cliënt. Deze moeten worden verspreid naar bepaalde partijen en uiteindelijk zal er een akte worden gemaakt die naar iedereen wordt verzonden.

Op dit moment gaat dit allemaal via de post, maar in de nieuwe oplossing gaat dit via Choice Circles.

Nadat de notaris een Business Circle heeft aangemaakt en hieraan de naam en kenmerk van de zaak heeft toegevoegd (deze namen schrijft hij over uit de eigen software administratie), maakt hij een distributiematrix aan (hierin kan hij profielen kiezen die de notaris zelf gebruikt op kantoor). Deze profielen zijn te zien in bijlage G. Hierin staan een aantal belanghebbende partijen(rollen) die bij de soorten zaken horen. Hierin hoeft hij alleen nog maar de namen en de emailadressen aan toe te voegen.

Nadat de notaris de distributiematrix heeft ingevuld en op 'opslaan' heeft gedrukt, kan hij zijn documenten uploaden in de Business Circle. Als hij een document heeft geüpload, kijkt de webapplicatie in de distributiematrix naar de personen die hier in staan, en laat dit schema zien aan de notaris. Hij vinkt vervolgens aan voor wie het geüpload



document is bedoeld en klikt op “bevestigen”. Het systeem zorgt ervoor dat alleen de personen die aangevinkt zijn voor het betreffende document deze kunnen zien (als zij inloggen en kijken in de Business Circle). Ook kijkt het systeem naar het emailadres of deze persoon al bekend is bij Choice Circles. Is dit het geval, dan wordt de desbetreffend persoon automatisch aan de Circle toegevoegd. Is dit niet het geval dan stuurt Choice Circles automatisch een uitnodiging om een account aan te maken naar het desbetreffend emailadres dat de notaris heeft ingevuld in de matrix (deze horen bekend te zijn bij de notaris). Als de gebruiker dus al bekend is, wordt er een bericht gestuurd via het systeem naar de mail van de gebruiker met daarin de melding dat er nieuwe documenten voor hem klaar staan in het systeem.

De belanghebbende partijen die nog geen account hebben bij Choice Circles, dienen een bedrijfsaccount aan te maken. Hun rol wordt automatisch toegevoegd aan de hand van het emailadres welke gekoppeld is van de matrix die de notaris heeft ingevuld. Cliënten die een uitnodiging hebben gekregen, kunnen via de uitnodiging een persoonlijk account aanmaken. In het persoonlijke account is het alleen mogelijk in eigen omgeving iets te uploaden (met een x aantal MB).

Nadat de belanghebbende partijen en de cliënten een uitnodiging hebben gehad (of account op uitnodiging hebben aangemaakt), zien zij in hun eigen omgeving een gedeelde Circle. Dit betreft de Business Circle van de notaris. Hierin zien zij weer de door notaris gekozen documenten die voor hun bedoeld zijn. Normaliter zouden deze documenten dus via de post opgestuurd worden voor communicatie (inlichten, vragen en/of opmerkingen). Dit is nu gedigitaliseerd.

Het is mogelijk voor de belanghebbende partijen en de cliënten om een opmerking te plaatsen bij het document. Dit kunnen opmerkingen of vragen zijn, maar het originele document wordt hierbij niet aangepast. Het is bedoeld om aan de notaris eventuele vragen te stellen of opmerkingen door te geven. In het huidige notarisproces waren dit de zogeheten “geeltjes” die op het document werden geplakt.

Als alle communicatierondes voorbij zijn, heeft de notaris alle mogelijke informatie om een officiële akte op te stellen. Als dit is gebeurd, kan hij deze ook digitaal uploaden in de Business Circle en versturen naar de partijen voor wie deze bedoeld is. Na dit moment is de officiële communicatie geëindigd en kan de zaak worden afgesloten. De Business Circle wordt hierbij dus ook afgesloten.

7.5.3 Extra functionaliteit en nieuw unique selling point

Ook is het mogelijk voor de notaris om een overzicht op te roepen waarin alle huidige lopende en afgesloten zaken te zien zijn. Hierin is onder andere te zien:

- Naam van de zaak;
- Namen en rollen betrokken partijen en cliënten;
- De documenten die zijn geüpload;
- Of er opmerkingen zijn geplaatst en door wie;
- Wanneer de zaak is geopend;
- En of de zaak al is afgerond.

In het huidige proces van de notaris, heeft deze niet de mogelijkheid om “grip” te houden op alle processen en weet hij dus niet altijd even goed wat er speelt. Dit is nu wel mogelijk.

Deze extra functionaliteit werd zo enthousiast ontvangen door de notarissen, dat dit tot een nieuw “unique selling point” leidde.

Een extra efficiëntieslag is gemaakt door middel van de notes (opmerkingen) die direct (ad-hoc) geplaatst kunnen worden bij het document. Hierdoor zal het proces sneller verlopen.

Ook is het dan mogelijk als de zaak gesloten is, om de gehele zaak met documenten en overzicht te downloaden naar de eigen omgeving.

Als laatste is er gelet op het “hybride” proces. Dit betekent dat het systeem ook let op de mensen die niet aangesloten zijn. In dat geval moet de notaris dus nog steeds zijn huidige proces gebruiken. Aangezien niet iedereen altijd digitaal zou kunnen of willen aansluiten, is het volgende bedacht: het systeem ziet of de gebruiker die is toegevoegd in de distributiematrix door de notaris ook een account heeft gemaakt. Zolang dit niet het geval is, ziet het systeem deze gebruiker als niet-aangesloten op de webapplicatie en geeft het systeem een melding aan de notaris. Die ziet in één keer dat hij in dit geval nog steeds het document via email (mits het document geen vertrouwelijke informatie bevat) of per post moet versturen. Ook hier is het voor de notaris makkelijker gemaakt, doordat op het document te drukken er een print functie mogelijk is.

Voor de extra opties in het systeem, wil ik graag verwijzen naar bijlage D. Hierin staat het Functioneel Ontwerp.

Er zijn extra's te vinden over bepaalde opties die de notaris kan instellen. De workflow van het nieuwe proces staat op de volgende pagina weergegeven.

Voor Use Case diagrammen, templates, activiteiten diagrammen en wireframes, verwijs ik graag naar bijlage D waar mijn Functioneel Ontwerp staat.

7.5.4 Beveiliging

Beveiliging is een groot onderdeel bij de notariskantoren. Notarissen gebruiken nog steeds post voor hun documentverzending. Aangezien email niet als geheel veilig wordt gezien.

Ik heb de verschillende invalshoeken waarin Choice Business Partners beveiligd, bekeken en gekeken of er nog meer beveiliging nodig zou moeten zijn voor de Proof of Concept.

Choice Business Partners werkt samen met een hosting partner genaamd Uniserver. Langs deze hosting partner gaan alle berichten en toekomstig documentverwerking en de opslag. Uniserver zelf is ISO 20.000 gecertificeerd¹⁰. Wat staat voor een beveiligde informatiestroom. Voor de verbinding van en naar Choice Business Partners via Uniserver, is Choice Business Partner EV-SSL gecertificeerd. Dit voorkomt dat de verbinding door een derde partij kan worden afgeluisterd.

Als laatste kijk ik nog naar de bedreigingen en wat Choice Business Partners hier aan gaat doen:

Dreiging	Beveiliging
DDOS attack	Uniserver monitoren op de loadbalancing.
Brute force attack	Groot genoeg aantal (8) karakters vereist in wachtwoord.
Dictionary attack	Wachtwoord verplicht voorzien van cijfers en leestekens.
Keylogger	Token toepassen, bijv. Google Authenticator.
Man in the Middle	EV-SSL certificaat.

DDOS attack houdt in dat er door computerprogramma's zoveel wordt ingelogd, dat het systeem platgaat. Deze dreiging heeft Choice Business Partners “gecoverd” door middel van de server die zij hebben (Uniserver). Deze garandeert dat dit soort aanvallen niet mogelijk zijn via hun server, omdat zij hierop monitoren.

Brute force attack probeert zoveel mogelijk combinaties per karakter in een wachtwoord veld, totdat hij de juiste heeft. Choice Business Partners beveiligd zich hier extra tegen door een clausule in te bouwen dat de gebruiker binnen een korte periode maar een x aantal keer mag inloggen (een brute force attack blijft elke seconde nieuwe inlogpogingen uitvoeren).

Dictionary attack houdt in dat een programma alle mogelijke woorden in het woordenboek afgaat als wachtwoord, tot hij de juiste heeft. Om dit te vermijden is het bij een account maken noodzakelijk om cijfers in het wachtwoord te gebruiken.

Man in the Middle houdt in dat iemand de verbinding aftapt en het document dat geüpload wordt onderschept. Dit heeft Choice Business Partners opgelost door middel van een SSL verbinding. Choice Business Partners heeft ook een EV-SSL certificaat.

¹⁰ <https://www.uniserver.nl/uniserver/uniserver-certificering-en-lidmaatschappen/>

Als laatste is er dan nog de mogelijkheid dat iemand de inloggegevens bemachtigt door middel van het te stelen, of programma's te installeren op uw computer die dit kunnen bemachtigen. Dit kan bijvoorbeeld een virus of een keylogger zijn. Choice Business Partners biedt aan om met een Token te gaan werken. Bijvoorbeeld de Google authenticator. Ook is er nagedacht over TAN-codes die via de sms werken. Dit zou dan gebruikt worden voor de cliënten.

Ik ben met deze beveiligingsdreigingen naar de notariskantoren gegaan en heb hen dit voorgelegd. Zij zijn van mening om iedereen een Token te geven, dit een distributie probleem kan zijn. Als er gekozen wordt voor de software token (Google authenticator) of TAN-codes dan valt een groot deel van de gebruiksvriendelijkheid weg (dit geldt ook voor de Token). Daarbij zeggen zij dat persoonlijke aanvallen op de computer voor eigen verantwoording is en niet voor die van de notariskantoren. Zij willen alleen dat de verbinding naar de webapplicatie en de webapplicatie zelf is beveiligd. Dit doet Choice Business Partners met een SSL verbinding en HTTPS. Op dat punt heb ik de extra beveiligingen dan ook geparkeerd. Echter, ik ben van mening dat de notarissen (waar alle documenten uiteindelijk verstuurd worden) ervoor zouden moeten kunnen kiezen om met een Token te werken. Dit moet dan afgesproken worden bij het tekenen van het contract met Choice Business Partners.

7.5.5 Visie en Scope

De visie van Choice Business Partners is dat er nu een generieke oplossing is om documenten (in bredere zin: bestanden) uit wisselen met andere bedrijven en of personen. Er zijn geen koppelingen meer nodig met software of dergelijke. En de oplossing biedt eventueel meerdere mogelijkheden, zodat de doelgroep niet meer alleen te vinden kan zijn bij notaris- en advocatenkantoren, maar bij elk bedrijf die onderling of met andere bedrijven in een beveiligde omgeving bestanden wil delen (Company). Ook is deze toepassing te gebruiken voor de particulierenmarkt (Person).

Om te beperken tot de scope, gaat het financiële plaatje ook een rol spelen. Op het moment zijn er geen investeringsmogelijkheden in de particulierenmarkt, die gratis aangeboden gaat worden bij relatief laag gebruik van de gebruiker (opslag). De toepassing wordt wel gerealiseerd, maar de echte focus zal liggen op de zakelijke markt. (companies).

We scopen ons voor het moment nog even dieper, met ook een oog naar de Proof of Concept een zogehete “pilot” bedrijf. Dit bedrijf is op dit moment nog steeds een notariskantoor. De focus zal dus nog vooral liggen, dat deze oplossing goed werkt voor deze doelgroep.

8. Onderbouwing gemaakte keuzes in samenhang gebruikte methodes en technieken

8.1 De beginfase

Toen ik mijn stage begon bij Choice Business Partners hadden zij zelfontwikkelde technieken om digitale berichtgevingen via een portal te versturen tussen bedrijven. Uit een gesprek met een oud notaris (Jan Willem van Ee) kwam het idee naar voren om de digitalisering van de berichten uit te breiden naar documenten en dan met name het proces van de notarissen zo in te richten dat dit bijna één op één overgeheveld kon worden naar een digitaal proces.

Na onderzoek van mijn kant en gesprekken met de programmeur van Choice Business Partners bleek al snel dat de huidige Portal niet geschikt is om de gewenste nieuwe functionaliteit te bieden. Een nieuwe oplossing is noodzakelijk.

Kijkend naar de huidige technieken binnen Choice Business Partners (de Portal) valt het volgende te concluderen: De huidige Portal is een portaal die communiceert tussen verschillende softwaresystemen. De nieuwe oplossing, Choice Circles, daarentegen niet. Choice Circles is een webapplicatie met een gebruikersinterface. Er vindt hier dus menselijke interactie plaats.

8.2 De requirements

De requirements die vanuit de notaris naar voren kwamen in de eerdere gesprekken met Jan Willem van Ee (een huidig gepensioneerd notaris) en Dinie van der Meulen (een kandidaat-notaris) heb ik de volgende requirements naar voren gehaald:

- Ondersteuning voor de communicatie van de ontwerp teksten (nodig om 1 of meer aanvullingen te krijgen van klanten, de zogenaamde communicatierondes).
- Meer efficiency in de handelingen (daarmee wordt bedoeld dat handelingen die nodig zijn voor de verzending van documenten per post veel tijd in beslag nemen).
- Notarissen willen sneller kunnen reageren op commentaren/ reacties op een voorlopige akte. Voorheen moest er dan gewacht worden tot de documenten via de post terug werden gestuurd. En nu verloopt dat ad-hoc via het internet.
- Een van de hoofdzaken is de veiligheid ofwel beveiliging van de documenten. Notariële akte worden normaliter met “postgeheim” verstuurd. Digitalisering van het versturen van documenten in de notaris wereld brengt een randvoorwaarde met zich mee dat dit absoluut niet in verkeerde handen mag vallen. Beveiliging is dan ook van het grootste belang (zie mijn advies om naast alle huidige beveiliging van Choice Business Partners voor belanghebbende partijen niet de Token als extra optie te hebben (zie hoofdstuk 7.5.4). Dit moet wel duidelijk

gecommuniceerd worden waarom. Veiliger dan bijvoorbeeld email (email wordt niet als veilig communicatiemiddel gezien¹¹).

8.3 Bedachte concepten/oplossingen

Na de eerste informatie van de notarissen te hebben verkregen heb ik een concept oplossing bedacht. Dit concept staat uitgewerkt in een workflow (bijlage E).

De notaris opent zijn zaak (dossier) en maakt daarbij gebruik van zijn huidige administratie software (Van Brug). Vervolgens houdt de notaris, zoals gebruikelijk, intake gesprekken op kantoor met zijn cliënten. De notaris vraagt toestemming aan de cliënt om digitaal te communiceren (in plaats van postverzendingen). Indien dit mogelijk is zijn een aantal gegevens nodig zoals emailadres en telefoonnummer.

De notaris stuurt een lijst met distributiegegevens naar de (nog te ontwikkelen) web applicatie. Deze distributielijst vermeldt welke documenten er naar welke belanghebbende partijen gestuurd moeten worden. Er zou een koppeling gemaakt moeten worden die er voor zorgt dat (na het uploaden van documenten door de notaris) de documenten door de juiste partij gelezen kan worden. Vervolgens worden er push berichten verstuurd naar deze partijen met een link naar de web applicatie. Na inloggen zijn de documenten zichtbaar.

Na een bezoek aan het notariskantoor VAN EE & DE JONGE kwam ik tot het inzicht dat voor een verdere vervolmaking van het concept, een koppeling gemaakt zou moeten worden tussen hun huidige administratiesoftware (Van Brug) en de web applicatie. Hierdoor zouden de verzend- en intake lijst in één keer vanuit de huidige administratiesoftware (Van Brug) geladen kunnen worden middels een plug-in.

Het notariskantoor VAN EE & DE JONGE gaf aan dat het realiseren van een dergelijke koppeling en het gebruik van een plug-in hoogstwaarschijnlijk geen toestemming zou krijgen. Het verzoek was dan ook om met een oplossing te komen zonder gebruik te maken van een koppeling met de huidige administratiesoftware (Van Brug).

Door verder onderzoek en nadenken over mogelijke oplossingen kwam ik uit op het huidige onderzoeksresultaat, genaamd Choice Circles.

¹¹ <http://nl.wikipedia.org/wiki/Man-in-the-middle>

8.4 Huidige oplossing

Choice Circles had in beginsel een karakter van een open omgeving.

Hiermee wordt bedoeld dat een gebruiker (ofwel actor) een eigen omgeving heeft (eigen Circle) en een stukje daarvan zou kunnen delen met iedereen.

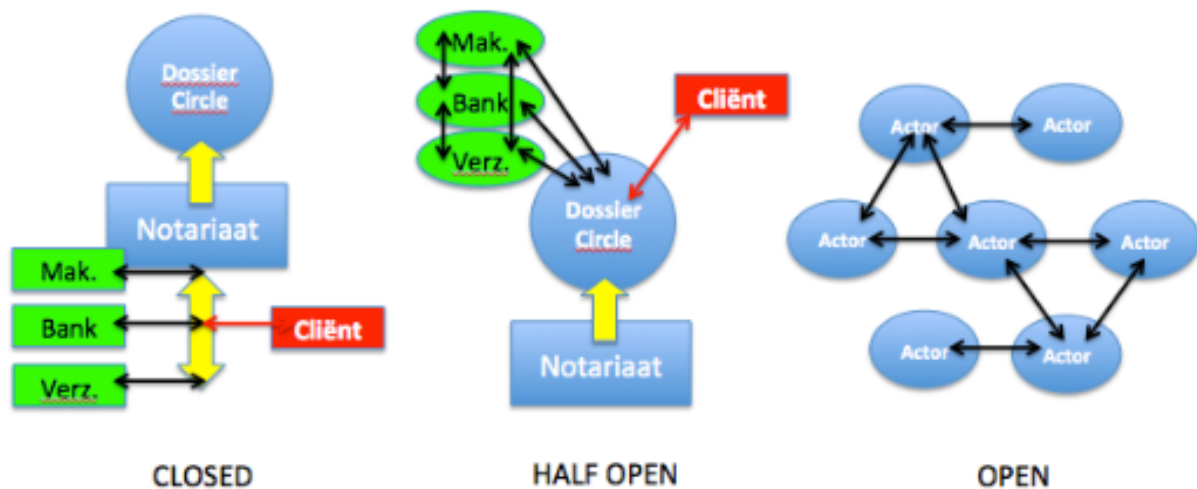
De actor kon ook binnen zijn eigen Circle precies aangeven welk stukje met “wie” gedeeld werd.

Voorbeeld: de notaris heeft zijn eigen Circle. Hij uploadt daarin een document en deelt dat stukje met de makelaar en met de cliënt. Vervolgens uploadt hij nog een document en deelt dit alleen met de cliënt.

De notarissen hadden echter bij dit idee enige weerstand omdat bepaalde partijen documenten met elkaar onderling zouden kunnen delen, zonder dat de notarissen hiervan op de hoogte waren.

Omdat notarissen eindverantwoordelijk zijn voor de akte die zij uiteindelijk opstellen, is het noodzakelijk dat alles via de notarissen verloopt (de notaris is de regisseur).

Met dit als uitgangspunt heb ik twee nieuwe concepten (naast het open concept) bedacht en uitgewerkt (zie onder).



De ene is het gesloten concept (closed), de andere is het half open concept. Hieronder een verdere toelichting op beide concepten

8.4.1 Half open concept

Er wordt een Circle gemaakt door de notaris. Dit is een gedeelde Circle die vanaf nu de Business Circle wordt genoemd. Eén Business Circle staat voor één zaak ofwel dossier. Dit houdt in dat de notaris een Business Circle aanmaakt, hier de naam aangeeft van de betreffende zaak en vervolgens het emailadres van de betrokken partijen en cliënten invult. Naar deze email adressen worden dan automatisch gegenereerde mails gestuurd

met hierin een uitnodiging om een account aan te maken door de betrokken partijen en cliënten.

Deze partijen en cliënten kunnen zelf alle benodigde stukken, die ze normaliter naar de notaris via de post zouden versturen, nu in een keer uploaden op de gemaakte Business Circle van de notaris.

Het enige wat nog extra toegevoegd moest worden is dat de notaris “zelf” kan aangeven “welke” partijen “wat” mogen zien. Mijn oplossing hiervoor is een distributiematrix.

Doordat er een standaard proces is die aangeeft welke partijen, welke documenten mogen zien kan de notaris deze distributie aangeven in de Business Circle.

Als dan bijvoorbeeld de makelaar een document upload in de Business Circle, zorgt de distributiematrix er automatisch voor dat bijvoorbeeld alleen de notaris en de bank dit document kunnen inzien. Hiermee is een efficiënte, tijd- en kostenbesparende oplossing beschikbaar. Ondanks dat dit concept met enthousiasme werd ontvangen door de notarissen, was er nog weerstand.

Deze weerstand had te maken met controle. In het huidige proces verloopt alles nog via de notaris. Door het notariskantoor worden alle documenten fysiek verstuurd en ontvangen, wat uiteindelijk leidt tot een akte. Dit geeft de notaris het gevoel alles zelf te in de hand te hebben. Om deze controle te behouden is door mij het gesloten concept uitgewerkt. Het enige verschil met het half open concept is dat de notaris alle documenten, na ontvangst via de post, zelf upload op de Business Circle. Hiermee gaat de efficiënte, tijd- en kostenbesparende oplossing grotendeels verloren.

8.5 Conclusie

Van de drie uitgewerkte concepten zullen de notarissen hoogstwaarschijnlijk starten met het gesloten concept. Naarmate meer ervaring wordt opgedaan zal men de overstap gaan maken naar het half open concept, waarbij de controle gewaarborgd is door de distributiematrix. Dit om maximaal te profiteren van een efficiënte, tijd- en kostenbesparende oplossing.

Wat er wel bij gezegd moet worden is dat naar mijn verzoek deze concepten, en in ieder geval het “half open” concept gerealiseerd moet worden in de oplossing. Dit omdat dit concept misschien wel enthousiast opgevangen kan worden door bijvoorbeeld de advocaten of eventuele verenigingen. Dit is iets wat uit de Proof of Concept naar voren moet komen, maar dit ligt nog in de toekomst.

8.6 Extra ideeën

In Choice Circles had ik ook het idee om een rappelleren functie toe te voegen aan de web applicatie. Dit om de verantwoordelijkheid die de notaris in zijn eigen proces heeft. Plus doordat wij een probleem zagen na een gesprek met Dinie van der Meulen

(kandidaat notaris¹²), die aangaf dat als zij op het moment van het tekenen van de akte erachter kwam dat de cliënt de akte niet van tevoren gelezen had, dan moest dit alsnog ter plekken voorgelezen worden. Het idee is om via een rappelleren bericht na een aangegeven tijd, een email te sturen naar de betrokken partijen of cliënt(en), met de herinnering dat er een document klaarstaat om gelezen te worden. Ook kan het systeem zien of het document daadwerkelijk geopend is ja of nee. Echter kwam hier een tweestrijd aan te pas. Aan de ene kant was er het kantoor van, 'VAN EE & DE JONGE' waarin de hoofdnotaris Hans van de Jonge deze verantwoordelijkheid van "het bewust kunnen zien, dat het document niet gelezen is" liever niet wou. Jan Willem en Dinie zijn echter van mening dat dit de taak is van de notaris en dat het daadwerkelijk een meerwaarde heeft. Daarom is er besloten dat deze optie zelf instelbaar is per account.

Zelf ben ik ook nog op het idee gekomen om aan Choice Circles een overzicht toe te voegen, waarin de notaris op zijn scherm ziet welke zaken er op dit moment nog openstaan, welke gesloten zijn, welke partijen en cliënten er op de zaak zitten, wie welk document mag zien en of hij of zij het document al gezien heeft. Dit idee werd zo enthousiast ontvangen door de notarissen dat het een van de belangrijkste "unique selling points" is geworden.

8.7 Gebruikte methoden en methodieken

Er is een onderzoek/requirements rapport opgeleverd op basis van een Visie/Scope document en een Functioneel Ontwerp. Door middel van deze 2 rapporten is er een goede basis voor de programmeur om de oplossing te realiseren.

In het gehele project heb ik gewerkt met een afgebakende SCRUM. Door deze methode was er voor mij en de programmeur grip op elke Use Case. Daarnaast werd er wekelijks met de bedrijfsbegeleider (opdrachtgever) gekeken naar de status/voortgang. Zo kon er op tijd ingegrepen worden als de focus niet meer juist was of als er een andere richting ingeslagen moest worden.

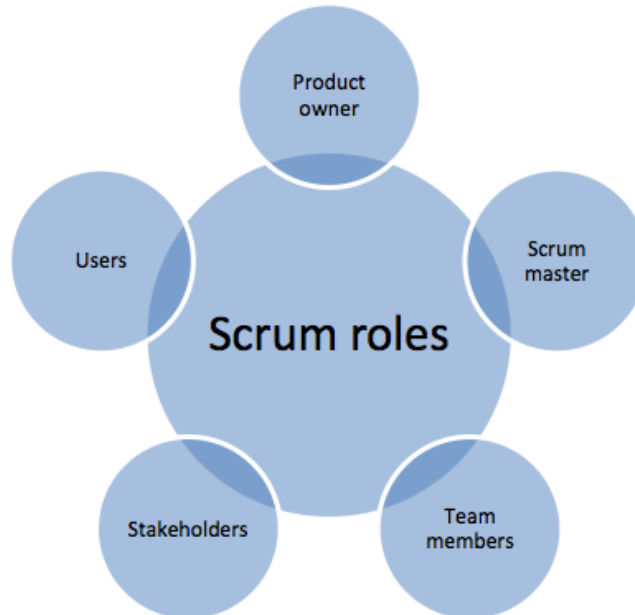
Ik heb gewerkt binnen SCRUM met User Stories en met Use Cases. De input hiervoor komt uit het proces van de notaris en uit de requirements. Op basis hiervan heb ik in delen het Functioneel Ontwerp opgebouwd.

Op het moment dat de laatste oplossing (gesloten concept) het uitgangspunt was, is de programmeur wegens persoonlijke omstandigheden veel afwezig geweest. Ik heb hierdoor veelal met de waterval methode gewerkt. Nadat ik elk requirement bepaalt had en uitgewerkt ben ik met de partners om tafel gaan zitten voor afstemming. Daarnaast heb ik elke maand een aantal requirements met de notarissen besproken.

De nadelen van waterval zijn mij ook zichtbaar geworden. Tijdens mijn eindfase is de programmeur teruggekomen en toen bleken er toch hier en daar wat fouten te zitten in het Functioneel Ontwerp die consequenties hadden voor de programmatuur.

¹² Een kandidaat notaris is hetzelfde als een notaris. Het verschil is dat de kandidaat notaris geen eindverantwoordelijkheid draagt als er een andere "notaris" aanwezig is.

Ook heb ik hier en daar wat onnodige Use Cases gemaakt. Dit kost dan toch aanpastijd of tijd die ik onnodig in Use Cases heb gestopt. Door middel van onze eerdere SCRUM die de programmeur en ik deden, had ik nog efficiënter te werk kunnen gaan.



In het project waarbij ik SCRUM heb toegepast was ik zelf de SCRUM master en team member. De notaris Jan Willem van Ee en kandidaat notaris Dinie van der Meulen waren product owners en users. De partners van Choice Business Partners fungeerde als stakeholders en ten slotte was de programmeur ook een team member.

De afgebakende SCRUM is voornamelijk in de rollen en de 'daily scrum' terug te vinden. Zo zorgde de product owners/users alleen voor de requirements, de inhoud van de oplossing en de acceptatie of kritieken van de opgeleverde producten. Wegens het kleine werkteam dat er was (de partners, de programmeur en ikzelf) hebben we er niet voor gekozen om een 'daily scrum' uit te voeren., maar wekelijks.

De 'product backlog' of ook wel de features van het product genoemd werd verzorgd door het onderzoek wat ik heb gedaan in samenwerking van de input van de product owners/users. De laatste twee gaven ook de prioriteiten aan de requirements die uit dit onderzoek ('product backlog') kwamen.

Hierna heb ik eerst de visie en Use Cases opgesteld alvorens er sprints zouden worden uitgevoerd. Na dit gedaan te hebben, heb ik ervoor gekozen om in iteraties te werken met de programmeur. Waarin ik de Use Cases ontwierp. Deze liet verifiëren door de partners en de programmeur en vervolgens opleverde aan de programmeur die over kon gaan tot realisatie.

Eén keer per maand hadden we een meeting met de product owners/users. Zij verifieerde hoever de oplossing was uitgedacht. Wat daar goed en fout aan was, of er

hier en daar nog wat input nodig was enzovoort. Eens per week hadden de partners, de programmeur en ikzelf een scrum meeting. Hierin verifieerde we of het beeld van de oplossing nog duidelijk was, of dat er nog iets aan miste,. Tevens verifieerde we de producten die tot dan toe af waren.

Ik heb op basis van een (afgebakende) SCRUM gewerkt omdat ik hier in schoolprojecten goede ervaringen mee had opgedaan. In het onderzoeksrapport komen methodieken terug als visie bepaling, scope afbakening, workflows, requirements, use case diagram en een afhankelijkheidsdiagram. Deze diagrammen zijn gemaakt op basis van UML , afkomstig van de lesstof en het leerboek “pragmatisch modelleren met UML 2.0” van Sander Hoogendoorn. De programmeur van Choice Business Partner is ook geschoold in UML wat de overdraagbaarheid ten goede kwam.

Ik heb gekozen voor UML omdat ik hier zelf ervaring mee heb opgedaan in eerdere schoolprojecten. Hoewel het niet zo makkelijk te communiceren is naar de klant toe omdat het er vaak toch erg technisch uitziet, geeft het goede inzichten in de probleemanalyse. Dit omdat je vanuit een aantal verschillende hoeken gedetailleerd op een Use Case ingaat en je al in een vroegtijdig stadium kan zien of het gaat werken of niet of dat je iets over het hoofd hebt gezien.

9. Aanpak onderzoek

Ik heb mijn onderzoek uitgevoerd door eerst de doelstelling duidelijk te krijgen. Dit heb ik in samenwerking gedaan met de partners van Choice Business Partners en met verschillende notarissen. Hieruit kwamen een aantal uitgangspunten en requirements. Deze kwamen aan de ene kant van Choice Business Partners, die nieuwe business wilden creëren en aan de andere kant van de notarissen die hun processen meer wilde automatiseren (een potentiële nieuwe klantengroep voor Choice Business Partners). Ik zag voor mijzelf twee klanten./opdrachtgevers.

Nadat de doelstelling van Choice Business Partners helder was, heb ik met input van de notarissen de probleemstelling helder proberen te krijgen. Dit heb ik uitgevoerd in de vorm van interviews, op basis van bouwplannen uit het boek “Leren Communiceren”. Ik heb hier in eerdere projecten goede ervaringen opgedaan. Het haalt de antwoorden op vraagstukken/problemen goed naar boven.

De “brainstorm sessies” die we hebben uitgevoerd was onder andere op basis van de SWOT methode. Deze methode is geschikt om intern en extern naar een vraagstuk/probleem te kijken. Daarnaast heb ik de 4W methode gebruikt (zie hoofdstuk 3). Verder hebben we heel veel de “benen op tafel” methode gebruikt ofwel een open sessie met de partners, de programmeur en mijzelf. Tijdens zo’n sessie mag iedereen zijn gedachten laten vloeien en uitspreken. Wat ik bij deze methode ook vond passen is de “open space methode”. We zijn vaak even de rust gaan pakken en een uurtje buiten gaan wandelen. Hierdoor ontstaan gemakkelijk goede ideeën.

De “mindmapping” methode heeft voor mij veel structuur gebracht voor zowel de aanpak van het probleem als voor de oplossing. Als laatste heb ik hier en daar nog de “plan-do-check-act” methode gebruikt.

Om uiteindelijk tot resultaten te komen heb ik requirements opgesteld. Dit heb ik op basis van UML gedaan. Waarin het doel, de beschrijving en de prioriteit goed naar voren kwamen. Deze requirements heb ik laten verifiëren door de notarissen om zo uiteindelijk in iteratievorm de Use Cases uit te werken.

De projectmethode die gebruikt is voor deze afstudeeropdracht is SCRUM (zie 8.7)

9.1 De huidige werkwijze ten opzichte van de nieuwe werkwijze

Voorheen werkten notarissen op basis van een bewerkelijk en tijdrovend systeem. De communicatierondes duurde erg lang, vanwege de verzending van documenten per post. Met de nieuwe werkwijze verloopt dit sneller en efficiënter, omdat het digitaal is. Alle onderdelen die de notarissen nu uitvoeren kunnen zij ook uitvoeren doen in het nieuwe digitale systeem. Er zijn nu zelfs extra opties ingebouwd zoals het overzicht van alle zaken. Dit is een groot unique selling point geworden.

10. Het implementatieplan

Als de oplossing gerealiseerd is zal deze vervolgens geïmplementeerd moeten worden. In dit hoofdstuk zullen een aantal punten worden besproken die hierbij van belang zijn.

10.1 Scope tijdens implementatie

De implementatie van de oplossing zal allereerst via een Proof of Concept verlopen bij een notariskantoor. Op dit moment heeft VAN EE & DE JONGE zich hiervoor open gesteld.

Veranderingen die toegepast gaan worden bij notarissen is dat het meeste werk met post zal verdwijnen. Er zal een account aangemaakt gaan worden bij Choice Circles. Binnenin zal het kantoor zijn eigen inrichting maken met instellingen betreft Push berichten, rappelleren en dergelijke. Er zullen minder handelingskosten zijn wat de efficiëntie ten goede komt.

10.2 Implementatie van rollen en verantwoordelijkheden

De notaris heeft zelf de verantwoordelijkheid of hij zich zelf bezig houdt met Choice Circles of dit overdraagt aan zijn secretaresse. Die in het huidige proces ook de distributie regelt, welke veranderd gaat worden in het uploaden en selecteren van de deelnemers.

10.3 Communicatieplan en verantwoordelijkheden

Begin december zal de Proof of Concept uitgevoerd worden binnenin een notariskantoor. Deze zal een maand lang lopen en hierna zullen de bevindingen besproken worden. Als de uitkomst positief bevonden wordt dan zal de oplossing 'live' gaan begin 2014. Hierna kan het product de markt op gezet worden. De verantwoordelijkheid ligt hier bij de partners van Choice Business Partners. Het advies is om een marketing student in te huren om de bevordering van het aanslaan van Choice Circles te bewerkstelligen.

10.4 Leveranciersmanagement en overzichtsvergaderingen

Na de Proof of Concept zullen er gesprekken plaatsvinden tussen het notariskantoor en Choice Business Partners. Alle bevindingen worden hier besproken, en hieruit volgen aanpassingen en eventueel vervolg.

10.5 Afronding implementatie

Als de implementatie ofwel de Proof of Concept is uitgevoerd in een notariskantoor zal hier de nodige informatie uitkomen. Er kunnen, óf moeten aanpassingen gedaan worden, maar zeker ook de successen moeten eruit gehaald worden. Hierna kan er dus nog enige vorm realisatie naar voren komen. Of er komt uit dat andere koersen doorlopen moeten worden. Na dit proces zou het idee: de oplossing ‘Choice Circles’ uitgerold kunnen worden naar de markt, te beginnen met notariskantoren. Maar naast dit, moet ook nog een Proof of Concept uitgevoerd worden in een advocatenkantoor. Zij zijn enthousiast over het Concept, maar Choice Business Partners weet nog niet of zij meer openstaan voor het “gesloten” of het “half open” concept. Dit zal allemaal naar voren kunnen komen tijdens een Proof of Concept. Daarna geldt ook hetzelfde vervolg proces als bij de notarissen (zoals in deze paragraaf uitgelegd). Ook kan er gekeken worden naar eventuele verenigingen om een Proof of Concept uit te voeren. En is er het idee om dit eventueel uit te rollen naar de belanghebbende partijen van de notarissen en de advocaten.

11. Conclusies

De probleemstelling is: hoe automatiseer ik communicatie over/met documentatie, terwijl de veiligheid van betreffende documentatie op gepast niveau wordt gehandhaafd voor dossier verwerkende partijen.

Het antwoord op de probleemstelling is een nieuwe ontwikkeling welke Choice Business Partners wil gaan realiseren.

Na vaststelling van het op voorhand al falen van de eerste oplossing heb ik besloten tot het inzetten van een alternatieve oplossing, gebaseerd op de nieuwe resultaten van mijn onderzoek hierboven, dit heb ik vervolgens ontworpen, met daarbij extra functionaliteiten als een overzicht van alle lopende dossiers. Dit concept was dusdanig revolutionair dat oud-notaris Jan Willem van Ee zich heeft gecommitteerd om deze nieuwe oplossing in de markt te zetten, hetgeen de slagingskansen van deze oplossing positief beïnvloed.

Ik pak nog een keer een stuk uit het hoofdstuk 'Analyse van het probleem':

“Door naar de antwoorden te kijken kan geconcludeerd worden, dat er wel degelijk manieren zijn om efficiënter en met minder kosten te werk te gaan. Tevens zal de huidige werkwijze bij het notariskantoor beperkt veranderen. Naar aanleiding van gesprekken met notarissen (zie bijlage), blijken notarissen erg gehecht te zijn aan hun huidige werkwijze. Er zou dus een flexibele oplossing moeten komen die het werkproces zo min mogelijk veranderd maar wel bevordert. Ook moet het makkelijk implementeerbaar zijn per kantoor, en eventueel per doelgroep (notarissen, advocaten, en dergelijke).”

Het antwoord op de vragen die ik stel uit de 'Analyse van het probleem' hierboven, zijn dat er daadwerkelijk een efficiëntere manier van werken is. Dit door een gedeelte van het proces te digitaliseren. Door het digitaliseren gaan de handelingskosten omlaag en tevens ook de doorlooptijd.

Het kunnen downloaden en opslaan van gesloten zaken naar de eigen omgeving bevordert ook de efficiëntie van het bij elkaar zoeken van bepaalde informatie. Waar er nu veel papierwerk is, is dit nu ook allemaal digitaal en kunnen informatie of documenten sneller worden verzameld.

Ook kan of kunnen er minder kosten indirect gezien worden in de handelingskosten. De secretaresses die veelal al het archiveerwerk doen en de post verzenden inclusief het aanvullen van papier, plakken van de postzegel, het in enveloppen doen, het verzenden etc. zal uiteindelijk tot minder handeling kosten leiden als dit eenmaal is gedigitaliseerd.

Doordat ik het “gesloten” concept van Choice Circles is bedacht, ligt de oplossing daadwerkelijk nog dicht bij de huidige werkwijze van de notaris. Doordat alle stukken van andere partijen nog steeds via de notaris gaan, is het enige wat veranderd, dat alle stukken die binnenkomen en die verspreid worden (en daarbij behorend ook de akte)

nu via een webapplicatie verstuurd worden. Er gaat dan dus een groot deel niet meer via de post. Ook zijn er opties toegevoegd aan de werkwijze, waar enthousiast op gereageerd is. Zo is er meer inzicht in alle lopende en gesloten zaken. Kan de notaris beter en sneller zien waar iets achterloopt of waar er wat moet gebeuren. Kan hij sneller reacties of opmerkingen krijgen en heeft hij de mogelijkheid om rappelberichten te laten verzenden door de webapplicatie waardoor hij een stuk zekerder wordt dat personen daadwerkelijk ook hun documenten lezen.

De flexibiliteit in de oplossing is te zien uit de drie concepten. Waarin niet alleen notarissen, maar ook advocatenkantoren en eventueel verenigingen en dergelijke kunnen kiezen of zij zelf

- A: het heft in eigen handen nemen en dus ook de enigeupload rechten hebben.
- B: zij wel alle rechten hebben over de gemaakte Circle (de gedeelde omgeving) maar dat andere partijen hier ook in zelf in kunnen uploaden.
- C: dat iedereen zijn eigen omgeving heeft en daar zelf in bepaald “wat” naar “wie” gedeeld kan worden.

(Er moet wel gezegd worden dat het “open” concept op dit moment alleen aantrekkelijk is voor eventuele projecten binnen bedrijven of bij verenigingen).

Ook werd gezegd dat de implementatie gemakkelijk moet verlopen. Dit heb ik bereikt door middel van een online webapplicatie te ontwerpen. Er hoeft niets geïnstalleerd te worden bij bedrijven en er hoeft niks vanuit de kantoren te komen (intake & verzendlijsten). Zij maken nu alleen een account aan en richten dit in met de opties die er zijn.

Om nog terug te komen op de doelstelling van Choice Business Partners: Choice Business Partners wil meer nieuwe business creëren. Hiervoor is de nieuwe oplossing die ik bedacht heb niet alleen een oplossing. Naast de notariskantoren en advocatenkantoren, is Choice Circles ook in staat om met eventueel kleine aanpassingen nieuwe doelgroepen te bereiken. Bijvoorbeeld die van verenigingen.

Concluderend kan het dus worden gezegd dat niet alleen de vraagstelling beantwoord is, ook is er een oplossing bedacht voor het probleem van de eventuele klantenkring van Choice Business Partners. En de nieuwe oplossing zorgt ook voor mogelijkheden van nieuwe markten en dus nieuwe business. Ook is het uiteindelijk sneller geworden doordat er digitaal ad-hoc geupload kan worden en ook opmerkingen geplaatst kan worden. Ook de veiligheid is gewaarborgd door middel van Uniserver, EV-SSL certificaat en de nodige vereiste aan het inloggen van ons systeem. Als extra kan er gekozen worden voor een token.

12. Aanbevelingen

De aanbevelingen die ik naar Choice Business Partners wil doen, is om allereerst de Proof of Concept succesvol te laten lopen binnen de notariskantoren. Als dit als succesvol wordt beschouwd, kan tijdens het proberen uit te rollen naar deze markt, ook geprobeerd worden om in de advocatekantoren een Proof of Concept uit te voeren. Op dit moment is er een advocatenkantoor waar contact mee is, en deze is enthousiast over het concept. Ook staan zij in de toekomst open voor een Proof of Concept.

Zoals ik ervaren heb, is het nogal een groot vraagstuk hoe Choice Circles op de markt gebracht moet worden. Het is voor Choice Business Partners niet mogelijk om hier grote professionals op te zetten. Mijn aanbeveling hiervoor is dan ook is om een marketing- of sales student aan te nemen om een plan te schrijven, hoe dit nieuwe product op de markt gebracht moet worden.

Tevens moet er uitgezocht worden welke markten er nog meer zijn, naast de notaris- en advocatenkantoren. Ik beveel aan om de focus eerst op de notariskantorenmarkt te houden. Dit omdat het grootste onderzoek van mijn afstudeerstage zich op deze markt heeft gericht. De oplossing is dan ook, in goedkeuring van bepaalde notarissen, op hun proces gericht en er is ook enthousiast op gereageerd vanuit een advocatenkantoor. Maar, aangezien de capaciteit van Choice Business Partners nog beperkt is, omdat het een vrij nieuw bedrijf is, welke in een nieuwe markt stapt, beveel ik aan om eerst ervoor te zorgen dat er een aantal klanten vanuit de notariskantorenmarkt wordt binnengehaald. Door de inkomsten hieruit kan er eventueel een nieuw onderzoek worden gestart puur gericht op advocatenkantoren of er kunnen marketing- of sales studenten zich op de markten gaan focussen.

13. Evaluatie van de procesgang

In de evaluatie van de procesgang zal ik beschrijven in wat voor proces ik zelf heb gezeten en hoe ik voor mijn gevoel mijzelf heb ontwikkeld.

Toen ik net binnenkwam bij Choice Business Partners, was er nog maar beperkt een idee, samen met de notaris, over een eventuele oplossing voor de notariskantoren. Ik heb dus veel gesprekken moeten voeren met bepaalde notarissen waaronder Jan Willem van Ee, Dinie van der Meulen en Hans de Jonge. De partners van Choice Business Partners hadden al twee jaar geïnvesteerd in dit nieuwe bedrijf en zij wilden zo snel mogelijk nieuwe business creëren omdat zij aan hun huidige business niet veel winst meer behaalde. Ook heb ik mij moeten verdiepen in de huidige business, die zij hadden en zo dus ook in hun Portal.

Doordat er nogal wat druk stond op het genereren van nieuwe business, wilden de partners dat er zo snel mogelijk een soort illustratie kwam om aan een notariskantoor voor te dragen. Hierdoor heb ik in het begin mij voornamelijk bezig gehouden met het snel creëren van een concept door middel van mockups. Ik vond dit zelf een beetje lijken op reverse engineering en ik wilde dan ook liever eerst nog meer om tafel zitten met notarissen. Op deze manier kon ik eerst hun huidig proces begrijpen, echter kon ik dit niet erdoorheen krijgen bij de partners.

Na de concepten (de mockups) gemaakt te hebben, ben ik nog een aantal keer met de notarissen om tafel gegaan. Uiteindelijk bleek ook dat er gewoonweg meer onderzoek worden moest gedaan. Dit nieuwe onderzoek heeft dan ook geleid tot het nieuwe idee.

In het begin kon ik niet echt mijn eigen manier van onderzoek doen. Ik heb nog wel aangegeven dat het mij verstandig leek om eerst het huidige proces van de notaris goed in kaart te brengen en om van daaruit de oplossing te zoeken. De partners gaven echter aan dat, dat teveel gericht zou zijn op het huidige notariskantoor en dat daarin de valkuil zou kunnen bestaan dat dit nieuwe idee alleen toegepast zou kunnen worden op dat notariskantoor. Zij wilden het breder en globaler gebouwd hebben.

Aan het eind van het maken van de ontwerpen van het huidig nieuwe concept, zijn de partners en ik om de tafel gegaan en hebben dit gepresenteerd aan Jan Willem van Ee en aan Dinie van der Meulen. Deze namen het concept enthousiast op, maar vroegen zich ook af hoe dit alles nou tot stand zou komen ofwel hoe het proces er uit zou zien Niet doelend op het proces binnenin de webapplicatie, maar vanaf het begin bij de notaris. Hieruit bleek dus inderdaad dat, net als ikzelf, ook de notarissen inzagen dat het wel degelijk van belang was ook naar de huidige werkprocessen van de notaris te kijken. Ik heb hierna in samenwerking met Jan Willem en Dinie een nieuw proces in kaart gebracht van het begin (vanuit de notaris) naar de webapplicatie (Choice Circles) toe. Het nieuwe proces is te zien in hoofdstuk 7.5 Choice Circles.

Waarin er eerst op het einde dus meer de waterval methode was, is het op het begin via een afgebakende SCRUM wijze gegaan. Samen met de programmeur hebben wij stukje voor stukje via mijn functioneel ontwerp en zijn programmeren, aan de oplossing gewerkt.

Bronvermelding

Literatuur

- “Leren communiceren”
Auteur: Michaël Steehouder
Vijfde druk
ISBN: 789001547028
- “Pragmatisch modelleren met UML 2.0”
Auteur: Sander Hoogendoorn
Negende druk
ISBN: 9789043006521

Internet

<http://www.carrieretijger.nl/functioneren/professionele-vaardigheden/besluiten/probleemanalyse>

<http://www.vanbrug.nl/notariaat>

<http://www.digizeker.nl>

Personen

Jan Willem van Ee (gepensioneerd notaris)
Dinie van der Meulen (kandidaat notaris)
Hans de Jonge (notaris)
Freek Geevers (advocaat)

Adri van der Waal (partner Choice Business Partners)
Ronald Kruijf (partner Choice Business Partners)
Ronald van Broeckhuijsen (Programmeur van Choice Business Partners)



Plan van Aanpak



Naam:	Lasse Fennis
Studentnummer:	1547296
Versie:	3.1
Titel project:	Choice Circles
Datum:	21-08-2013

Inhoudsopgave

1. AANLEIDING	44
2. CONTEXT	45
3. PROBLEEMSTELLING EN ONDERZOEK.....	46
4. DOELSTELLINGEN.....	47
5. DE OPDRACHT	49
6. OP TE LEVEREN PRODUCTEN	50
7. PROJECTACTIVITEITEN	51
8. METHODIEKEN EN TECHNIEKEN	53
9. RISICO'S.....	54
10. DE BEDRIJFS-/PERSOONSgegevens.....	55
11. BIJLAGE	56
PROJECT PLANNING	56
HET AFSTUDEERCONTRACT	FOUT! BLADWIJZER NIET GEDEFINIEERD.

1. Aanleiding

Choice Business Partners is een bedrijf dat gericht is op digitale communicatie tussen bedrijven, overheden en particulieren.

Hiervoor hebben zij de Choice Business Portal ontwikkeld. Deze portal zorgt voor digitale gecertificeerde uitwisseling van berichten. Zo is dit al geïntegreerd in Digipoort aan de overheid en aan berichtenuitwisseling tussen bedrijven.

De combinatie van digitale aanlevering aan de overheid en de uitwisseling van berichten aan bedrijven, geeft meerwaarde aan de inrichting van de ketenverwerking.

Voortbouwend op deze meerwaarde heeft Choice Business Partners ervoor gekozen om ook een dossier verwerkende oplossing te (laten) ontwikkelen. Het nodige onderzoek en het ontwerpen heeft zij uitbesteed als afstudeeropdracht.

2. Context

Op dit moment werkt de Portal als volgt: er gaat XML berichtenverkeer van het ene bedrijf naar de overheid, dit is een doorstroom functie. Anderzijds gebeurt het ook dat een bedrijf berichten klaarzet op de Portal en deze een pushbericht stuurt naar het andere bedrijf dat het bericht of de berichten opgehaald kunnen worden op de Portal.

Choice Business Partners (CBP of Choice) wil haar markt en oplossing verbreden. Dit idee is ontstaan uit een gesprek met een notaris waarmee zij in contact kwamen voor andere zaken. Hierna was het beeld van Choice dat zij extra functionaliteit aan de Portal konden geven door naast berichten ook documenten te laten door zogeheten dossier verwerken. Hieronder vallen notarissen, advocaten, verzekeraars en misschien nog wel meer.

Choice Business Partners koos ervoor om deze, verder te noemen “dossier verwerkende oplossing”, met het nodige onderzoek en ontwerpen uit te besteden als afstudeeropdracht.

3. Probleemstelling en onderzoek

Dossier verwerkende kantoren als notarissen werken in veel gevallen nog ouderwets. Dit houdt in dat er nog veel post over en weer gaat. Naast dat dit geld kost (papier, inkt, postzegels, e.d.) kost het ook nog eens veel handelingstijd. Ook duurt de communicatie langer doordat het even duurt eer de post aangekomen is bij betrokken partijen en cliënten. Dit is allemaal niet meer van deze tijd. Kantoren zijn het hier wel mee eens maar houden ook niet van een drastische verandering van hun proces. Daarnaast staat de beveiliging nog steeds bovenaan. Hierdoor is email geen oplossing voor de post.

Zo werkt een notaris aan een akte doormiddel van tussenrondes en communicatie tussen betrokken partijen (als makelaar en bank) en met de cliënten (als koper en verkoper).

In het onderzoek zal ook rekening gehouden moeten worden of de communicatie met documenten tussen partijen is toe te passen op alle dossier verwerkende partijen. Dit bijvoorbeeld door niet alleen de notariswereld te benaderen maar ook de advocatenwereld. Er moet onderzoek worden gedaan naar zo'n globale oplossing. Deze oplossing moet de efficiëntie kunnen verhogen en de veiligheid waarborgen.

De probleemstelling: hoe automatiseer ik communicatie over/met documentatie, onderwijl de veiligheid van betreffende documentatie op gepast niveau te handhaven voor dossier verwerkende partijen.

4. Doelstellingen

De visie van Choice Business Partners is om binnen te treden in de dossier verwerkende bedrijven als notarissen en advocaten. Zij willen deze kantoren allemaal gebruik laten maken van de Portal zodat zij documenten kunnen delen in plaats van post.

De strategie hiervan wordt: in samenwerking met een notariskantoor een oplossing te ontwikkelen die aansluit op de behoefte en het proces van deze kantoren. Hierna zal een Proof of Concept gedraaid worden met minimaal 1 notariaat. Als dit gelukt is zal er gekeken worden of de toepassing ook te gebruiken is naar een advocatenkantoor.

De missie van Choice Business Partners wordt om binnen 1 jaar na Proof of Concept 10% van de markt te pakken te krijgen.

De bijkomende doelstellingen of randvoorwaarden zijn dat de efficiëntie verbeterd wordt in de kantoren. Dit is haalbaar doormiddel van digitaal te werken i.p.v. post. Daarbij moet er rekening gehouden worden met, dat het van belang is de beveiliging erg hoog te houden. De documenten die in deze kantoren omgaan hebben vertrouwelijke informatie en mogen dan ook niet in andere handen terecht komen dan waar ze voor bestemd zijn.

Ook moet de focus moet gehouden worden op de communicatie van documentatie en van gebruikers.

Om de visie, missie en strategie haalbaar te verklaren is hieronder een SWOT analyse gemaakt.

Interne & externe analyse

Sterke punten	Zwakke punten
Innovatief met door ontwikkelen.	Nog geen naamsbekendheid.
Concurrentie strategie door lagere prijs.	Kleinschalig.
Vrijheid in creatief ontwikkelen.	Financiële beperkingen.
Duidelijke strategie en visie.	Nadelig heden tegenover concurrentie: kleiner bedrijf, minder naamsbekendheid en minder financiële middelen.
Toekomstig gericht en snel aanpasbaar aan de markt.	Financieel succes is nodig voor voortbestaan.
Unieke oplossingen in de huidige markt.	
Behoefte oplossend.	
Goede onderhandelingspositie in de zakelijke markt.	
Snelle ontwikkeling voor nieuwe doelgroepen.	

Kansen	Bedreigingen
Betreden van een nieuw segment.	Eventuele concurrentie van wereld

	bedrijven.
Snelle groei van de markt. Grote behoefte. (Cloud)	Mogelijke toetreding van nieuwe concurrenten.
Zeer grote markt/doelgroepen.	

Kijkende naar de missie om in 1 jaar 10% van de kantoren aan marktaandeel te pakken, toont deze SWOT de volgende inzichten. Er is al bekend dat er rond de 700 notaris kantoren in Nederland zijn en voor het gemak wordt met hetzelfde aantal advocaten kantoren gerekend. Al zijn dat er waarschijnlijk meer. Van de 1400 kantoren wil Choice na 1 jaar dus 140 kantoren aangesloten hebben op de Portal. Qua kansen in de markt is deze missie haalbaar. En zeker met de mogelijkheid om samen met 2 kantoren te ontwikkelen (dat wil zeggen dat het kantoor kritieken geeft na bepaalde periodes tijdens het ontwerpen van de oplossing).

De strategie is om tot deze 10% te komen, verder is nog niet gepland. Er zou eventueel een marketing student aangetrokken moeten worden.

De visie om alle notariskantoren en advocatenkantoren aan te sluiten is gezien de eventuele aankomende concurrentie niet haalbaar. Desalniettemin is het zaak om die 10% te laten groeien.

5. De Opdracht

In het kader van het digitaliseren van de communicatiestroom ten behoeve van de dossier verwerkende partijen is het de bedoeling een oplossing te ontwikkelen die met behulp van de Portal van Choice deze dossier verwerkende kantoren mogelijk maakt om documentatie aan te bieden aan belanghebbende partijen via de Portal. Hierbij zijn een aantal randvoorwaarden gedefinieerd die per “component” van het platform beschreven moeten worden.

Deelopdrachten zijn onder andere een procesanalyse van een notaris en advocaat kantoor. Huidige kantoren zijn namelijk erg gesteld op hun eigen werkprocessen en de kunst is om de oplossing zo goed mogelijk aan te laten sluiten.

Een randvoorwaarde is dat documenten die gemaakt zijn door bijvoorbeeld een notaris of advocaat op een beveiligde manier aangeboden worden aan de belanghebbende partijen via de Portal. Betrokken partijen krijgen een push bericht als er iets voor hun op de Portal staat.

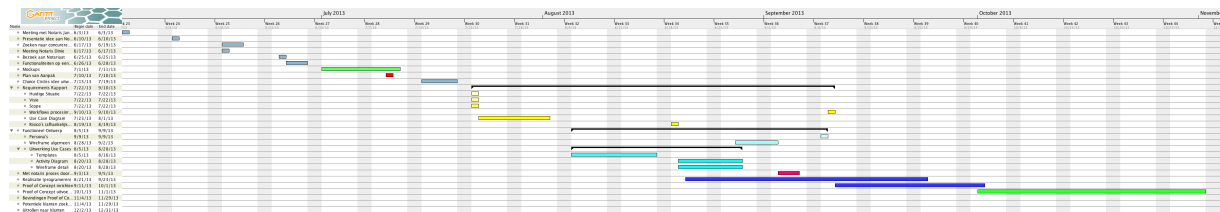
Een andere randvoorwaarde is dat de toegang van de oplossing beveiligd is of eventueel er de keuze is om dit extra te beveiligen.

Als pilot voor de oplossing zal er ten minste een notariskantoor benaderd worden om een Proof of Concept te draaien. Het scenario van de Proof of Concept zal ik maken maar de daadwerkelijke uitvoering ligt buiten mijn verantwoordelijkheid tezamen met de programmering van de oplossing. Mijn verantwoording stopt dus na het Functioneel Ontwerp en het scenario van de Proof of Concept.

6. Op te leveren producten

- Plan van aanpak; hierin moet naar Choice Business Partners en naar de Hogeschool van Utrecht duidelijk gemaakt worden in welke stappen er naar een toepassing wordt gewerkt wanneer het product van Choice Business Partners geïmplementeerd wordt bij een pilot klant. In dit geval een notaris en een advocaten kantoor. Deadline: 23-08-2013.
- Informatie analyse/onderzoeksrapport; een analyse en beschrijving van hoe het product van Choice Business Partners eruit ziet bij de klant en de werking hiervan.
- Functioneel Ontwerp; de beschreven werking met functionaliteiten van het product van Choice Business Partners en de klant. Dit is de koppeling naar de programmeur toe, die voor de realisatie zorgt.
- Proof of Concept; een beschreven doordacht scenario die na een tijdje gedraaid te hebben bij een bedrijf het bewijs kan leveren of de oplossing werkt of dat het aanpassingen vereist.
- Afstudeerscriptie; Deadline: 15-10-2013.
- Presentatie / verdediging. Deadline: 05-11-2013 of 06-11-2013.

7. Projectactiviteiten



Een uitvergrande projectplanning is in de bijlage te vinden.

De eerste maand juni stond in het teken van een hoop informatie inwinnen. De nodige gesprekken met notarissen en notariskantoren zijn hier ook gevoerd. Er zijn op dit moment 2 notarissen die mee willen helpen in dit ontwikkel traject. Ook is er 1 notariaat die ervoor open zou staan om een Proof of Concept te draaien.

In de eerste maand lag de focus vooral op de requirements van de notaris. Waar heeft een notaris behoefte aan en hoe gaan wij dit bewerkstelligen? Aan het einde van de maand juni was er al een aardig plan uitgewerkt op papier, het idee moest alleen nog goed overgebracht worden aan een notariaat. Hierdoor was de vraag of er Mockups gemaakt konden worden.

Echter begin juli kwam er een nieuw inzicht aan het licht over de oplossing. Hierdoor moest er ook een nieuwe planning gemaakt worden (Deze is rechts te zien is). De verandering zit echter alleen in doorgeschoven datums. De speling die ik eerst had in de maand augustus is daarmee flink verminderd. Aan de andere kant heb ik wel meer resultaten bij 'onderzoek' te vermelden, en hebben we de oplossing van diverse kanten kunnen bekijken. Op dit moment kan ondanks de vermindering van de speling in de maand augustus nog steeds gezien worden dat de planning haalbaar is.

Op dit moment zijn alle requirements opgesteld en goedgekeurd door een aantal notarissen. De visie en scope zijn bepaald net als alle Use Cases. En ben ik volop bezig met het uitwerken van de Use Cases op functioneel ontwerp niveau.

Er gaat door mij samen met de programmeur in iteraties worden gewerkt. Ik zal op functioneel ontwerp niveau de Use Cases ontwerpen en die vervolgens per Use Case doorschuiven naar de programmeur. Bij iedere Use Case die klaar is bij de programmeur

GANTT project		
Name	Begin date	End date
• Meeting met Notaris Jan...	6/3/13	6/3/13
• Presentatie idee aan No...	6/10/13	6/10/13
• Zoeken naar concurre...	6/17/13	6/19/13
• Meeting Notaris Dinie	6/17/13	6/17/13
• Bezoek aan Notariaat	6/25/13	6/25/13
• Functionaliteiten op een...	6/26/13	6/28/13
• Mockups	7/1/13	7/11/13
• Plan van Aanpak	7/10/13	7/10/13
• Choice Circles idee uitw...	7/15/13	7/19/13
▼ • Requirements Rapport	7/22/13	9/10/13
• Huidige Situatie	7/22/13	7/22/13
• Visie	7/22/13	7/22/13
• Scope	7/22/13	7/22/13
• Workflows procesinr...	9/10/13	9/10/13
• Use Case Diagram	7/23/13	8/1/13
• Risico's (afhankelijk...	8/19/13	8/19/13
▼ • Functioneel Ontwerp	8/5/13	9/9/13
• Persona's	9/9/13	9/9/13
• Wireframe algemeen	8/28/13	9/2/13
▼ • Uitwerking Use Cases	8/5/13	8/28/13
• Templates	8/5/13	8/16/13
• Activity Diagram	8/20/13	8/28/13
• Wireframe detail	8/20/13	8/28/13
• Met notaris proces door...	9/3/13	9/5/13
• Realisatie (programeren)	8/21/13	9/23/13
• Proof of Concept inrichten	9/11/13	10/1/13
• Proof of Concept uitvoe...	10/1/13	11/1/13
• Bevindingen Proof of Co...	11/4/13	11/29/13
• Potentiele klanten zoek...	11/4/13	11/29/13
• Uitrollen naar klanten	12/2/13	12/31/13

is er een kleine mijlpaal. Een evaluatie op de Use Case. Deze wordt gedaan door een SCRUM met mijn opdrachtgever, de programmeur en ikzelf. Als alle Use Cases zijn uitgewerkt zal ik deze doornemen en laten evalueren met twee notarissen. Hiervan zal ook verslag gelegd worden.

Zodra ik klaar ben met alle Use Case Templates, Activity Diagrams en Wireframes (in de planning hierboven te zien onder het kopje 'Uitwerking Use Cases') en ik een scherp beeld heb hoe de applicatie eruit ziet en hoe daarbinnen processen kunnen verlopen ga ik met een notaris om de tafel zitten die zijn toewijding heeft gegeven om het gehele notarisproces uit te werken. En te kijken hoe de applicatie hierin zou passen en hoe een nieuw proces er uit zou gaan zien. Dit is ook een mooie opzet naar een Proof of Concept.

Een aantal grote mijlpalen die in dit project voorkomen zijn:

MIJLPAAL 1: idee van Choice Circles uitgewerkt en klaar voor ontwerp (19-07-2013)

MIJLPAAL 2: Programmeur geeft een GO/NO GO aan eerste deel ontwerp (03-09-2013)

MIJLPAAL 3: Toegepast procesmodel voor de notaris goedgekeurd door Jan Willem (12-09-2013)

MIJLPAAL 4: goedkeuring van notariaat om Proof of Concept door te voeren (30-09-2013)

MIJLPAAL 5: beslissing uitrol of door ontwikkelen of stoppen (02-11-2013)

8. Methodieken en technieken

Er zal een onderzoek/requirements rapport worden opgeleverd op basis van een Visie/Scope document. En een Functioneel Ontwerp.

In het gehele project zal gewerkt worden met een afgebakende SCRUM. Dit op een manier waarin ik en de programmeur grip houden op elke Use Case. En waarbij er na elke week met de bedrijfsbegeleider (opdrachtgever) gekeken wordt naar de status.

In het onderzoeksrapport komen methodieken terug als visie bepaling, scope afbakening, workflows, requirements, use case diagram en een afhankelijkheidsdiagram. Deze diagrammen worden gemaakt op basis van UML afkomstig van de lesstof en het leerboek “pragmatisch modelleren met UML 2.0” van Sander Hoogendoorn.

UML wordt weer teruggevonden in het Functioneel Ontwerp, waar use case templates worden gemaakt, met de benodigde activity diagrams en wireframes. Hier komt ook extra leerstof bij kijken van het vak Information Architecture. Ook zal ik kijken of met betrekking tot verandermanagement of de kleuren van Caluwé nut hebben in dit project, kijkende naar notarissen.

Technieken die van pas komen zijn o.a. techniek van het aansluiten, beveiligen, verwerking, communicatie en opmerkingen.

In het huidige portaal, wordt gewerkt met Java, XML, SQL database, XSD, en SOAP. Hier is ook kennis van nodig, met name in de implementatie. Er wordt een nauwe samenwerking met de lokale programmeur verwacht.

Nog voor de definitieve oplevering, wordt een Proof of Concept aan een notariskantoor opgeleverd. Deze zal onder andere cursussen/opleiding/materiaal over het nieuwe systeem en proces opleveren.

Ook vinden er een aantal testscenario's plaats, waarin een simulatie gedraaid zal worden van een stuk proces. Het doel hiervan is het voorspellen van een positieve uitkomst. Mocht er geen positieve uitkomst zijn, dan kan er met de betrokken partijen worden geëvalueerd en verbeteringen worden aangegeven.

De requirements van de notaris worden naast de beoogde resultaten gelegd. De vraag die beantwoord moet worden is: vanuit het standpunt van het notariaat, is het beoogde resultaat datgene wat de notaris verwacht had? Is dit positiever? Of negatief? Mocht dit laatste het geval zijn dan moet er bepaald worden of er “terug naar de tekentafel” moet worden gegaan of dat een paar kleine aanpassingen volstaan.

9. Risico's

- De focus moet niet op maatwerk liggen bij het pilot kantoor maar op een algehele oplossing voor belanghebbende partijen. Doordat Choice veel samenwerkt in de ontwikkeling van de oplossing met het pilot notariskantoor, is er een risico door teveel te focussen op een oplossing ideaal voor dat kantoor, maar dat gaat teveel op maatwerk af. Een toetsing hiervan kan zijn door naar de resultaten te kijken van een notariskantoor in de Proof of Concept en naar de resultaten van het advocatenkantoor.
- Programmeur; ik realiseer de gemaakte oplossing zelf niet in vorm van programmeren. Het risico is dus dat er ook verantwoordelijkheid is bij de programmeur voor de daadwerkelijke oplossing.
- De oplossing kent wel enige eventuele concurrentie. Risico is dat de missie van Choice de 10% binnen 1 jaar onder andere daardoor niet gehaald wordt. Het is sowieso een pittige doelstelling van Choice. Maar niet onhaalbaar aangezien het idee is dat er (bijna) geen maatwerk toegepast hoeft te worden per kantoor.

10. De bedrijfs-/persoonsgegevens

Choice Business Partners

Middenburcht 136
3452 MT Vleuten
Tel: 030-75553006

Naam: Ronald de Kruijf
E-mailadres: ronald.de.kruijf@choice-bp.nl
Telefoon: 06-11593585

Naam: Adri van der Waal
E-mailadres: adri.vanderwaal@choice-bp.nl
Telefoon: 06-53991509

Naam: Ronald van Broeckhuijsen
E-mailadres: ronaldvanbroeckhuijsen@hotmail.com
Telefoon: 06-46770192

Hogeschool Utrecht

De afstudeerder:

Naam: Lasse Fennis
E-mailadres: lasse.fennis@student.hu.nl
Telefoon: 06-31778405

De docentbegeleider:

Naam: G.I. (Jos) van Reenen, MI
E-mailadres: jos.vanreenen@hu.nl
Telefoon: 088-4818026

11. Bijlage

Project planning

Op de volgende bladzijde staat de projectplanning. Hieronder staat de planning met een extra kolom in dagen.

• Meeting met Notaris Jan Willem	1
• Presentatie idee aan Notariaat	1
• Zoeken naar concurrerende ideeën	3
• Meeting Notaris Dinie	1
• Bezoek aan Notariaat	1
• Functionaliteiten op een rij op p...	3
• Mockups	9
• Plan van Aanpak	1
• Choice Circles idee uitwerking	5
☐ • Requirements Rapport	37
• Huidige Situatie	1
• Visie	1
• Scope	1
• Workflows procesinrichting n...	1
• Use Case Diagram	8
• Risico's (afhankelijkheidsdia...	1
☐ • Functioneel Ontwerp	26
• Persona's	1
• Wireframe algemeen	4
☐ • Uitwerking Use Cases	18
• Templates	10
• Activity Diagram	7
• Wireframe detail	7
• Met notaris proces doornamen	3
• Realisatie (programeren)	24
• Proof of Concept inrichten	15
• Proof of Concept uitvoering	24
• Bevindingen Proof of Concept do...	20
• Potentiele klanten zoeken en be...	20
• Uitrollen naar klanten	20

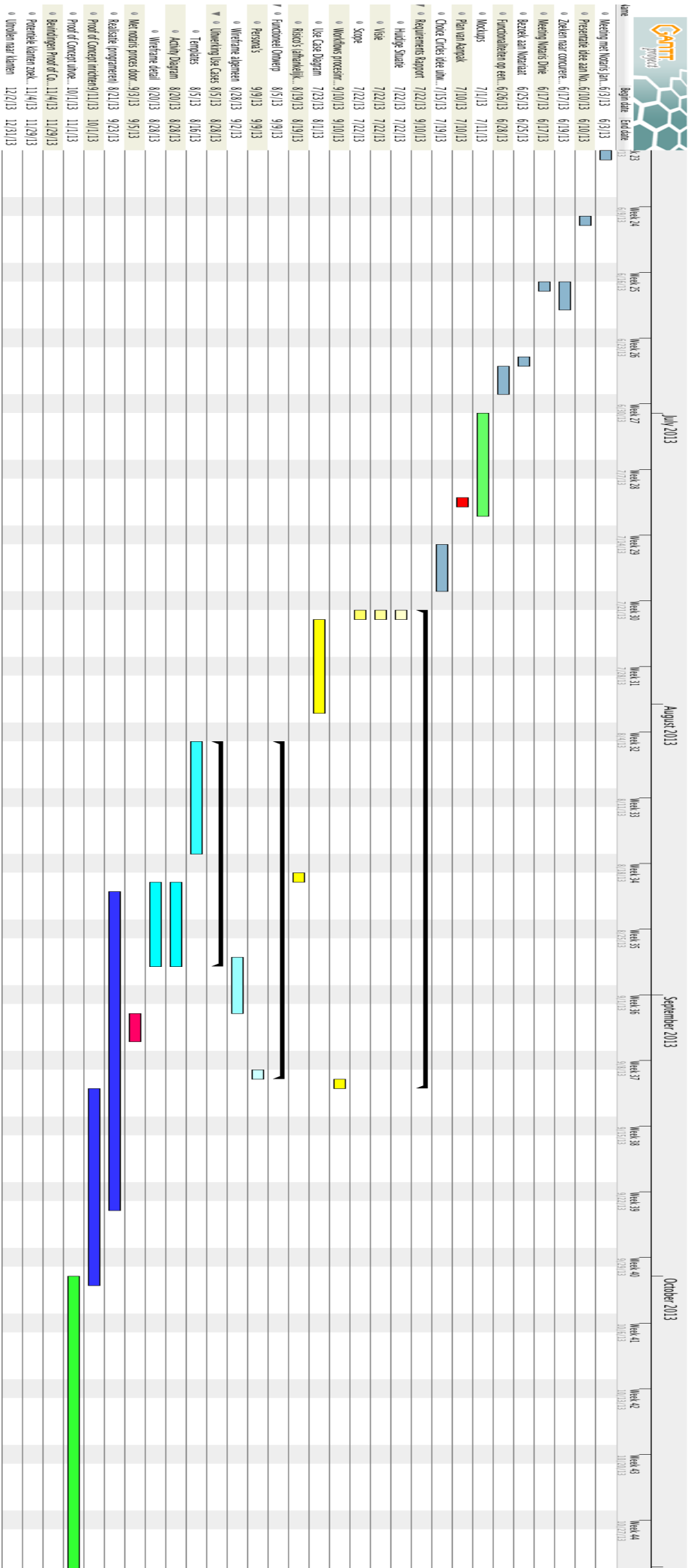
Qua uren is het grofweg:

Onderzoek + interviews, bedrijfsbezoek etc.: 400 uur

Functioneel Ontwerp: 300 uur

Proof of Concept: 100 uur

Scriptie: 40 uur



Er volgen nog bijlages na deze pagina.

Bijlage B: Evaluatie van eigen functioneren

Op het begin van mijn stage heb ik mij verdiept in de huidige business van Choice Business Partners. Ik heb geleerd hoe de digitalisering van de berichtgeving in zijn werking ging. Echter heb ik mij in het begin laten leiden door de partners. Zei hadden een ander proces in hun hoofd als ikzelf. Dit proces leidde tot een oplossing die hier en daar nog wat frictie door de klant met zich meebracht.

Gaandeweg het project ben ik meer de leiding gaan nemen en heb ik beslissingen er doorheen geduwd. Dit leidde tot meer onderzoek en uiteindelijk tot een nieuwe en betere ontvangen oplossing.

Ik heb veel kunnen leren hoe het is om als kleinschalig bedrijf een druk te hebben om snel nieuwe business te creëren. De partners aan het hoofd van Choice Business Partners hadden al 2 jaar geïnvesteerd en er moest een keer winst gemaakt worden. Hierdoor heb ik gemerkt dat je wel eens 'te' snel wil gaan en hierdoor belangrijke vraagstukken overslaat. Dit is dus ook gebeurd in dit project. In plaats van ruim onderzoek in de huidige processen van de notaris, moesten er meteen ontwerpen worden gemaakt. Ik heb aangegeven dat ik dit anders zag maar hun zagen dit zelf niet zo. Uiteindelijk is het goed gekomen nadat de klant ditzelfde ook aangaf. Dit drong wel genoeg door. Door deze nieuwe ontwikkeling zag ik ook de kans om de touwtjes in handen te nemen. Dit lukte omdat ik zelf met een geheel en verbeterd idee kwam. Aangezien ik alles vanaf toen globaal in me hoofd had kon ikzelf meer dingen bepalen. Het verdere verloop zou in SCRUM gebeuren. Ik zou eerste zelf een Requirements rapport opbouwen gebaseerd op een 'visie scope' document. En vervolgens zou ik aan het Functioneel Ontwerp beginnen. Tegelijkertijd zoals het SCRUM betaamt zou de programmeur starten met het realiseren van de Use Cases die voortkwamen uit mijn Functioneel Ontwerp.

Waarin ik het idee had, dat ik op het begin werd geleid door bepaalde mensen waaronder de partners en meer hetgeen deed wat van mij verlangd werd ben ik gaandeweg meer de leiding gaan nemen en heeft dit ook geleid tot het nieuwe idee. Dit heeft weer uiteindelijk geleid tot een grotere business mogelijk dan Choice Business Partners op het begin had gedacht. Op het einde van mijn stage heb ik ervaren dat ik uiteindelijk onder Choice Business Partners binnenin het onderzoek de touwtjes in handen had, wat geleid heeft tot Choice Circles.

Bijlage C: Requirements rapport

Dit Requirements rapport is nog steeds in ontwikkeling. Use Cases worden nog steeds aangepast, verwijderd en toegevoegd.

Requirements rapport

Inhoudsopgave

BEGRIPPENLIJST	63
HUIDIGE SITUATIE.....	65
DE NOTARISWERELD	65
DE ADVOCATENWERELD.....	65
VISIE EN SCOPE	66
EERSTE BEELDVORMING.....	66
NIEUWE VISIE	66
CHOICE CIRCLES	67
VISIE.....	67
SCOPE.....	67
WORKFLOW	69
REQUIREMENTS.....	70
USE CASE DIAGRAM.....	71
AFHANKELIJKHEIDSDIAGRAM	74

Begrippenlijst

Portal – een portaal of platform dat gezien kan worden als tussenpersoon tussen bedrijven en tussen bedrijf en overheid. Het idee is dat berichten digitaal via XML aangeleverd worden aan de Portal en deze pusht de berichten door naar een ander bedrijf. (eigenlijk wil ik dit begrip door Ronald uit laten typen, maar ik heb er voor voorlopig maar even iets neergezet)

Requirements – In de ICT is een Requirement een enkelvoudig gedocumenteerde bepaling, wat een bepaald product of dienst zou moeten doen. In een Requirement worden de benodigde attributen, capaciteiten, karakteristieken of kwaliteiten van een systeem geïdentificeerd

Use Case(s) – Een Use Case komt voor in de ICT wereld. Het is een beschrijving van het gedrag van een systeem, dat reageert op een verzoek dat stamt van buiten het systeem. Met simpelere woorden: een Use Case beschrijft “wie” met het betreffende systeem “wat” kan doen. De Use Cases worden gebruikt bij de bepaling van de Requirements.

Requirements rapport – rapport waarin een huidige situatie wordt beschreven die naar een Visie moet leiden. Ook worden hierin na onderzoek de oplossing beschreven doormiddel van onder andere Use Cases.

Functioneel Ontwerp – rapport dat aansluit op het Requirements rapport. Hierin staat gedetailleerd beschreven hoe de te realiseren oplossing in elkaar zit. Het kan als “blauwdruk” gezien worden voor de oplossing als zijnde een (web)applicatie.

Inleiding

Dit is het Requirements rapport. Dit rapport is de voorloper op het Functioneel Ontwerp. Deze twee documenten zijn gericht op project 'Choice Circles'.

Choice Circles is een oplossing voor Choice Business Partners om hun Core Business te verbreden. Op dit moment digitaliseert Choice Business Partners berichten communicatie tussen bedrijven en overheid. Ook hebben zij een extra project aangenomen waarin zij de afhandeling van reserveringen doen, die ook opgenomen worden in berichten.

Deze berichten communicatie wordt gedaan doormiddel van een door Choice Business Partners (CBP/Choice) zelf ontwikkelde Portal. Deze Portal kan dus gezien worden als een tussenpersoon, tussen twee bedrijven of tussen bedrijf en overheid.

Choice heeft nu de behoefte om het Portal voor meer toepassingen te gebruiken dan alleen berichten. Zo is het idee ontstaan via een notaris, dat de Portal ook uitstekend gebruikt kan worden voor documenten tussen een notariskantoor en hun belanghebbende partijen en cliënten zoals bijvoorbeeld een makelaar, bank, koper en verkoper.

Choice heeft besloten dit in een project om te vormen, de Portal uit te breiden en nieuwe oplossingen te bieden. Dit project hebben zij (deels) uitbesteed als afstudeerproject. Hiermee wordt het onderzoek en het Functioneel Ontwerp bedoeld. De realisatie wordt intern door Choice zelf behandeld.

Huidige situatie

De notariswereld

Via een gesprek met een notaris (Jan Willem van Ee) over een interne kwestie die verder niets met dit verhaal te maken heeft is Choice op het idee gekomen om hun Portal oplossing voor digitale berichtgeving uit te gaan breiden naar documenten voor de notariswereld.

Dit namelijk omdat de notariswereld nog vrij ouderwets werkt. Namelijk post.

Notarissen werken nog altijd veel met post in hun proces. Hierin zijn allerlei documenten te vinden die gecommuniceerd worden met belanghebbende partijen.

Hierbij kan gedacht worden aan makelaars, banken en verzekeraars. Maar ook cliënten worden hierbij betrokken als een koper en verkoper.

Als een notaris een akte wil opstellen dan was het van belang om via een concept versie naar een definitieve versie te werken. Hier gaat het postverhaal dan ook over.

De documenten waarover gesproken wordt zijn vertrouwelijk en de beveiliging heeft de notariswereld hoog in het vaandel. Dit is dan ook een van de redenen waarom notarissen niet via of nauwelijks via de mail de documenten versturen, maar nog per post (meestal briefgeheim).

De advocatenwereld

Terwijl er gebrainstormd en gewerkt werd aan een notarisoplossing, kreeg Choice al het idee dat dit concept op meer dan alleen de notariswereld toe te passen was. Advocaten bijvoorbeeld. Deze werken ook met vertrouwelijke stukken documenten die men niet graag via mail zou verzenden. E-mail kan niet als hoog beveiligd gezien worden (voetnoot moet nog komen). Hierin zouden advocaten dus ook een oplossing in kunnen vinden om meer digitaal te gaan werken.

(Op dit moment gaat er nog een gesprek plaatsvinden met een advocaat en zal hier een stukje huidig procesbeschrijving komen te staan)

Visie en Scope

Eerste beeldvorming

Laten we dit hoofdstuk beginnen met een stukje huidige ontwikkeling. Na de nodige gesprekken met notarissen (verslagen zijn te vinden in de bijlage). Was Choice al een stuk bezig met de beeldvorming van de oplossing, hier en daar begonnen zich ook al ontwerpen te vormen. Het laatst beschreven idee dat er lag was een globale oplossing gericht op de dossier verwerkende kantoren als notarissen en advocaten.

Het idee was om een web applicatie te bouwen. Hierop zou de notaris in kunnen loggen om vervolgens een nieuwe “zaak” aan te maken. Dit door een document up te loaden met een verzendlijst. Hij moest dan een aantal gegevens invoeren over de persoon naar wie het document bedoeld was. Doordat deze informatie al beschikbaar zou zijn in de administratie software van de kantoren zou de visie zijn de applicatie te koppelen aan de web applicatie en dus de Portal.

De inlog codes van de belanghebbende partijen en cliënten werden verstrekt via sms of email. En vervolgens konden zij inloggen en voor hun bestemde content bekijken, en eventueel reageren via een “note”. Deze notes werden voor de notaris gebundeld en naar hem toegezonden via mail in een nog te verstrekken tijdsperiode.

Ook werd rapportage bijgehouden zodat een notaris of advocaat een beeldvorming kon krijgen over hoelang bijvoorbeeld een zaak zou lopen voordat deze afgesloten werd. De details van al deze informatie wat opgenomen zou kunnen worden in de rapportage is nog niet opgenomen.

Daarnaast kon er gekozen worden als bedrijf zijnde voor extra beveiliging. De web applicatie voorziet van alle nodige beveiliging behalve als de gebruikers computer gehackt wordt of dat de gebruikersnaam en password gestolen worden. Als bedrijven ook hier tegen beveiligd willen worden dan kunnen wij ze voorzien van een token. Dit kan hardware- (usb) of software- (app) matig. Dit betekent dat als iemand inlogt dat deze een code krijgt op zijn token. Deze code behoort ingevoerd te worden in het open veld dat tevoorschijn komt na de gebruikersgegevens ingevoerd te hebben. Hiermee is de beveiliging op bank en overheidsniveau beveiligd.

Nieuwe visie

Na meerdere gesprekken en besprekingen binnen Choice over de oplossing voor dossierverwerkers kwam er opeens een nieuwe visie aan het licht. Het idee lag breder en veel makkelijker in gebruik. Ook zou de koppeling niet meer nodig zijn met administratiesoftware.

De web applicatie blijft standhouden net als de beveiliging met zijn extra opties. Het idee was om een soort samensmelting te maken tussen de bekende applicatie Dropbox, en de social kringen van Google. Dit in combinatie met unieke eigenschappen en inrichting maakte: Choice Circles.

Choice Circles

Choice Circles is de huidige visie van Choice. Het idee is vrij simpel. U meldt zich aan middels een account. Bij het aanmelden wordt een keuze vereist; bent u een bedrijf of bent u een persoon. Als u namens een bedrijf gaat werken met Choice Circles dan dient u ook bedrijf te kiezen.

In de workflow verder in dit rapport is te zien wat alle keuzes zijn binnenin Choice Circles maar voor nu houden we ons beperkt tot verschillende attributen binnenin de web applicatie.

Er kan dus gekozen worden uit een bedrijf of persoon. Binnenin Choice Circles zijn Circles aan te maken, hier heb je 3 types van;

4. Company Circle: dit is de standaard Circle (soort profiel) die de gebruiker bij aanmaken van een account tot zijn beschikking krijgt.
5. Private Circle: dit is in de basis hetzelfde als een Company Circle qua standaard eigen omgeving bij aanmaken account.
6. Business Circle: Deze Circle kan zowel als Company dan wel Person gebruikt worden. Het houdt een gemeenschappelijke Circle in, met initiatiefnemer.

Middels deze Circles kunnen bestanden geüpload worden in zelf ingerichte omgevingen. Vervolgens kunnen deze bestanden “geshared” worden doormiddel van uitnodiging. Als de Company of Person nog niet in de contactenlijst staat dan dient er een email adres ingevoerd te worden waar de uitnodiging naartoe gaat. (vergelijkbaar met LinkedIn).

Zie voor meer gedetailleerde informatie over de Circles het hoofdstuk: “Requirements”.

Visie

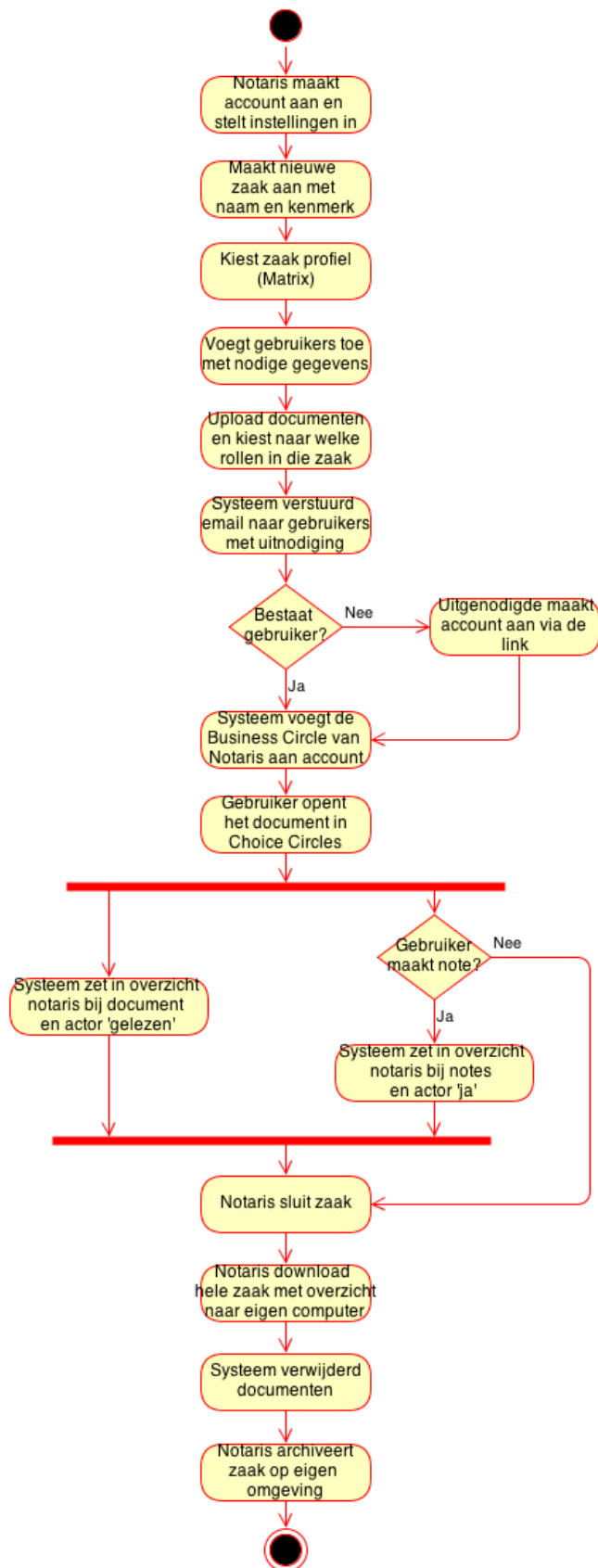
De visie van Choice is dat er nu een globalere oplossing is om documenten (in bredere zin bestanden) uit wisselen met andere bedrijven en of personen. Er zijn geen koppelingen meer nodig met software of dergelijke. En de oplossing is zo breed geworden dat de doelgroep niet meer alleen te vinden is bij Notaris- en advocatenkantoren maar bij elk bedrijf die onderling of met andere bedrijven in een beveiligde omgeving bestanden wil delen (Company). Ook is deze toepassing te gebruiken voor de particulieren markt (Person). In de particulieren markt speelt creativiteit van de gebruiker een grote rol voor de toepassing. Van hele verenigingen die het clubblad willen delen met de leden, tot aan scholen met leerling projecten, tot aan dj's en fotografen die in groepen gestructureerd, (en zelf in de hand hebbende wie wat ziet) muziek en foto's met elkaar willen delen.

Scope

Om ons te beperken tot de scope gaat het financiële plaatje ook een rol spelen. Op het moment zijn er geen investeringsmogelijkheden in de particulierenmarkt, die gratis aangeboden gaat worden bij relatief laag gebruik van de gebruiker (opslag). De toepassing wordt wel gerealiseerd maar de echte focus zal liggen op de zakelijke markt. (Companies).

We scopen ons voor het moment nog even dieper, met ook een oogje naar de Proof of Concept en zogeheten “pilot” bedrijven. Deze bedrijven zijn op dit moment nog steeds een notariskantoor en een advocatenkantoor. De focus zal dus nog vooral liggen, dat deze oplossing goed werkt voor deze doelgroep.

Workflow



Requirements

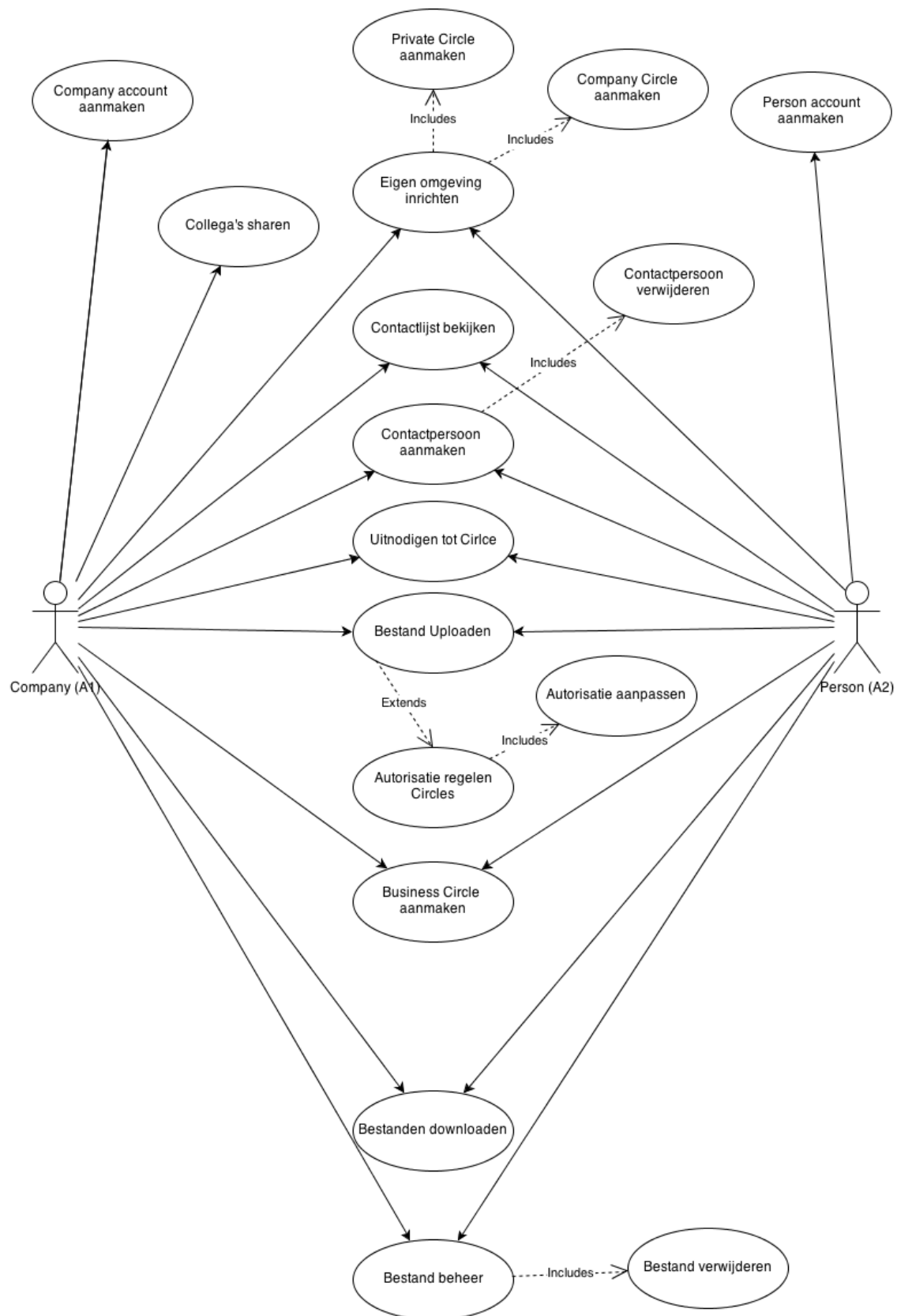
De requirements die vanuit de notaris naar voren kwamen in de eerdere gesprekken met Jan Willem van Ee (een huidig gepensioneerd notaris) en Dinie van der Meulen (een kandidaat-notaris) heb ik de volgende behoeftes naar voren gehaald namelijk:

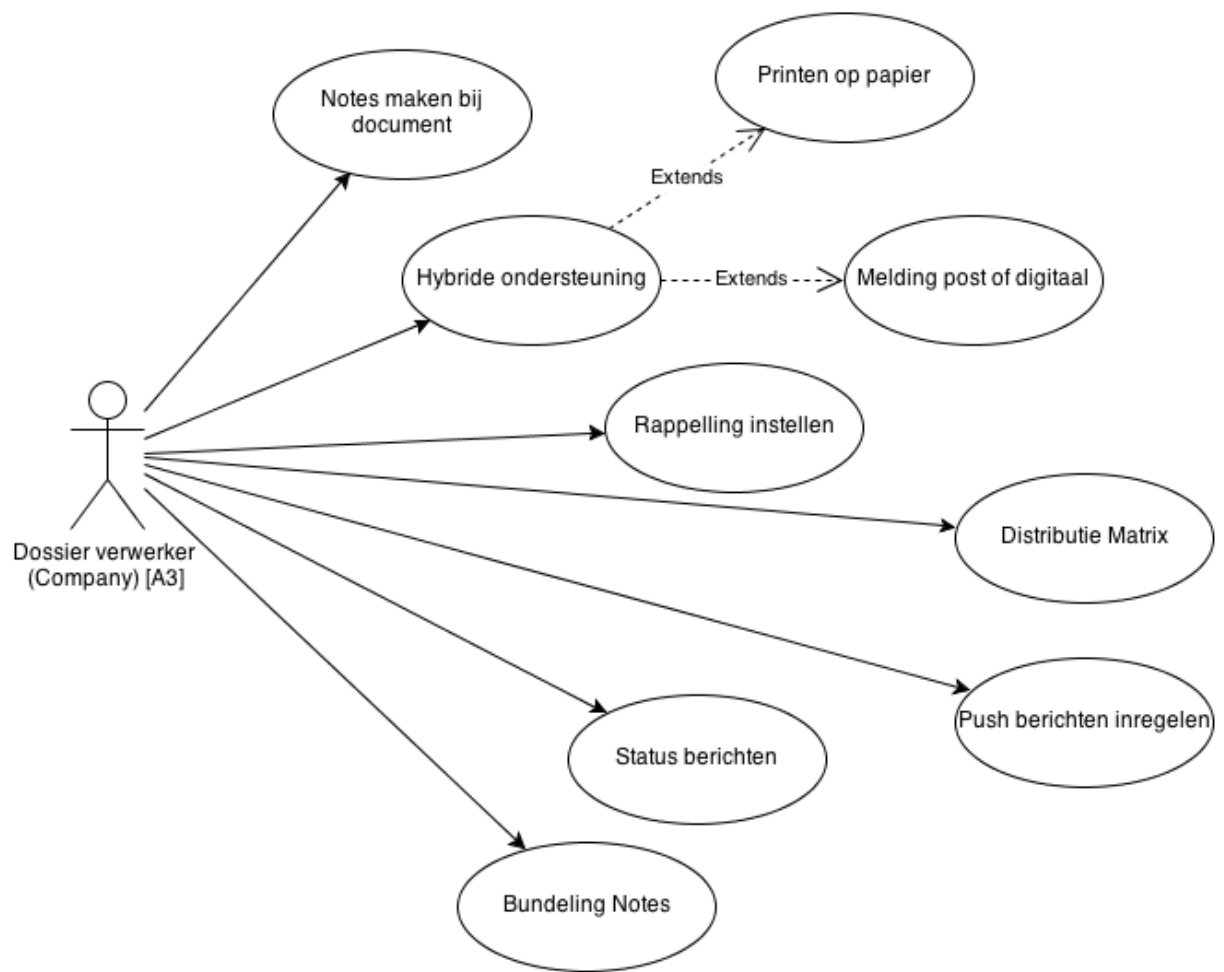
- Ondersteuning voor de communicatie van de ontwerp teksten (hiermee wordt bedoeld dat de notarissen niet meer of minder hun stukken via post willen verzenden. Dit gebeurt om een tweede aanvulling te krijgen van belanghebbende partijen dit valt onder een communicatie rondes).
- Meer efficiency in de handelingen (daarmee wordt bedoeld dat handelingen als het samenstellen van een document dat per post verstuurd moet worden, lang kan duren en wanneer het aangekomen is bij de andere partij duurt langer dan bijvoorbeeld e-mail. Echter via e-mail worden de documenten niet verstuurd omdat het feit is dat e-mail niet geheel als veilig communicatiemiddel gezien kan worden¹³).
- Notarissen willen ook sneller kunnen reageren en eventuele reacties op een voorlopige akte snel kunnen zien.
- Verbetering van de toegankelijkheid; Dit betreft het stuk dat de notaris niet altijd even goed alle stukken bij de hand heeft. Doordat alles nog op papier is kan de administratie niet alles even snel vinden.

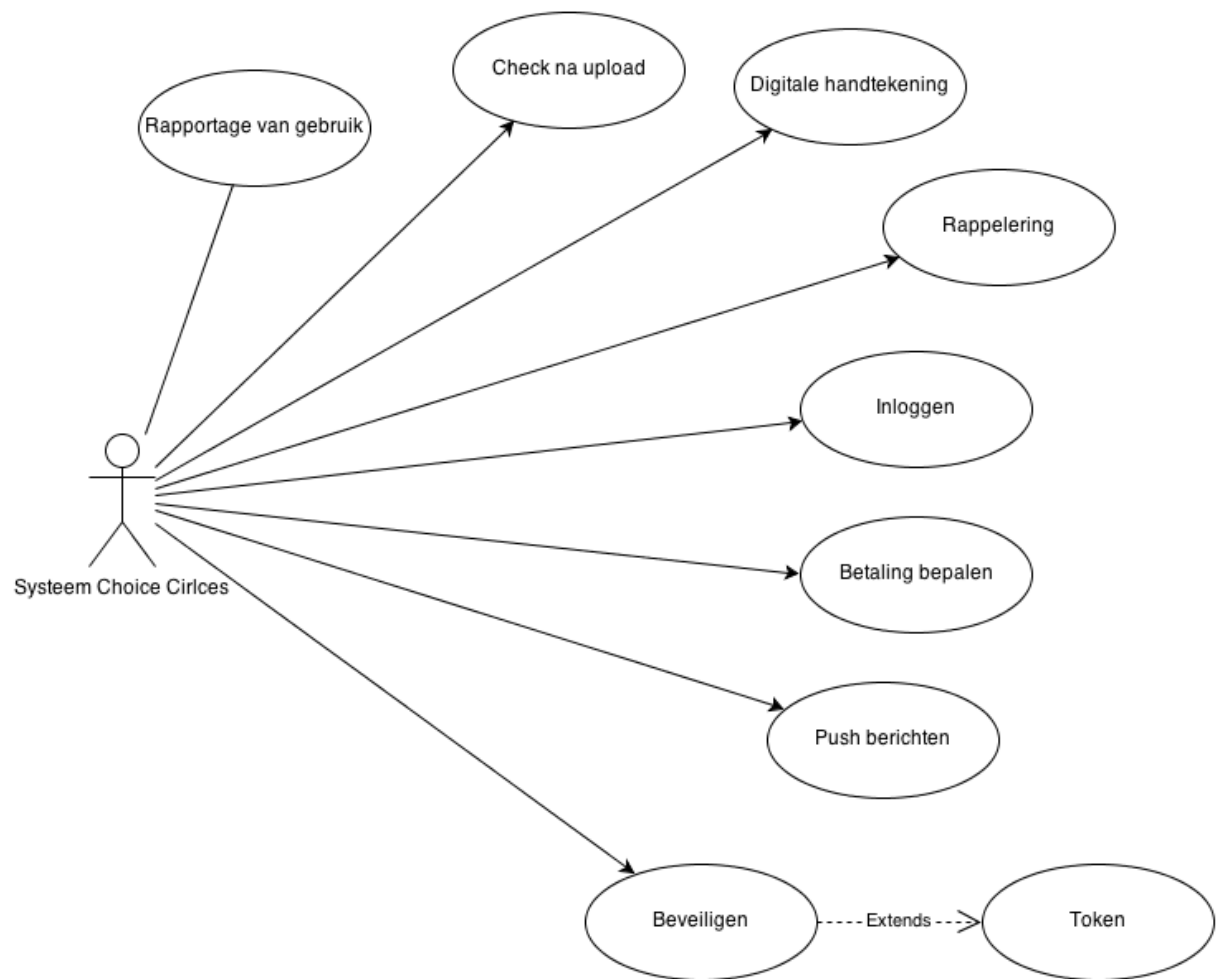
Een van de hoofdzaken is de veiligheid ofwel beveiliging. Notariële akte worden normaliter met “postgeheim” verstuurd. Digitalisering van het versturen van documenten in de notaris wereld brengt een randvoorwaarde met zich mee dat dit absoluut niet in verkeerde handen mag vallen en beveiliging is dan ook een groot goed.

¹³ <http://nl.wikipedia.org/wiki/Man-in-the-middle>

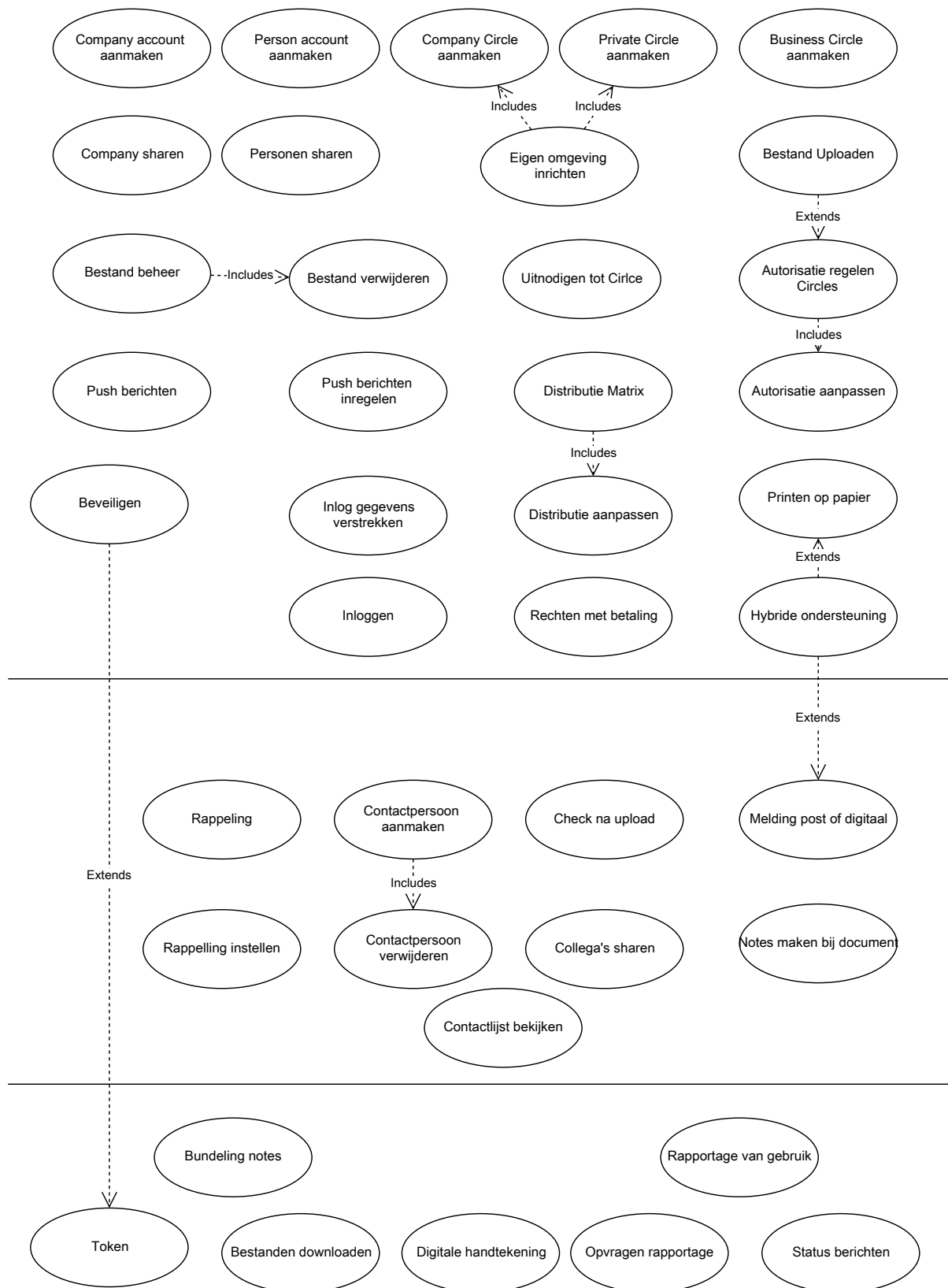
Use Case Diagram







Afhankelijkheidsdiagram



Bijlage D: Functioneel Ontwerp

Dit Functioneel Ontwerp is nog steeds in ontwikkeling. Use Cases worden nog steeds aangepast, verwijderd en toegevoegd.



Functioneel Ontwerp: Choice Circles



Lasse Fennis

Functioneel Ontwerp - Choice Circles



Project:	<i>Choice Circles</i>
Auteur:	Lasse Fennis
Tel:	0631778405
Email:	lasse.fennis@choice-bp.nl
Bedrijf:	Choice Business Partners
Bedrijfsleider:	Adri van der Waal
Plaats:	Vleuten
Documentversie:	2.3
Datum:	14 november 2013

Inhoudsopgave

INLEIDING	80
CHOICE CIRCLES	81
HOOFDSCHERMEN	85
USE CASE 'PERSON ACCOUNT AANMAKEN'	89
USE CASE 'EIGEN OMGEVING INRICHTEN'	92
USE CASE 'COMPANY CIRCLE AANMAKEN'	94
USE CASE 'PRIVATE CIRCLE AANMAKEN'	97
USE CASE 'BUSINESS CIRCLE AANMAKEN'	100
USE CASE 'BESTAND UPLOADEN'	102
USE CASE 'AUTORISATIE BESTANDEN REGELEN CIRCLES'	105
USE CASE 'AUTORISATIE BESTANDEN AANPASSEN'	109
USE CASE 'UITNODIGEN TOT CIRCLE'	112
USE CASE 'BESTAND BEHEER'	116
USE CASE 'BESTAND VERWIJDEREN'	119
USE CASE 'PUSH BERICHTEN'	122
USE CASE 'PUSH BERICHTEN INREGELEN'	125
USE CASE 'INLOGGEN'	128
USE CASE BETALING BEPALEN	134
WIREFRAME UC17	136
USE CASE 'BEVEILIGEN'	137
USE CASE 'HYBRIDE ONDERSTEUNING'	139
USE CASE 'MELDING POST OF DIGITAAL'	142
USE CASE 'NOTES MAKEN BIJ DOCUMENT'	145
USE CASE 'COLLEGA'S SHAREN'	148
USE CASE 'CONTACTPERSOON AANMAKEN'	151
USE CASE 'CONTACTPERSOON VERWIJDEREN'	154
USE CASE 'RAPPELING'	157
USE CASE 'BUNDELING NOTES'	161
USE CASE 'BESTANDEN DOWNLOADEN'	163
USE CASE 'STATUS BERICHTEN'	165
USE CASE 'RAPPORTAGE VAN GEBRUIK'	167
USE CASE 'TOKEN'	168
BIJLAGE A: COMMUNICATIERONDES BIJ NOTARIAAT	FOUT! BLADWIJZER NIET GEDEFINIEERD.

BIJLAGE B: ROLLEN PER ZAAK NOTARIS..... FOUT! BLADWIJZER NIET GEDEFINIEERD.

Inleiding

Dit is het Functioneel Ontwerp over het project: Choice Circles. Dit rapport is voortbouwend op het Requirements rapport 2.0. In het Requirements rapport staat vooral de tekstuele uitkomsten en de basis ontwerpen van Choice Circles. Deze worden in het Functioneel Ontwerp buiten beschouwing gelaten.

In dit document zijn per Use Case; templates, activiteiten diagrammen en wireframes te vinden. Uit deze ontwerpen haalt de programmeur de informatie om het project te kunnen realiseren.

Op dit moment is het Functioneel Ontwerp breed toepasbaar. Echter is dit nog erg globaal. De focus die wel is terug te vinden, is die van het notariaat. Hierover zijn specifieke Use Cases en een nieuw werkproces in samenwerking met notarissen zelf gemaakt.

Choice Circles

Choice Circles is het nieuwe concept/idee van Choice Business Partners dat ik heb ontworpen. Het houdt in feite in dat een bedrijf als notaris- of advocatenkantoren zijn huidige proces kan digitaliseren. Dit is voornamelijk te zien met postverzendingen en communicatie als opmerkingen en vragen.

Het proces begint als volgt: Als een notariskantoor een contract tekent met Choice Business Partners dan kan de notaris hierna een account aanmaken bij Choice Circles en hebben zij daarin ook alle mogelijke opties openstaan. Nadat de notaris een bedrijfsaccountant heeft aangemaakt, heeft hij de keuze om in de instellingen bepaalde functies aan of uit te zetten. Hieronder vallen push berichten en het kunnen rappelleren (herinneren). Nadat dit is ingesteld heeft een notaris ook de keuze om een collega in de omgeving toe te voegen of om eigen niet-gedeelde documenten hierin te uploaden. Om het notaris proces te ondersteunen dient er een zaak aangemaakt te worden door middel van een Business Circle.

De stukken die de notaris toegezonden krijgt van belanghebbende partijen als een makelaar, bank en verzekeraar etc. moeten worden gedeeld met die partijen waarvoor deze bedoeld zijn. Ook worden stukken (documenten, paspoorten etc.) gestuurd door de cliënt. Ook deze moeten verspreid worden naar bepaalde partijen en uiteindelijk zal er een akte worden gemaakt die naar iedereen verzonden wordt. Op dit moment gaat dit allemaal via de post, maar in de nieuwe oplossing gaat dit via Choice Circles.

Nadat de notaris een Business Circle heeft aangemaakt en hieraan de naam en kenmerk van de zaak aan heeft toegevoegd (deze namen schrijft hij over uit de eigen software administratie), maakt hij een distributie matrix aan (hierin kan hij profielen kiezen die de notaris zelf gebruikt op kantoor) Deze profielen zijn te zien in bijlage G. Hierin staan een aantal belanghebbende partijen(rollen) die bij de soorten zaken horen. Hierin hoeft hij alleen nog maar de namen en de emailadressen aan toe te voegen. En hoeft hij in de distributie matrix alleen één of meerdere cliënten toe te voegen met hun informatie.

Nadat de notaris de distributie matrix heeft ingevuld en op 'opslaan' heeft gedrukt kan hij zijn documenten uploaden in de Business Circle. Als hij een document heeft geupload kijkt de web applicatie in de distributie matrix naar de personen die hier in staan, en laat dit schema zien aan de notaris. Hij vinkt vervolgens aan voor wie het geüploade document bedoeld is en klikt op bevestigen. Het systeem zorgt ervoor dat alleen de personen die aangevinkt zijn voor het betreffende document deze kunnen zien (als zij inloggen en kijken in de Business Circle). Ook kijkt het systeem naar het email adres of deze persoon al bekend is bij Choice Circles. Is dit het geval dan wordt de desbetreffende persoon automatisch aan de Circle toegevoegd. Is dit niet het geval dan stuurt Choice Circles automatisch een uitnodiging om een account aan te maken naar het desbetreffende email adres dat de notaris heeft ingevuld in de matrix (deze horen bekend te zijn bij de notaris). Als de gebruiker dus al bekend is wordt er een push bericht gestuurd (email) naar die gebruiker met daarin de informatie over de nieuwe zaak en dat er documenten die zijn aandacht vereisen.

De belanghebbende partijen die nog geen account hebben bij Choice Circles, dienen een bedrijfsaccount aan te maken. Hun rol wordt automatisch toegevoegd aan de hand van het email adres die gekoppeld is in de matrix die de notaris heeft ingevuld. Cliënten die een uitnodiging hebben gekregen kunnen via de uitnodiging een persoonlijk account aanmaken. In het persoonlijke account is het alleen mogelijk in eigen omgeving iets te uploaden (met een maximaal aantal MB).

Het verschil tussen een Private Circle en Company Circle is dat met een Company Circle er ook collega's aan toegevoegd kunnen worden. Het is niet mogelijk om met een standaard gratis account een Business Circle aan te maken (gedeelde Circle). Degene die een Business Circle heeft aangemaakt (in dit geval een notaris) is tevens ook de 'Circle Owner'.

Nadat de belanghebbende partijen en de cliënten een uitnodiging hebben gehad (of account op uitnodiging hebben aangemaakt), zien zij in hun eigen omgeving een gedeelde Circle. Dit betreft de Business Circle van de notaris. Hierin zien zij weer de door notaris gekozen documenten die voor hen bedoeld zijn. Normaliter zouden deze documenten dus via de post opgestuurd worden voor communicatie (inlichten, vragen en/of opmerkingen). Dit is nu gedigitaliseerd.

Het is mogelijk voor de belanghebbende partijen en de cliënten om een opmerking te plaatsen bij het document. Dit kunnen opmerkingen of vragen zijn maar het originele document wordt hierbij niet aangepast. Het is bedoeld om de notaris eventuele vragen te stellen of opmerkingen te geven. In het huidige notaris proces waren dit de zogeheten "geeltjes" die op het document werden geplakt.

Als alle communicatie rondes voorbij zijn gegaan heeft de notaris alle mogelijke informatie om een officiële akte op te stellen. Als dit gebeurt is kan hij deze ook digitaal uploaden in de Business Circle en versturen naar de partijen voor wie deze bedoeld zijn. Na dit moment is de officiële communicatie geëindigd en kan de zaak afgesloten worden. De Business Circle wordt hierbij dus ook afgesloten.

Ook is het mogelijk voor de notaris om een overzicht op te roepen waarin alle huidige lopende en afgesloten zaken te zien zijn. Hierin is onder andere te zien:

- Naam van de zaak;
- Namen en rollen betrokken partijen en cliënten;
- De documenten die zijn geüpload;
- Of er opmerkingen zijn geplaatst en door wie;
- Wanneer de zaak is geopend;
- En of de zaak al is afgerond.

Deze extra functionaliteit is nog nergens te zien in het huidige notarisproces en werd zo enthousiast ontvangen door de notarissen dat dit tot een nieuw "unique selling point" leiden.

Ook is het dan mogelijk als de zaak gesloten is, om de gehele zaak met documenten en overzicht te downloaden naar de eigen omgeving.

Als laatste is er gelet op het hybride proces. Aangezien niet iedereen altijd digitaal zou kunnen of willen aansluiten is het volgende bedacht: het systeem ziet of de gebruiker die is toegevoegd in de distributie matrix door de notaris ook een account heeft gemaakt. Tot dit niet het geval is, ziet het systeem deze gebruiker als niet aangesloten op de web applicatie en geeft het systeem een melding aan de notaris. Die ziet in één keer dat hij in dit geval nog steeds het document via email (mits het document geen vertrouwelijke informatie bevat) of per post moet versturen. Ook hier is het voor de notaris makkelijker gemaakt doordat op het document te drukken er een print functie mogelijk is.

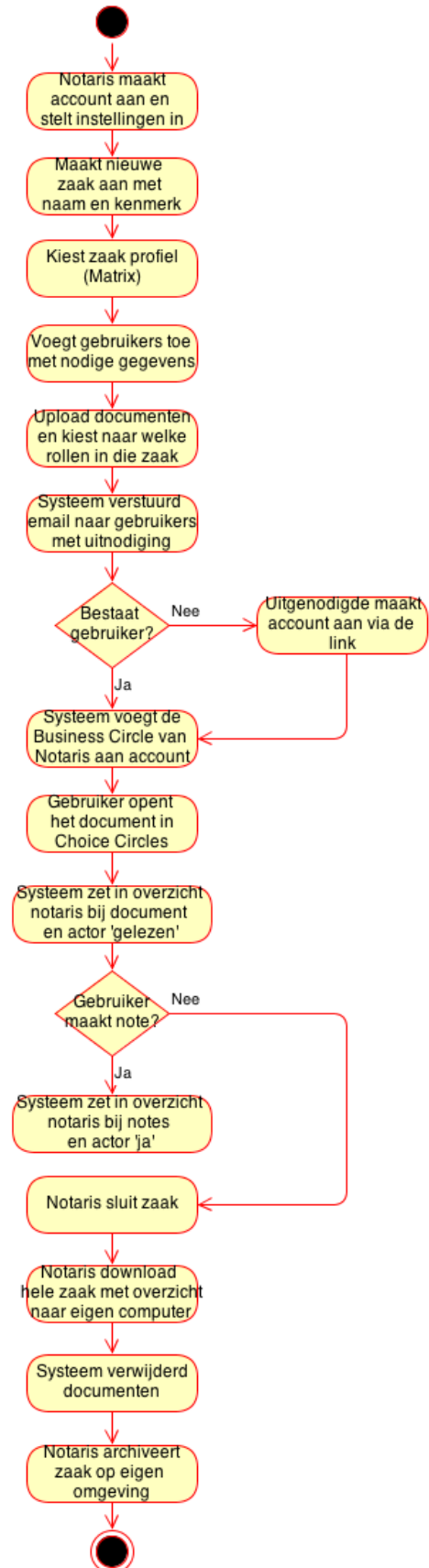
Voor de extra opties in het systeem wil ik graag verwijzen naar bijlage D. Hierin staat het Functioneel Ontwerp tot nu toe. Het is nog niet officieel af.

Er zijn extra's te vinden over opmerkingen die de partijen bij de documenten kunnen plaatsen en bepaalde opties die de notaris kan instellen. De workflow van het nieuwe proces staat op de volgende pagina weergegeven.

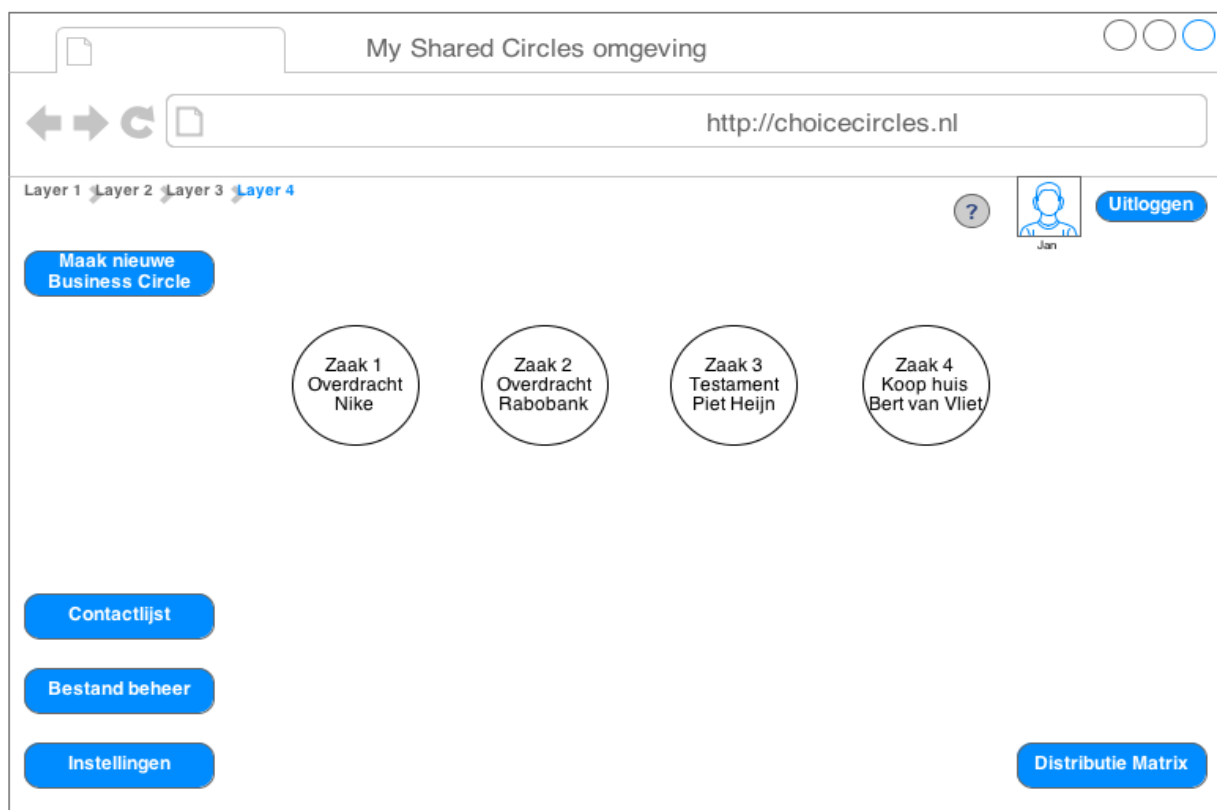
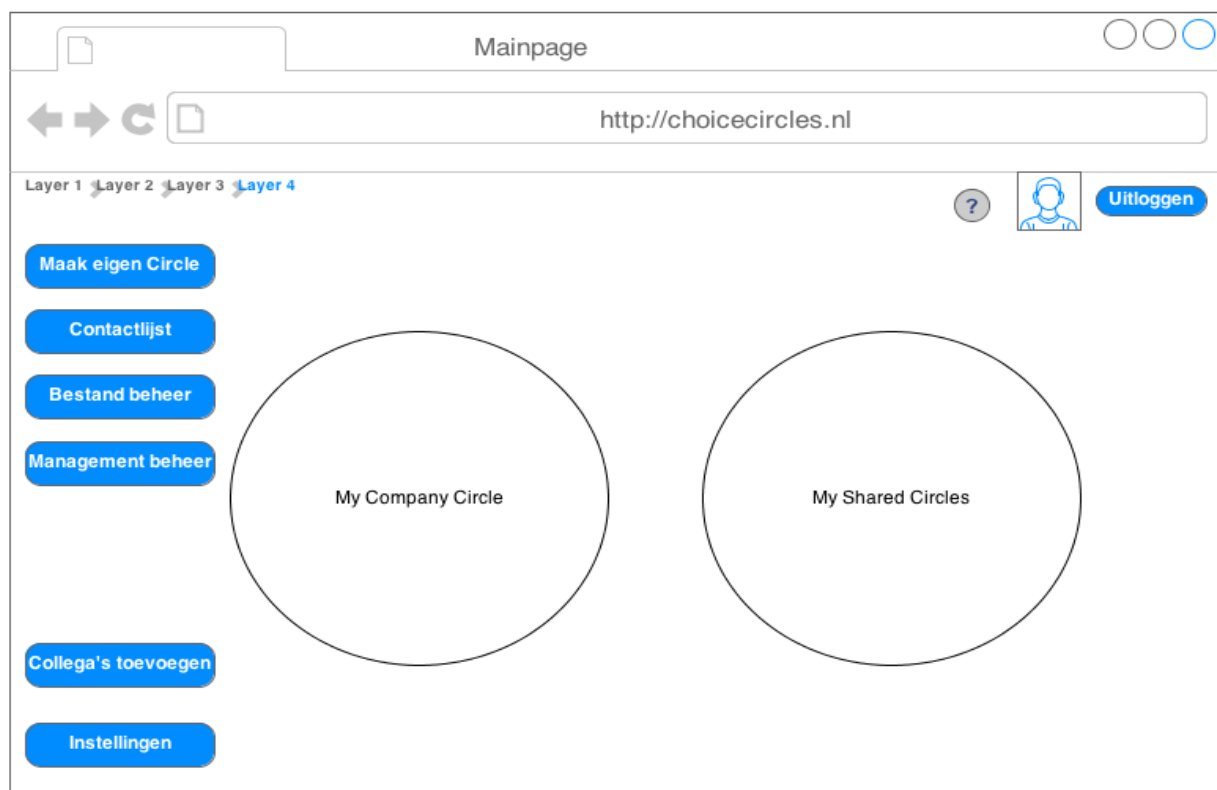
Voor Use Case diagrammen, templates, activiteiten diagrammen en wireframes verwijst ik graag naar bijlage D waar mijn Functioneel Ontwerp staat.

Het nieuwe proces voor de notaris

Na overleg met notarissen is er een nieuw werkproces ontwikkeld. Deze is hiernaast te zien.



Hoofdschermen



Use Case 'Company account aanmaken'

Afkortingen als UC1 (Use Case nr. 1) kunnen zich voordoen. 'AS' staat voor 'alternatief scenario' In het hoofdsценario staat 'A' voor 'actor' en 'S' voor 'systeem'. S1.2 bijvoorbeeld verwijst dus naar hoofdsценario systeem 1.2.

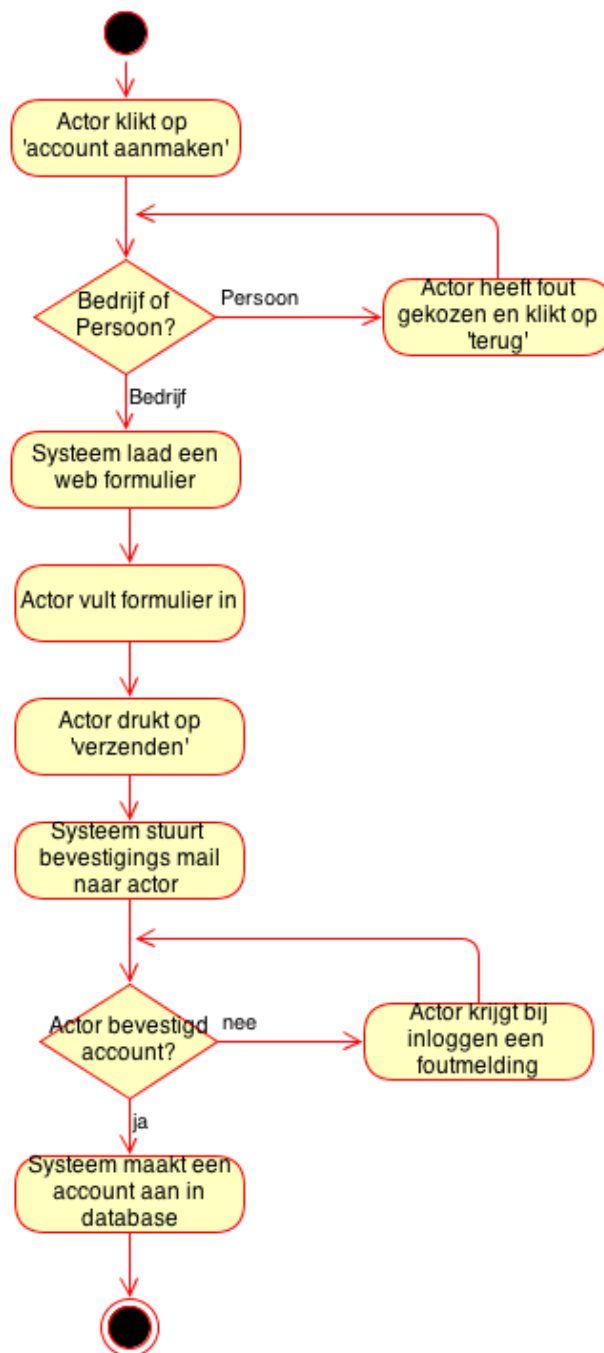
Template UC1

Nummer:	1		
Versie nummer:	1.0		
Prioriteit:	Must have		
Naam Use Case:	Company account aanmaken		
Actor(en):	[A1] Company		
Doel:	Account aanmaken om gebruik te maken van Choice Circles.		
Beschrijving:	Via de website van Choice Circles drukt de actor op account aanmaken. Hierin moet hij dergelijke gegevens opgeven als naam en email. Ook of hij het plus pakket neemt of het gratis pakket.		
Preconditie:	De actor is nog niet aangesloten bij Choice Circles. Hij is verwezen of gaat uit eigen initiatief naar www.choicecircles.nl .		
Hoofdsценario:	A	1.1	De actor klikt op 'account aanmaken'.
	S	1.1	Het systeem laad een pagina met de vraag of u zich representeert als bedrijf of als persoon.
	A	1.2	De actor klikt op 'bedrijf'
	S	1.2	Het systeem laad een pagina met een web formulier gebaseerd op een company account. (zie wireframe)
	A	1.3	De actor vult het formulier in.
	S	1.3	Het systeem stuurt naar de gekozen email van de actor een bevestiging mail.
	A	1.4	De actor gaat naar zijn email postvak en bevestigt account.
	S	1.4	Het systeem maakt een account aan met alle gegevens in de database.
Postconditie:	Het systeem laad de pagina voor de actor waar hij kan inloggen.		
Alternatief scenario 1:	[De actor wou voor een bedrijf kiezen maar koos 'persoon' – S1.1 & A1.2] 1. Het systeem geeft bovenaan het web formulier duidelijk aan of het om een bedrijf of persoon gaat. 2. De actor beseft zijn foute keuze en ziet een knop 'terug' staan. 3. Het systeem laad de vorige pagina.		
Postconditie AS1:	S1.1 gaat verder.		
Alternatief scenario 2:	[De actor heeft niet op de bevestigende link in de email geklikt en probeert toch in te loggen – S1.3 & A1.4] 1. De actor heeft niet op de link geklikt en klikt op inloggen op www.choicecircles.nl . 2. Het systeem laad een foutmelding dat het account nog niet is bevestigd, en dat de actor naar zijn email moet		

	gaan.
Postconditie AS2:	De actor is naar zijn email gegaan en heeft op de bevestigende link geklikt. S1.4 gaat verder.

Activiteitendiagram UC1

Activiteitendiagrammen geven schematisch een proces weer tussen het systeem en de actor.



Wireframe UC1

Alle velden zijn verplicht!

Bedrijfsnaam:

Voornaam:

Achternaam:

Type bedrijf*: ▼

E-mail adres:

Herhaal E-mail adres:

Telefoonnummer:

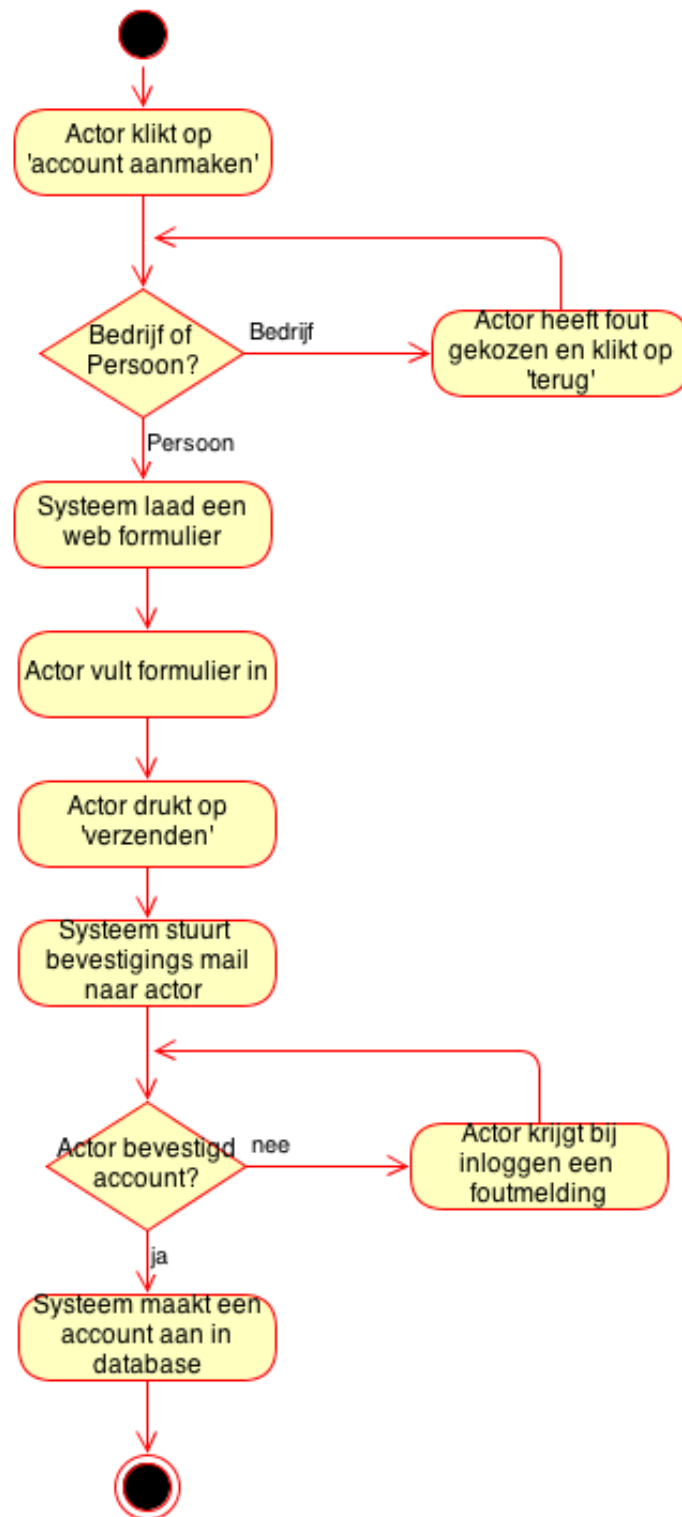
*Notariaat
Makelaar
Bank
Verzekeraar
Advocaat
Commercieel

Dit is het web formulier om een Company account oftewel een bedrijfsaccount aan te maken. Bij 'Type bedrijf' staat een * die doorverwijst naar de note die rechts is geplaatst. Daar staan alle keuzes die gekozen kunnen worden in de het drop down menu die bij type bedrijf hoort.

Use Case 'Person account aanmaken'

Numer:	2		
Versie nummer:	1.0		
Prioriteit:	Must have		
Naam Use Case:	Person account aanmaken		
Actor(en):	[A2] Person		
Doel:	Account aanmaken om gebruik te maken van Choice Circles.		
Beschrijving:	Via de website van Choice Circles drukt de actor op account aanmaken. Hierin moet hij dergelijke gegevens opgeven als naam en email. Ook of hij het plus pakket neemt of het gratis pakket.		
Preconditie:	De actor is nog niet aangesloten bij Choice Circles. Hij is verwezen of gaat uit eigen initiatief naar www.choicecircles.nl .		
Hoofdscenario:	A	1.1	De actor klikt op 'account aanmaken'.
	S	1.1	Het systeem laad een pagina met de vraag of u zich representeert als bedrijf of als persoon.
	A	1.2	De actor klikt op 'persoon'
	S	1.2	Het systeem laad een pagina met een web formulier gebaseerd op een person account. (zie wireframe)
	A	1.3	De actor vult het formulier in.
	S	1.3	Het systeem stuurt naar de gekozen email van de actor een bevestiging mail.
	A	1.4	De actor gaat naar zijn email postvak en bevestigd account.
	S	1.4	Het systeem maakt een account aan met alle gegevens in de database.
Postconditie:	Het systeem laad de pagina voor de actor waar hij kan inloggen.		
Alternatief scenario 1:	[De actor wou voor een persoon kiezen maar koos 'bedrijf' – S1.1 & A1.2] 1. Het systeem geeft bovenaan het web formulier duidelijk aan of het om een bedrijf of persoon gaat. 2. De actor beseft zijn foute keuze en ziet een knop 'terug' staan. 3. Het systeem laad de vorige pagina.		
Postconditie AS1:	S1.1 gaat verder.		
Alternatief scenario 2:	[De actor heeft niet op de bevestigende link in de email geklikt en probeert toch in te loggen – S1.3 & A1.4] 1. De actor heeft niet op de link geklikt en klikt op inloggen op www.choicecircles.nl . 2. Het systeem laad een foutmelding dat het account nog niet is bevestigd, en dat de actor naar zijn email moet gaan.		
Postconditie AS2:	De actor is naar zijn email gegaan en heeft op de bevestigende link geklikt. S1.4 gaat verder.		

Activiteitendiagram UC2



Wireframe UC2

Alle velden zijn verplicht!

Naam account houder:

E-mail adres:

Telefoonnummer:

Waarvoor gebruikt u Choice Circles?

☐ Als cliënt van een bedrijf

☐ Voor privé gebruik

De keuze voor Client of privé gebruik kan later van pas komen in de Distributie Matrix die door bijvoorbeeld het notariaat gebruikt wordt.

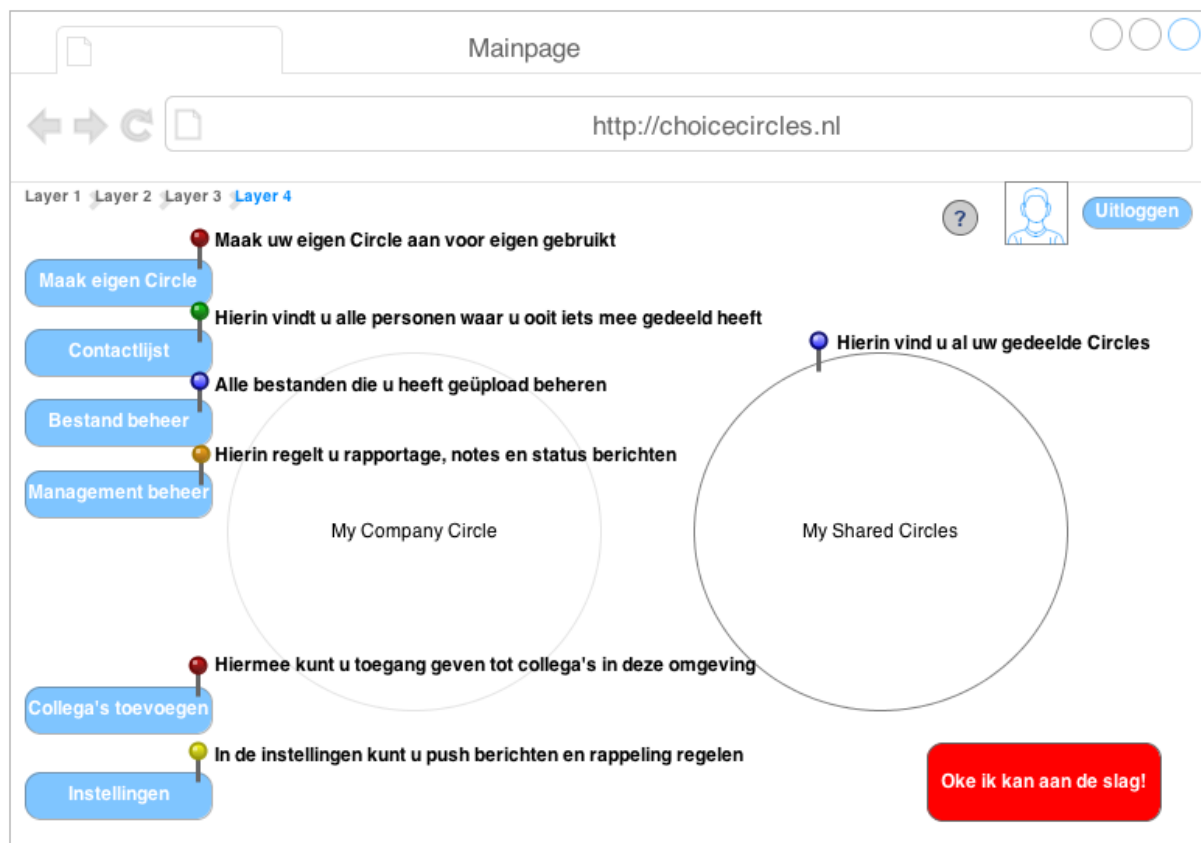
Use Case 'Eigen omgeving inrichten'

Nummer:	3		
Versie nummer:	1.0		
Prioriteit:	Should have		
Naam Use Case:	Eigen omgeving inrichten		
Actor(en):	[A1] Company, [A2] Person, [A3] Dossierverwerker		
Doel:	Eigen omgeving inrichten als soort van eigen profiel pagina.		
Beschrijving:	Nadat de actor zijn profielomgeving heeft aangemaakt kan hij bepaalde instellingen bepalen + hij kan in eigen omgeving een structuur opzetten.		
Preconditie:	De actor heeft een account aangemaakt en heeft ingelogd.		
Hoofdscenario:	S	1.1	Het systeem geeft het standaard profiel weer voor bedrijf of persoon.
	S	1.2	Het systeem geeft met pop-up een tutorial om te laten zien aan de actor wat er mogelijk is. (zie wireframe)
	A	1.2	Actor drukt op de 'oke ik kan aan de slag!' knop.
	A	1.2	Actor gaat naar de instellingen om zijn voorkeuren weer te geven.
Postconditie:	Actor heeft zijn omgeving deels ingericht. Hij hoeft alleen nog maar zijn eigen Circle aan te maken, deze worden verder gedefinieerd in de twee «include» Use Cases: 'Company Circle aanmaken' & 'Private Circle aanmaken'.		
Alternatief scenario 1:	Niet van toepassing.		

Activiteitendiagram UC3



Wireframe UC3



Hierboven staat de een Wireframe gebaseerd op de tutorial in eigen omgeving inrichten.

Bovenaan is een breadcrumb te zien die bijhoudt waar op de pagina de actor is. Rechtsboven kan de actor weer uitloggen. Er zijn standaard 2 Circles te zien. 'My Company Circle' en 'My Shared Circles'. My Company Circle staat nog niet aanklikbaar omdat er eerst nog een eigen Circle aan moet worden gemaakt. My Shared Circles kan wel op worden geklikt en daar zal vervolgens de pagina openen met alle Business Circles die zijn aangemaakt.

Links zijn een aantal buttons te zien: 'Maak eigen Circle' zal een Company Circle aanmaken, meer details hierover zijn te zien in de Use Case: Company Circle aanmaken. De overige buttons verwijzen voor meer details naar de Use Cases: Contactlijst bekijken, Bestand beheer, Rapportage van gebruik, Bundeling notes, status berichten, Collega's sharen, Push berichten en Rappeling.

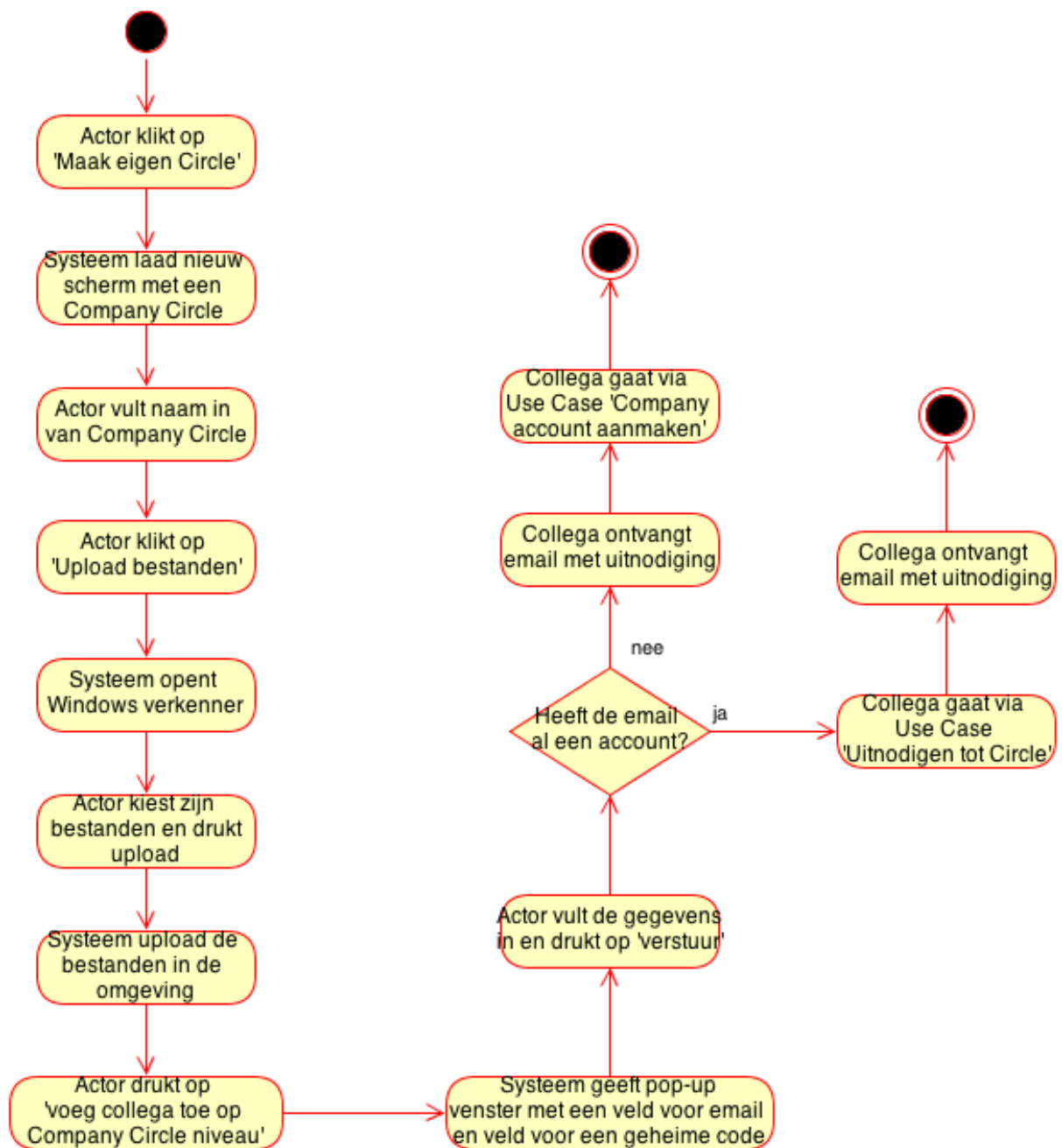
Alles is op een opacity van 50% gezet om de tutorial berichten naar voren te laten komen. Als de actor op de button 'Oke ik kan aan de slag!' drukt zullen de tutorial berichten verdwijnen en zal de opacity op 100% gezet worden, zodat de actor aan de slag kan gaan.

Om de tutorial weer op te roepen moet de actor op de '?' knop drukken.

Use Case 'Company Circle aanmaken'

Nummer:	4
Versie nummer:	1.0
Prioriteit:	Must have
Naam Use Case:	Company Circle aanmaken
Actor(en):	[A1] Company, [A3] Dossierverwerker
Doel:	Eigen omgeving afmaken doormiddel van een 'omgeving' waarin geüpload kan worden nog zonder sharing.
Beschrijving:	Dit is een «include» Use Case van "eigen omgeving maken" Het specificeert de eigen omgeving aanmaken voor een Company. Daarin bevat bijvoorbeeld de optie om collega's toe te voegen.
Preconditie:	De actor heeft net de tutorial doorgelopen en het standaard scherm wordt weergegeven.
Hoofdscenario:	A 1.1 Actor klikt op 'Maak eigen Circle'.
	S 1.1 Systeem laad nieuw scherm met een Company Circle.
	A 1.2 Actor vult naam in van de Company Circle.
	A 1.3 Actor klikt op upload bestanden.
	S 1.2 Systeem opent Windows verkenner.
	A 1.4 Actor klikt de bestanden aan die hij wilt en drukt op upload.
	S 1.3 Systeem upload de bestanden in de omgeving.
	A 1.5 Actor sluit de Circle af.
Postconditie:	Actor komt weer op het hoofdscherm. De Company Circle is nu een aanklikbare omgeving geworden.
Alternatief scenario 1:	[De actor voegt een collega toe aan zijn Company Circle – A1.5] 1. Actor klikt op 'Voeg collega toe op Company Circle niveau' knop. 2. Systeem geeft een pop-up venster weer waarin een email adres ingevoerd moet worden en een geheime code. 3. Actor vult de gegevens in en drukt op verstuur. 4. Systeem checkt of de actor al een account heeft of niet. 5. Collega ontvangt een email met uitnodiging, om bij de Company Circle te joinen of om eerst een account aan te maken. (ligt aan de uitkomst van 3.) 6. Collega volgt of Use Case 'Company account aanmaken', of Use Case 'Uitnodigen tot Circle'
Postconditie AS1:	De Actor en zijn collega maken gebruik van de exact zelfde Company Circle.

Activiteitendiagram UC4



Wireframe UC4



The pop-up form titled 'Voeg collega toe' contains the following fields and buttons:

- E-mail adres:
- Geheime code:
- Verstuur button

Hierboven staan de Wireframes van de Company Circle aanmaken.

Op het moment dat de actor een Company Circle aanmaakt verschijnt er een “kale” omgeving. De mogelijkheden zijn het uploaden van bestanden en collega's toevoegen specifiek voor die Circle. Om een beeld te geven staan in de Circle nu een aantal type weergaves van documenten. Er is nog een extra Wireframe van het pop-up scherm dat verschijnt als de actor een collega wilt toevoegen. Als de actor een bestand wilt uploaden zal zijn lokale Explorer openen.

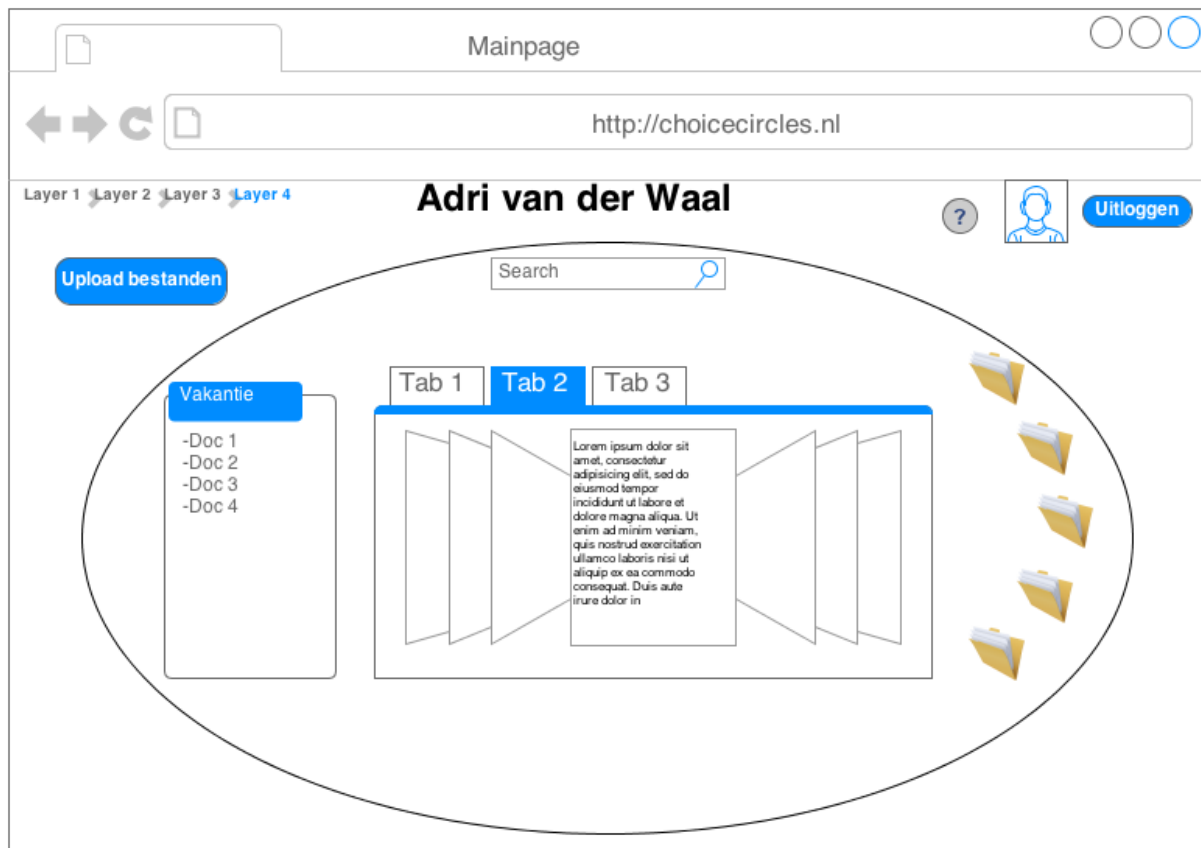
Use Case 'Private Circle aanmaken'

Nummer:	5		
Versie nummer:	1.0		
Prioriteit:	Must have		
Naam Use Case:	Private Circle aanmaken		
Actor(en):	[A2] Person		
Doel:	Eigen omgeving afmaken doormiddel van een ‘omgeving’ waarin geüpload kan worden nog zonder sharing.		
Beschrijving:	Dit is een «include» Use Case van “eigen omgeving maken” Het specificeert de eigen omgeving aanmaken voor een Person. Daarin bevat bijvoorbeeld de optie om een klein eigen stukje omgeving te sharen naar de buitenwereld.		
Preconditie:	De actor heeft net de tutorial doorgelopen en het standaard scherm wordt weergegeven.		
Hoofdscenario:	A	1.1	Actor klikt op ‘Maak eigen Circle’.
	S	1.1	Systeem laad nieuw scherm met een Private Circle.
	A	1.2	Actor vult naam in van de Private Circle.
	A	1.3	Actor klikt op upload bestanden.
	S	1.2	Systeem opent Windows verkenner.
	A	1.4	Actor klikt de bestanden aan die hij wilt en drukt op upload.
	S	1.3	Systeem upload de bestanden in de omgeving.
	A	1.5	Actor sluit de Circle af.
Postconditie:	Actor komt weer op het hoofdscherm. De Private Circle is nu een aanklikbare omgeving geworden.		

Activiteitendiagram UC5



Wireframe UC5



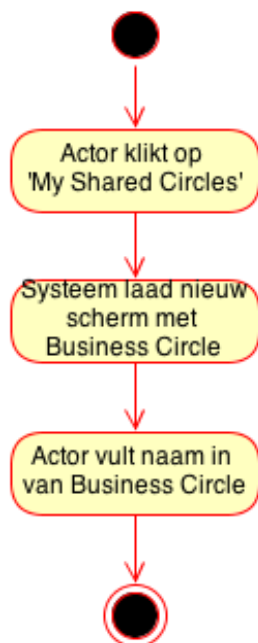
Hierboven staat de Wireframe van de Private Circle aanmaken.

Op het moment dat de actor een Private Circle aanmaakt verschijnt er een “kale” omgeving. De mogelijkheid is het uploaden van bestanden. Om een beeld te geven staan in de Circle nu een aantal type weergaves van documenten. Als de actor een bestand wilt uploaden zal zijn lokale Explorer openen.

Use Case 'Business Circle aanmaken'

Nummer:	6		
Versie nummer:	1.0		
Prioriteit:	Must have		
Naam Use Case:	Business Circle aanmaken		
Actor(en):	[A1] Company, [A2] Person, [A3] Dossierverwerker		
Doel:	Een Circle aanmaken met de mogelijkheid die in een beschermde omgeving te delen.		
Beschrijving:	De actor maakt een Business Circle aan en voegt daaraan gebruikers toe.		
Preconditie:	De actor bevind zich op de hoofdpagina.		
Hoofdscenario:	A	1.1	Actor klikt op 'My Shared Circles'.
	S	1.1	Systeem laad nieuw scherm met een Business Circle.
	A	1.2	Actor vult naam in van de Business Circle.
Postconditie:	Actor heeft een Business Circle aangemaakt die te zien is in zijn Shared Omgeving. Deze Use Case gaat verder in 'Uitnodigen tot Circle'		

Activiteitendiagram UC6



Wireframe UC6

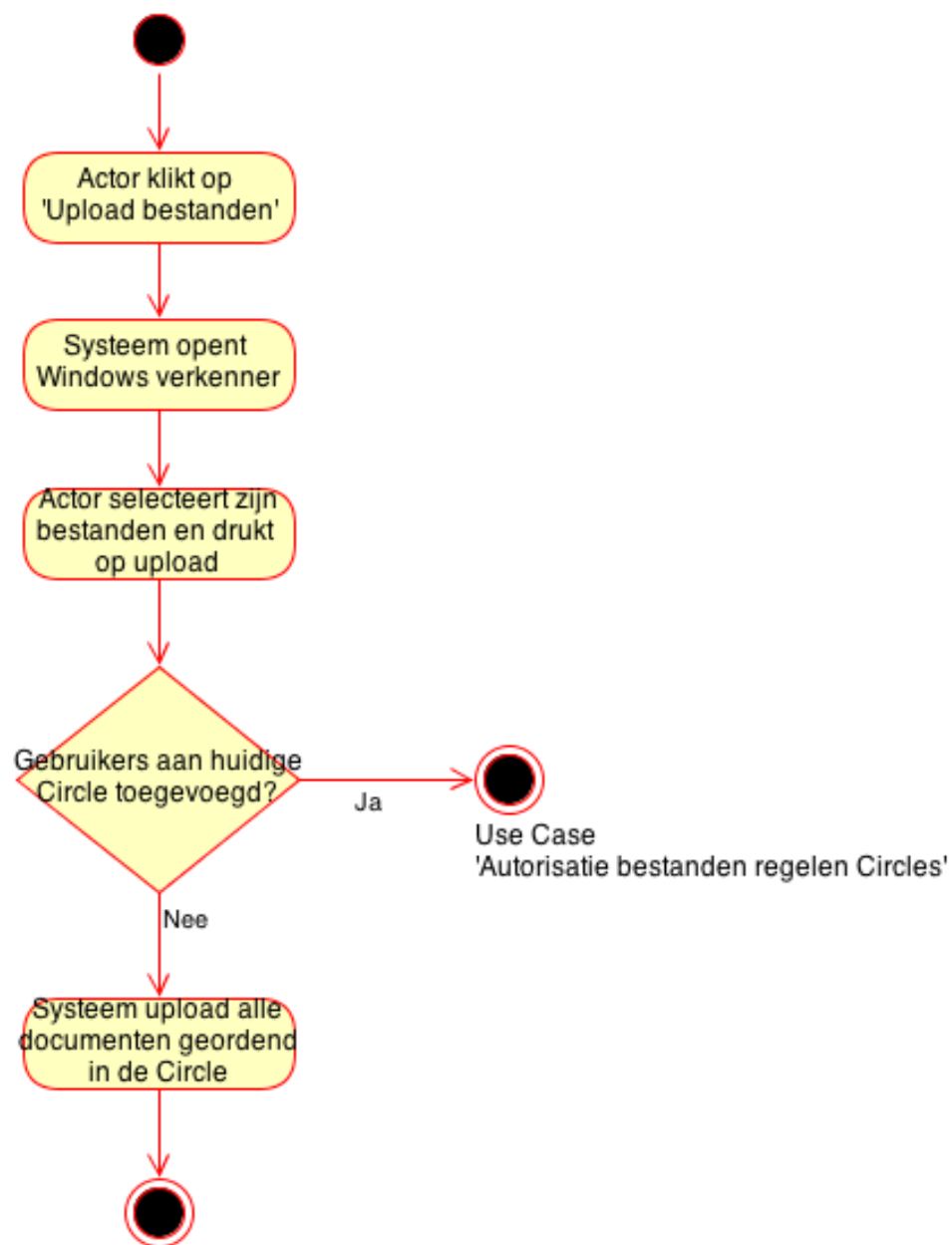


Op het moment dat de actor een Business Circle aanmaakt in de 'My Shared Circles' omgeving, (zie hoofdschermen) ziet hij standaard een lege Circle. Hierboven zijn in de Circle een aantal stijlen qua documenten weergave voor het idee weergegeven.

Use Case 'Bestand uploaden'

Nummer:	7		
Versie nummer:	1.0		
Prioriteit:	Must have		
Naam Use Case:	Bestand uploaden		
Actor(en):	[A1] Company, [A2] Person, [A3] Dossierverwerker		
Doel:	Een bestand van de eigen computer naar Choice Circles, een Cloud omgeving te krijgen.		
Beschrijving:	In Choice Circles, in eigen omgeving of een gedeelde Circle klikt de actor op upload. En vervolgens upload die zijn bestand(en) naar die omgeving.		
Preconditie:	Actor bevindt zich in een Business Circle.		
Hoofdscenario:	A	1.1	Actor klikt op 'Upload bestanden'
	S	1.1	Systeem opent Windows verkenner.
	A	1.2	Actor klikt de bestanden aan die hij wilt en drukt op upload.
	S	1.2	Systeem checkt of er een contacten (gebruikers) al aan de betreffende Circle zijn toegevoegd.
	S	1.3	Systeem ziet nog geen contacten en upload alle bestanden geordend in de Circle.
Postconditie:	Actor heeft bestanden geüpload en kan weer uit het systeem gaan of gebruikers aan de Circle toe gaan voegen.		
Alternatief scenario 1:	[Het systeem ziet nadat de actor bestanden heeft geüpload dat er gebruikers aan de Circle zijn toegevoegd. – S 1.2] Het alternatief scenario wordt in een nieuwe Use Case beschreven. Dit is de «extends» Use Case 'Autorisatie regelen Circles'.		
Postconditie AS1:	De bestanden worden weergegeven per gebruiker 'wie', 'wat' mag zien.		

Activiteitendiagram UC7



Wireframe UC7



Hierboven is te zien dat een actor op een knop drukt 'Upload bestanden', vervolgens zal zich het standaard Windows verkennen venster openen en kan de actor de bestanden aanklikken die hij wilt uploaden. Vervolgens als er geen gebruikers nog aan de Circle zijn toegevoegd zal het systeem de documenten meteen gestructureerd aan de Circle toevoegen. Hierboven is een voorbeeld hiervan. Dit staat niet vast op deze manier.

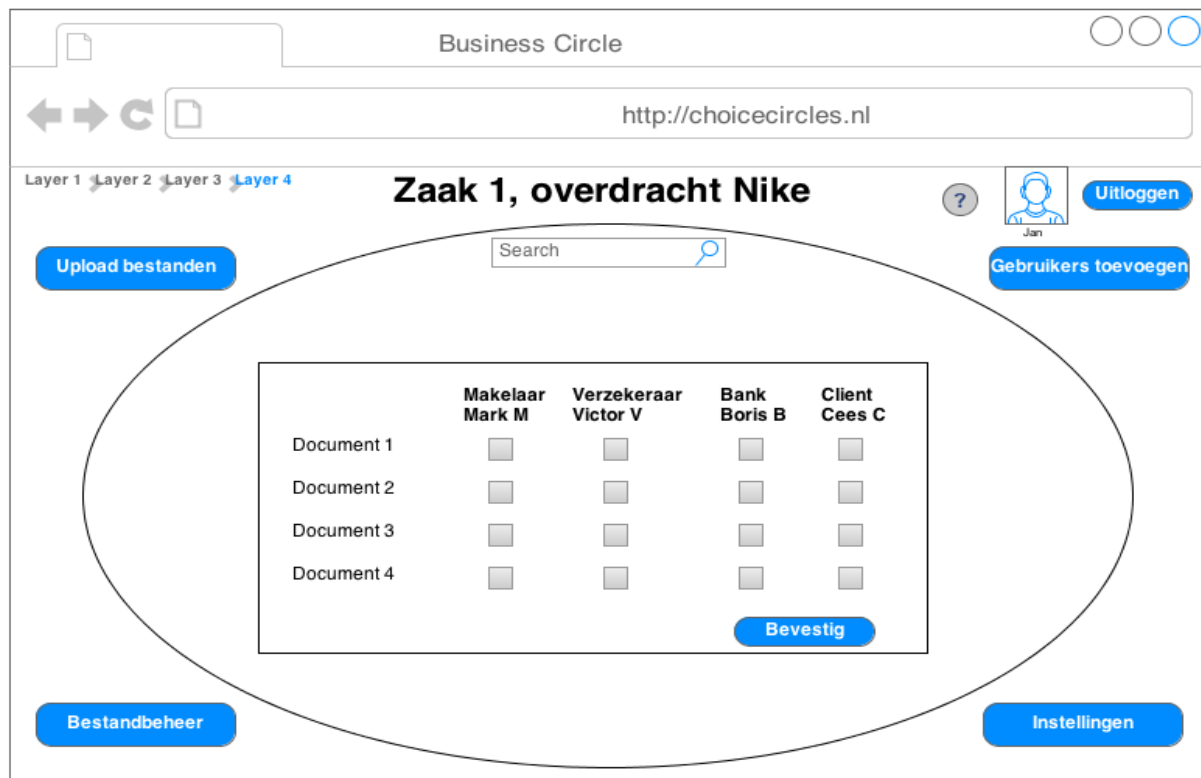
Use Case 'Autorisatie bestanden regelen Circles'

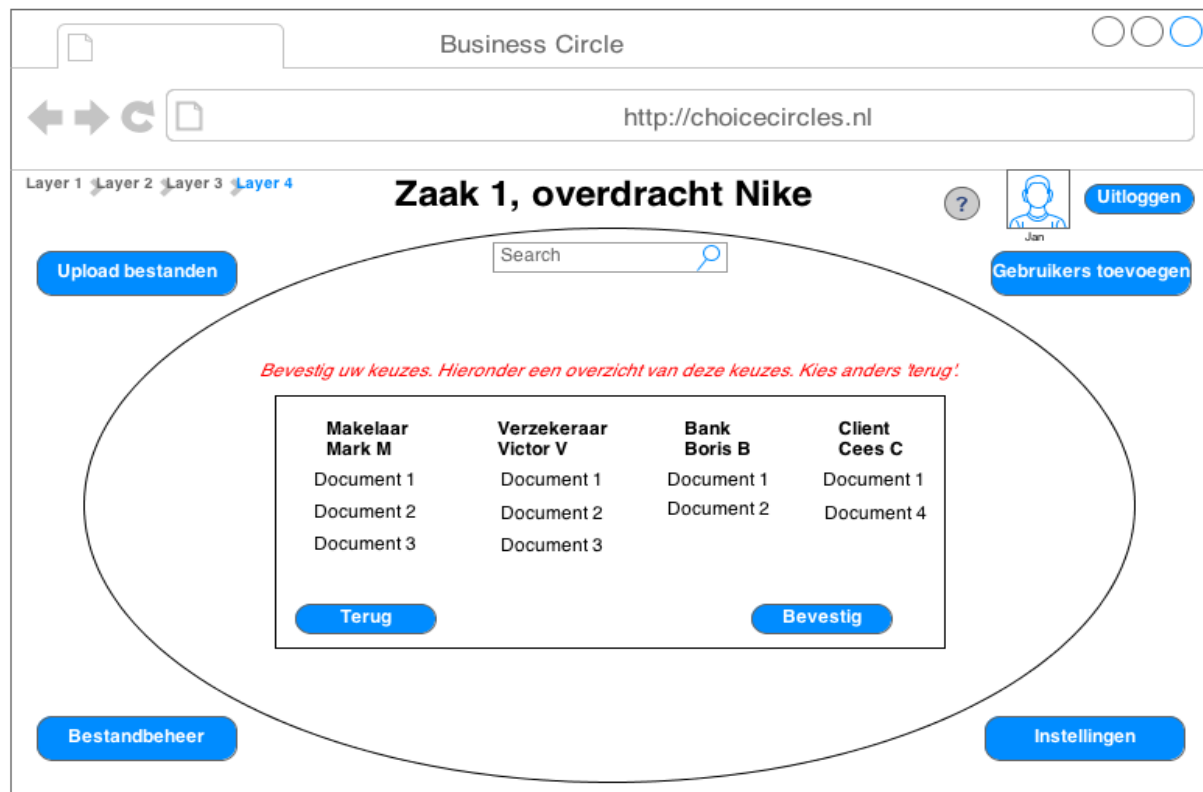
Nummer:	8		
Versie nummer:	1.0		
Prioriteit:	Must have		
Naam Use Case:	Autorisatie bestanden regelen Circles		
Actor(en):	[A1] Company, [A2] Person, [A3] Dossierverwerker		
Doel:	Wie mag welk bestand zien in een gedeelde Circle.		
Beschrijving:	Als een bestand op een Business Circle wordt gezet zoals in Use Case 'Bestand uploaden' Dan wordt er gekeken of er gebruikers zijn toegevoegd aan de Business Circle. Is dit het geval dan is deze «Extends» Use Case van kracht. Deze zorgt ervoor dat de actor in een soort tabel kan aanvinken welke van de toegevoegde gebruikers, welke bestanden mag zien als hij zelf inlogt.		
Preconditie:	De actor heeft bestanden geüpload en het systeem geeft een melding dat er gebruikers zijn toegevoegd.		
Hoofdscenario:	S	1.1	Systeem komt met een melding dat er gebruikers aan de Circle zijn toegevoegd.
	S	1.2	Systeem laad een tabel zien waarin per bestand aangevinkt kan worden, welk bestand, welk persoon mag en kan zien.
	A	1.1	Actor vult de tabel in en drukt op 'bevestig'.
	S	1.3	Systeem geeft overzicht melding van de gekozen keuzes.
	A	1.2	Actor bevestigt nog een keer zijn keuzes.
	S	1.4	Systeem geeft per gekozen keuze de bestanden voor die gebruiker weer, binnenin zijn account, binnen zijn Business Circles die met hem gedeeld zijn.
Postconditie:	De bestanden die de actor heeft geüpload, zijn gedeeld op de manier die de actor heeft gekozen. Binnenin dezelfde omgeving.		
Alternatief scenario 1:	[De actor bevestigt zijn keuzes niet omdat hij een wijziging wilt maken. – A 1.2] 1. De actor drukt i.p.v. 'bevestig' op 'terug'. 2. Systeem laad opnieuw de tabel zien met de gekozen keuzes van de actor en deze kan zijn keuzes aanpassen. 3. Systeem gaat verder bij S 1.3.		
Postconditie AS1:	Systeem gaat verder bij S 1.3 en herhaalt tot hij door de A 1.2 is.		
Alternatief scenario 2:	Als er in de Circle een Distributie Matrix is geüpload, dan komt gaat dit proces niet door.		

Activiteitendiagram UC8



Wireframe UC8





Hierboven zijn de wireframes te zien. De invul tabel voor autorisatie, en het bevestigingsscherm.

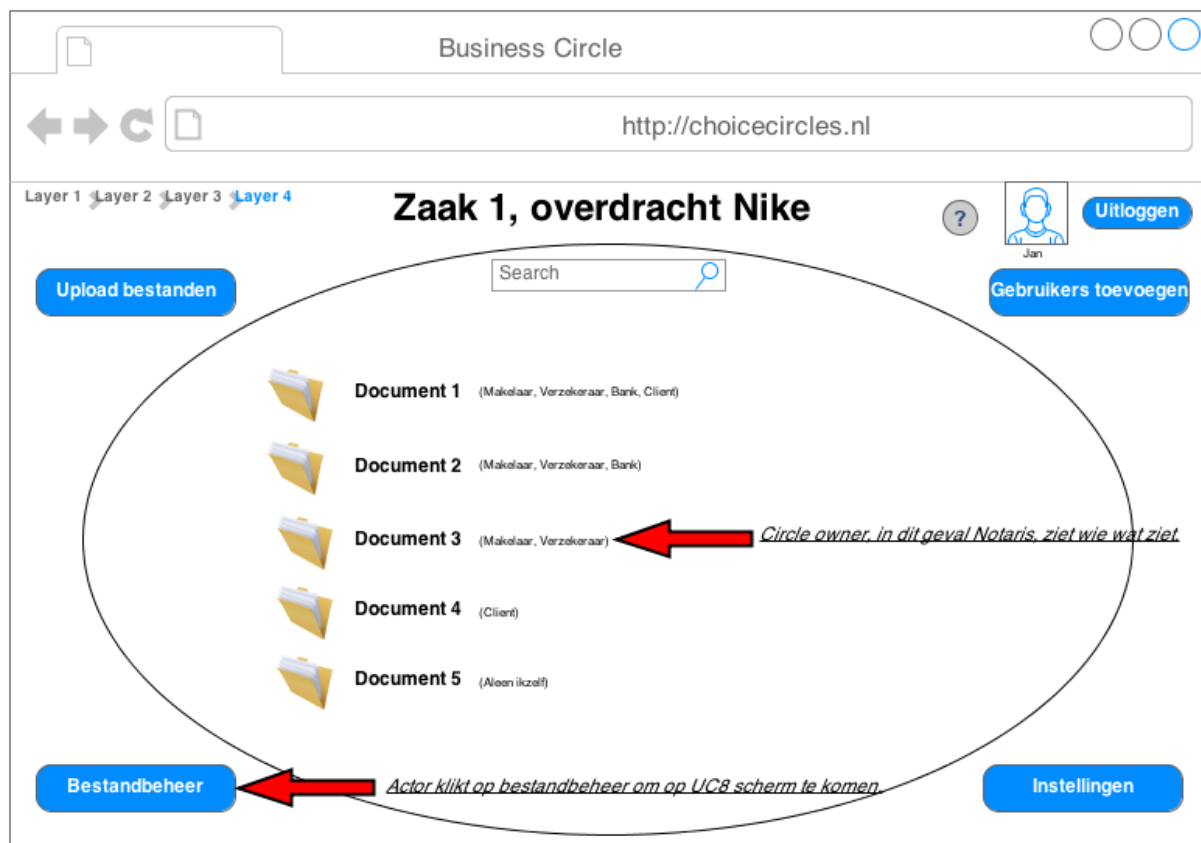
Use Case 'Autorisatie bestanden aanpassen'

Nummer:	9		
Versie nummer:	1.0		
Prioriteit:	Must have		
Naam Use Case:	Autorisatie bestanden aanpassen		
Actor(en):	[A1] Company, [A2] Person, [A3] Dossierverwerker		
Doel:	De gemaakt autorisatie aanpassen.		
Beschrijving:	Dit is een «include» Use Case van “autorisatie regelen Circles”.		
Preconditie:	De actor wilt veranderen welke gebruikers welke bestanden mogen zien in zijn Circle.		
Hoofdscenario:	A	1.1	Actor gaat naar een Circle waarbinnen hij autorisatie wilt veranderen.
	S	1.1	Systeem geeft Circle weer gestructureerd met ‘wie’, ‘wat’ ziet.
	A	1.2	Actor klikt op ‘Bestandsbeheer’.
	S	1.2	Systeem geeft het schema van UC8 weer waarin de autorisatie aangevinkt staat.
	A	1.3	Actor verandert zijn keuzes en drukt op bevestig.
	S	1.3	Systeem geeft overzicht melding van de gekozen keuzes.
	A	1.4	Actor bevestigt nog een keer zijn keuzes.
	S	1.4	Systeem geeft per gekozen keuze de bestanden voor die gebruiker weer, binnenin zijn account, binnen zijn Business Circles die met hem gedeeld zijn.
Postconditie:	De weergave van bestanden per gebruiker zijn gewijzigd naar de actor zijn keuzes.		
Alternatief scenario 1:	[De actor bevestigt zijn keuzes niet omdat hij een wijziging wilt maken. – A 1.4] 1. De actor drukt i.p.v. ‘bevestig’ op ‘terug’. 2. Systeem laad opnieuw de tabel zien met de gekozen keuzes van de actor en deze kan zijn keuzes aanpassen. 3. Systeem gaat verder bij S 1.3.		
Postconditie AS1:	Systeem gaat verder bij S 1.3 en herhaalt tot hij door de A 1.4 is.		

Activiteitendiagram UC9



Wireframe UC9



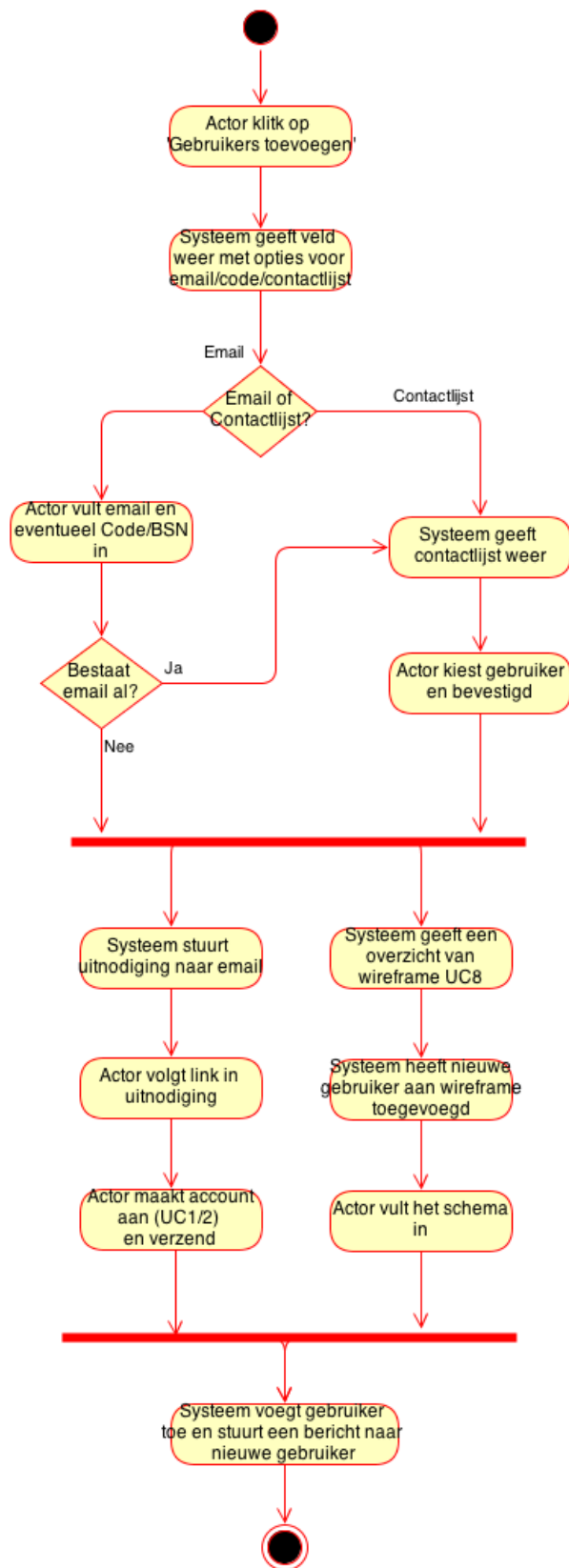
Hierboven de wireframe van 'Autorisatie bestanden aanpassen'. Als de Circle owner (in dit geval een notaris) aanpassingen wilt doen in de keuzes die hij heeft gemaakt over de autorisatie, dan kan hij deze aanpassen door in de betreffende Circle op 'Bestandbeheer' te klikken.

Use Case 'Uitnodigen tot Circle'

Nummer:	10		
Versie nummer:	1.0		
Prioriteit:	Must have		
Naam Use Case:	Uitnodigen tot Circle		
Actor(en):	[A1] Company, [A2] Person, [A3] Dossierverwerker		
Doel:	Persoon of Company uitnodigen om de gedeelde Circle te gebruiken.		
Beschrijving:	De actor wilt een gebruiker toevoegen aan een aangemaakte Circle. Hij klikt op 'gebruikers toevoegen' en voegt via zijn bestaande contactlijst, of via een nieuw email adres en eventueel code een gebruiker toe of nodigt iemand uit.		
Preconditie:	Actor is naar een betreffende Circle gegaan waarin hij gebruikers wilt toevoegen.		
Hoofdscenario:	A	1.1	Actor klikt op 'Gebruikers toevoegen'.
	S	1.1	Systeem geeft een tekst veld weer waarin een email kan worden weergegeven + een optie om een beveiligingscode of laatste 3 nummers BSN nummer + een optie om in de contactlijst een persoon die al bekend is uitnodiging tot de Circle te sturen.
	A	1.2	Actor vult een email adres in met een BSN nummer. + onderwerp uitnodiging.
	S	1.2	Systeem checkt of het ingevulde email adres al bestaat in het systeem.
	S	1.3	Systeem ziet dat de email nog niet bestaat en stuurt een uitnodiging naar het adres.
	A	1.3	Actor ziet de uitnodiging en klikt op de link.
	S	1.4	Systeem gaat naar choicecircles.nl laad Use Case Person/Company account aanmaken.
	S	1.5	Systeem geeft aan de hand van de beveiligingsoptie, in dit geval BSN nummer een extra veld weer waarin de laatste 3 cijfers van het BSN nummer ingevuld moeten worden.
	A	1.4	Actor vult gegevens in en drukt op 'verzend'.
	S	1.6	Systeem gaf tijdens het versturen van de uitnodiging een scherm weer aan de actor in het systeem met de huidige bestanden in de Circle.
	A	1.5	Actor vinkt de bestanden aan die de nieuwe gebruiker mag zien.
Postconditie:	Systeem voegt nieuwe gebruiker toe na de procedure. Actor heeft bepaald wat de nieuwe gebruiker mag zien. Nieuwe gebruiker ziet in zijn omgeving bij 'My Shared Circles' een nieuwe Circle staan die zojuist met hem is gedeeld.		
Alternatief scenario 1:	[Email adres bestaat al – S1.2]		

	1. Systeem geeft melding en opent de contactlijst. 2. Systeem zoekt het gekozen email op in de contactlijst. 3. Actor klikt de gebruiker aan. En bevestigt uitnodiging 4. Systeem voegt de gebruiker toe aan de Circle en verstuurd een bericht daarover aan de gebruiker.
Postconditie AS1:	Proces gaat verder vanaf S1.6
Alternatief scenario 2:	[Actor kiest er direct voor om de contactlijst te openen – S1.1] 1. Systeem geeft contactlijst weer. 2. Actor kiest gebruiker en klikt hem en bevestigt uitnodiging. 3. Systeem voegt de gebruiker toe aan de Circle en verstuurd een bericht daarover aan de gebruiker.
Postconditie AS2:	Proces gaat verder vanaf S1.6

Activiteitendiagram UC10



Wireframe UC10

Kies het email adres van de gebruiker die u wilt toevoegen. Heeft u de gebruiker al in uw contactlijst? Klik dan onderaan op contactlijst en kies daar uw gebruiker.

E-mail adres:

Geheime code / BSN of geen extra beveiliging: ☐ Geheime code
☐ Laatste 3 cijfers BSN
☐ Geen extra beveiliging

Als geheime code is:

Contactlijst



Naam	Rol
Cees C	Client
Mark K	Makelaar (Bregman)
Verzend	

Alle velden zijn verplicht!

Naam account houder:

E-mail adres:

Telefoonnummer:

Laatste 3 cijfers BSN nr:

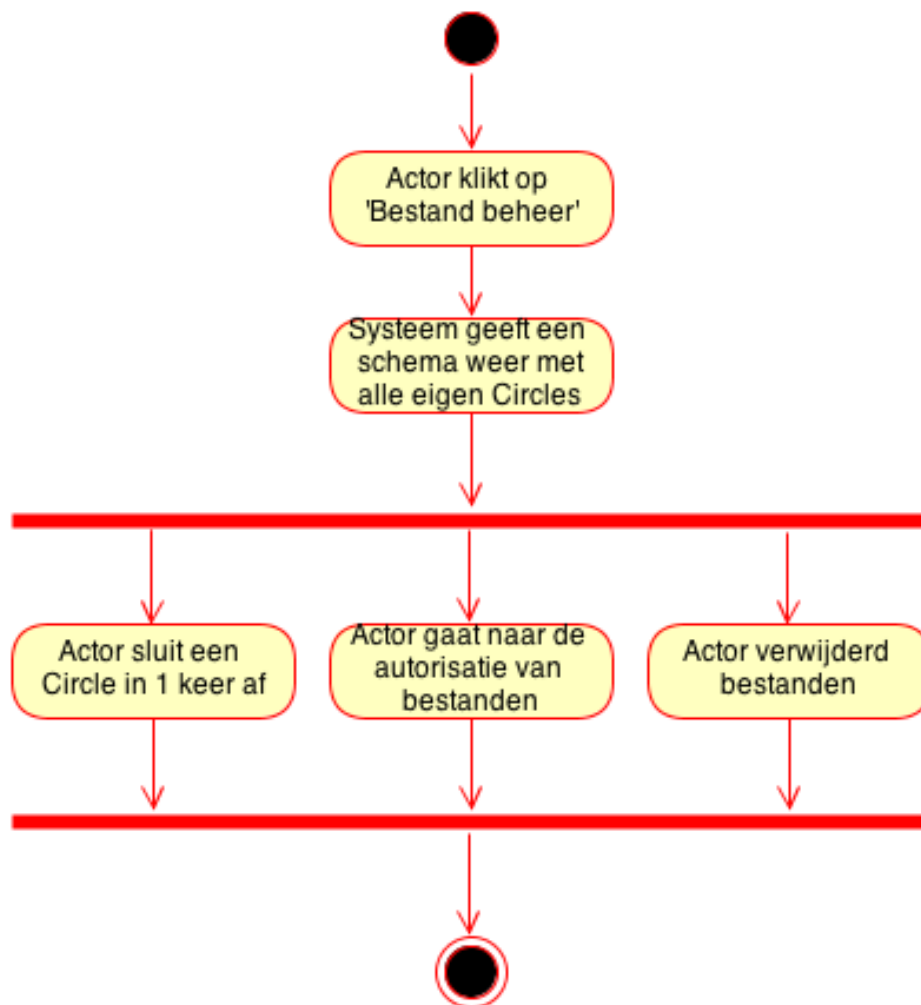
Waarvoor gebruikt u Choice Circles? ☐ Als cliënt van een bedrijf
☐ Voor privé gebruik

Linksboven staat de uitnodiging tot de Circle via email. Rechts daarvan een kleine tabel met daarin een contactlijst om iemand toe te voegen. En daaronder de wireframe van de nieuwe gebruiker die met zijn account aanmaken ook een BSN nummer in moet vullen.

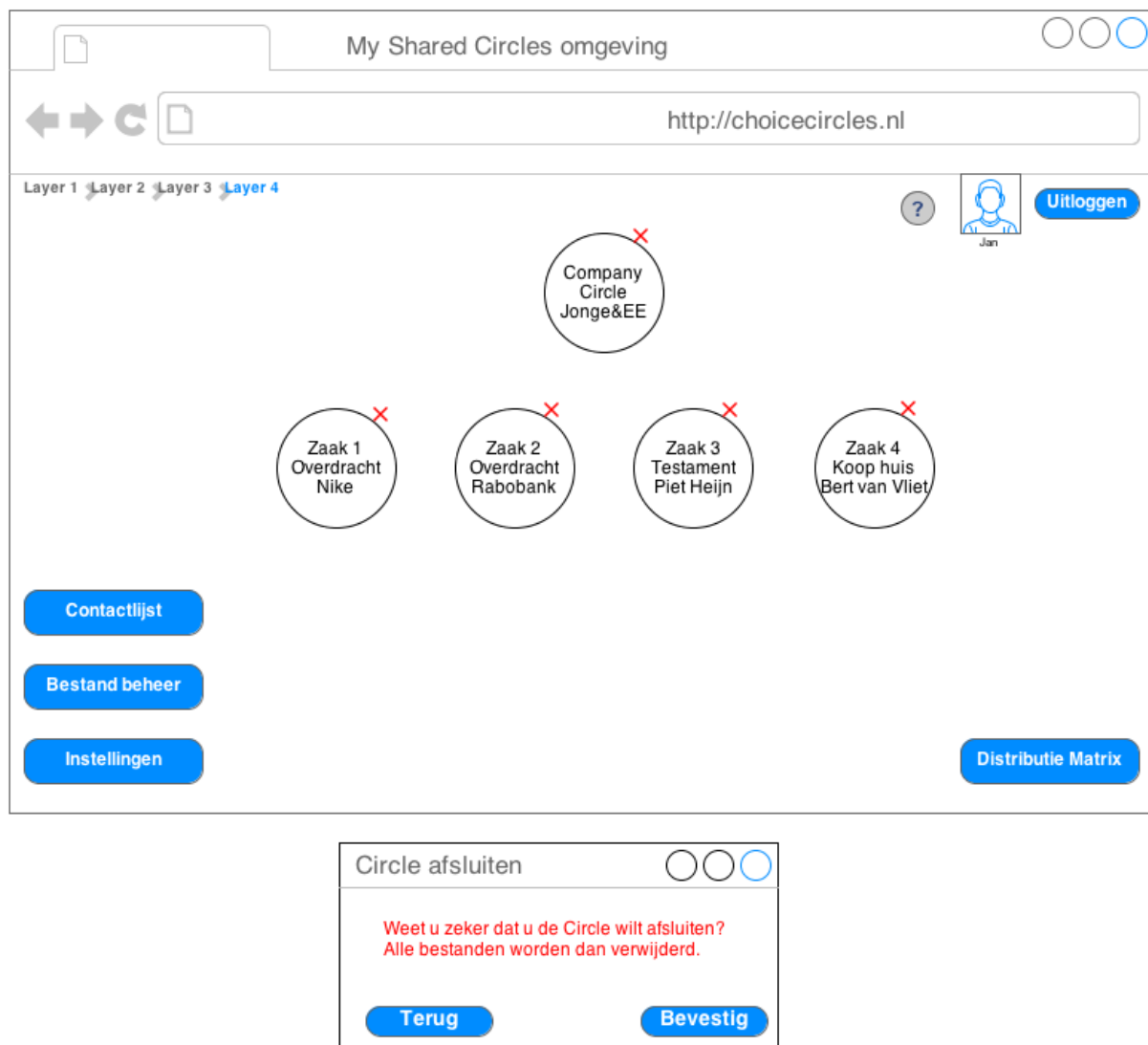
Use Case 'Bestand beheer'

Nummer:	11		
Versie nummer:	1.0		
Prioriteit:	Must have		
Naam Use Case:	Bestand beheer		
Actor(en):	[A1] Company, [A2] Person, [A3] Dossierverwerker		
Doel:	Opties kiezen op hoogste niveau bij je bestanden zoals autorisatie en verwijderen.		
Beschrijving:	Op hoger niveau dan alleen in één Circle autorisatie bepalen. Ook kan je in zijn geheel Circles afsluiten(verwijderen) en bestanden verwijderen.		
Preconditie:	De actor bevindt zich op de hoofdpagina.		
Hoofdscenario:	A	1.1	Actor klikt op 'Bestand beheer'.
	S	1.1	Systeem geeft een schema weer waarin al zijn Circles staan.
	A	1.2	Actor kan kiezen om een Circle die van hem is in 1 keer af te sluiten.
	S	1.2	Systeem sluit een Circle af.
Postconditie:	De actor sluit het bestandbeheer venster af. En is weer op de hoofdpagina.		
Alternatief scenario 1:	[Systeem start Use Case 'Autorisatie bestanden aanpassen – A1.2] Hierbinnen kan actor bestanden aanpassen qua autorisatie.		
Postconditie AS1:	Bestanden zijn aangepast qua autorisatie.		
Alternatief scenario 2:	[Systeem start Use Case 'Bestand verwijderen' – A1.2] Hierbinnen kan actor bestanden verwijderen.		
Postconditie AS2:	Bestanden zijn verwijderd.		

Activiteitendiagram UC11



Wireframe UC11



Hierboven de wireframe van bestand beheer. Hier is het onder andere mogelijk op hoog niveau eigen Circles te verwijderen zoals hierboven te zien is. Voor autorisatie en verwijderen wordt verwezen naar Use Case 'Autorisatie bestanden aanpassen' & 'Bestand verwijderen'.

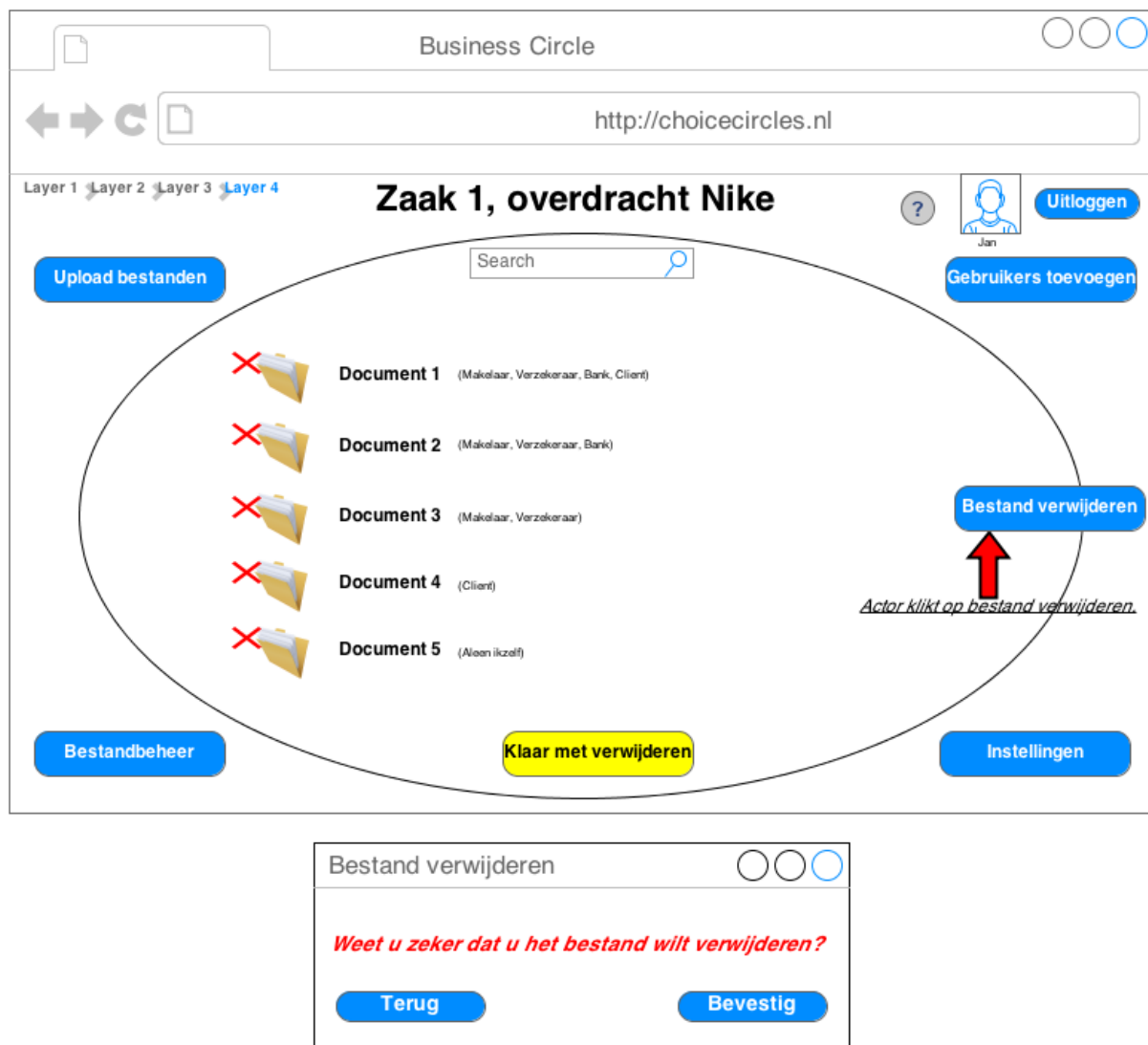
Use Case 'Bestand verwijderen'

Nummer:	12		
Versie nummer:	1.0		
Prioriteit:	Must have		
Naam Use Case:	Bestand verwijderen		
Actor(en):	[A1] Company, [A2] Person, [A3] Dossierverwerker		
Doel:	Bestand dat is geüpload weer van de Cloud omgeving verwijderen.		
Beschrijving:	De actor kiest bij zijn bestand dat is geüpload dat het verwijderd moet worden. Dit kan alleen in eigen gemaakte Circles.		
Preconditie:	Actor zit in eigen Circle omgeving of in 'My Shared Circles' omgeving.		
Hoofdscenario:	A	1.1	Actor klikt op een Circle waarin hij een bestand wilt verwijderen.
	S	1.1	Systeem opent Circle met bestanden.
	A	1.2	Actor klikt op 'Bestand verwijderen'.
	S	1.2	Systeem geeft kleine kruisjes weer bij elk bestand.
	A	1.3	Actor klikt op het kruisje bij het bestand dat hij wilt verwijderen.
	S	1.3	Systeem geeft een waarschuwing bericht die actor moet bevestigen.
	A	1.4	Actor bevestigt het bericht.
	S	1.4	Systeem, verwijderd het bestand.
	A	1.5	Actor klikt op 'klaar met verwijderen'.
	S	1.5	Systeem haalt de kruisjes weg en de normale omgeving van de Circle is weer te zien.
Postconditie:	Bestanden die actor wou verwijderd zijn niet meer in de Circle te vinden.		
Alternatief scenario 1:	[Actor bevestigt zijn keuze tot verwijderen niet – A1.4] 1. Actor klikt op 'terug'. 2. Systeem gaat verder bij S1.2.		
Postconditie AS1:	Actor heeft weer keuze uit verwijderen of moet op 'klaar met verwijderen klikken'.		

Activiteitendiagram UC12



Wireframe UC12

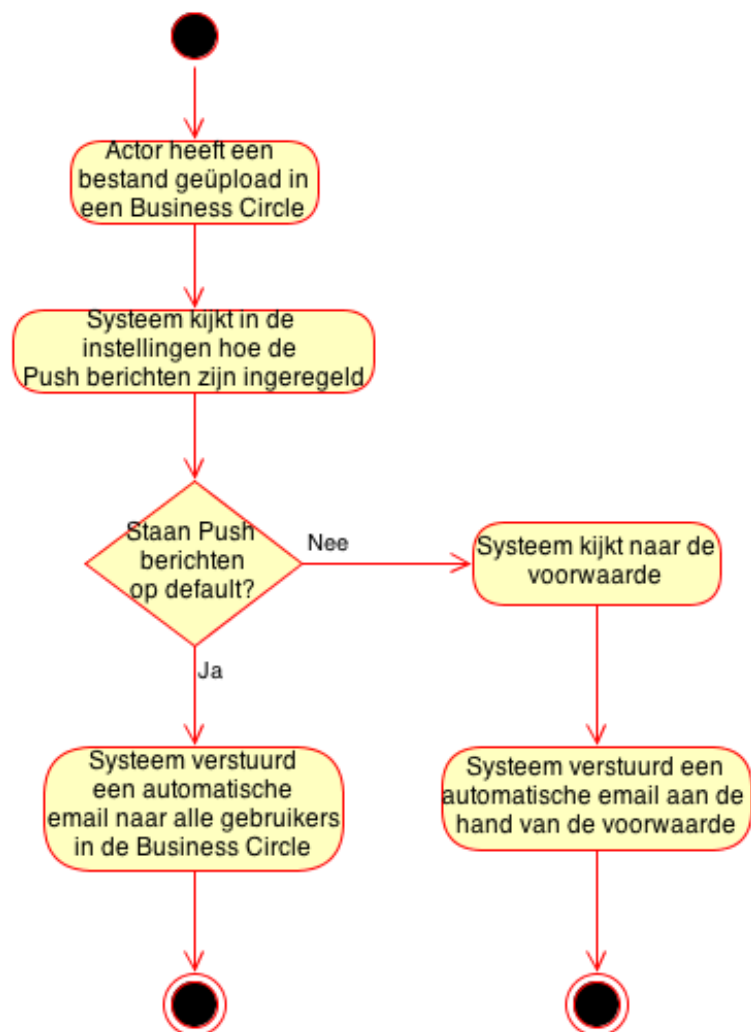


Hierboven staat de wireframe om een bestand te verwijderen. Als er op de knop gedrukt wordt van 'bestand verwijderen' zullen er kruisjes of dergelijks verschijnen bij de bestanden. Als hier op geklikt wordt verschijnt het waarschuwing bericht hierboven die bevestigd dient te worden. Tevens verandert de knop 'Bestand verwijderen' in de knop in het geel te zien hierboven. Als hier op gedrukt wordt zullen de kruisjes veranderen en de knop weer terug veranderen in 'Bestand verwijderen'.

Use Case 'Push berichten'

Numer:	13
Versie nummer:	1.0
Prioriteit:	Must have
Naam Use Case:	Push berichten
Actor(en):	[S1] Systeem
Doel:	Een getriggerde email naar gebruikers sturen.
Beschrijving:	Choice Circles stuurt een email bericht met de melding dat er nieuwe content in de met de actor gedeelde Business Circles staat. Hoe vaak de actor een email wilt ontvangen kan worden ingesteld in de instellingen in eigen omgeving.
Preconditie:	De actor upload een bestand op een Business Circle.
Hoofdscenario:	A 1.1 Actor heeft een bestand geupload op een Business Circle.
	S 1.1 Systeem kijkt in de instellingen hoe de Push berichten zijn ingeregeld.
	S 1.2 Als de Pushberichten nog op "default" staan, verstuurd het systeem een email bericht naar alle gebruikers die verbonden zijn in de Business Circle met een automatisch bericht. (Zie wireframe).
Postconditie:	Actor krijgt een email bericht, en is op de hoogte van nieuwe bestanden in de betreffende Business Circle.
Alternatief scenario 1:	[Systeem ziet in de instellingen een andere voorwaarde van de Pushnotificaties – S1.1] 1. Systeem stuurt een pushbericht aan de hand van de voorwaarde in de instellingen.
Postconditie AS1:	Actor krijgt een email bericht volgens de voorwaarde, en is op de hoogte van nieuwe bestanden in de betreffende Business Circle.

Activiteitendiagram UC13



Wireframe UC13

Van	choicecircles@choice-bp.nl
Onderwerp	<input nike""="" overdracht="" type="text" value="Nieuwe bestanden in Circle "/>
Naar	dejonge&vanee@notaris.nl
BCC	Mark, Victor, Boris, Cees

Geachte gebruiker van Choice Circles,

Bij deze willen wij u melden dat er nieuwe bestanden zijn te vinden op de Circle: "Overdracht Nike"

Ga naar choicecircles.nl en log in om een kijkje te nemen.

Met vriendelijke groet,

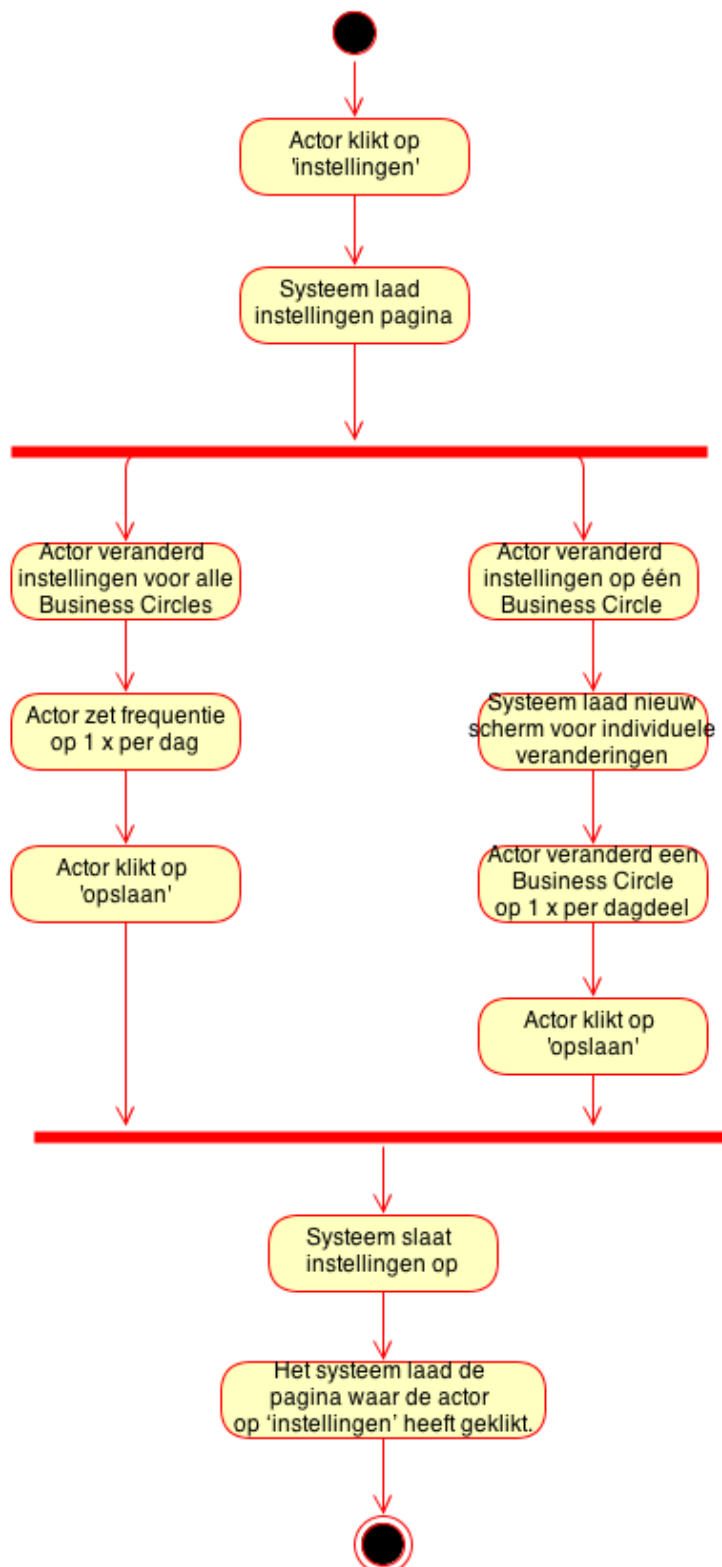
Choice Circles

Hierboven staat een voorbeeld bericht die als email verstuurd wordt naar de gebruikers van de Business Circle als daar een nieuwe bestand wordt geüpload.

Use Case 'Push berichten inregelen'

Nummer:	14
Versie nummer:	1.0
Prioriteit:	Must have
Naam Use Case:	Push berichten inregelen
Actor(en):	[A1] Company, [A2] Person, [A3] Dossierverwerker
Doel:	Bepalen wanneer er een push bericht getriggerd wordt.
Beschrijving:	In de instellingen te vinden in de eigenomgeving staat een standaard van instel waarde voor push berichten. Deze omvatten bijvoorbeeld mits er iets nieuws is geüpload, een push per dag, 2 per dag, 1 keer per upload. Daarnaast is het mogelijk om deze push berichten in te stellen per Business Circle.
Preconditie:	Actor zit op de hoofdpagina. (Instellingen zijn ook te vinden binnenin elke Business Circle).
Hoofdscenario:	A 1.1 Actor klikt op de instellingen.
	S 1.1 Systeem laad de instellingen pagina. (Zie wireframe).
	A 1.2 Actor zet onder de optie 'geldt voor alle Circles' de frequentie van push berichten op 1 x per dag.
	A 1.3 Actor slaat de instellingen op.
	S 1.2 Systeem zet de frequentie voor alle Circles die niet op individueel niveau bepaald zijn op 1 x per dag mits er nieuwe bestanden worden geüpload in de betreffende Circle.
Postconditie:	Het systeem laad de pagina waar de actor op 'instellingen' heeft geklikt.
Alternatief scenario 1:	[Actor wilt push berichten inregelen op een individuele Circle. – A1.2] 1. Actor zit in de instellingen en klikt op individueel instellen. 2. Systeem laad een scherm met al zijn Business Circles in de omgeving. (Zie wireframe). 3. Actor zet op de Business Circle "Zaak 1, overdracht Nike" de frequentie op 1 x per dagdeel. (9:00 & 13:00). 4. Actor slaat de instellingen op. 5. Het systeem verandert de instelling voor alleen die Business Circle.
Postconditie AS1:	Het systeem laad de pagina waar de actor op 'instellingen' heeft geklikt.

Activiteitendiagram UC14



Instellingen

Tab 1

Tab 2

Tab 3

Push berichten toegepast op elke Circle

Push berichten staan standaard op "default", dit betekend dat er een push bericht gestuurd wordt per email elke keer als er een nieuw bestand wordt geüpload.

☐ Default

☐ 1 x per dag

☐ 1 x per dagdeel (9:00&13:00)

☐ Elk uur (vanaf 9:00 tot en met 17:00)

Terug

Opslaan

Instellingen

Tab 1

Tab 2

Tab 3

Push berichten toegepast per individuele gekozen Circle

Push berichten staan standaard op "default", dit betekend dat er een push bericht gestuurd wordt per email elke keer als er een nieuw bestand wordt geüpload.

Kies hier de Circle

Zaak 1, overdracht Nike

▼

☐ Default

☐ 1 x per dag

☐ 1 x per dagdeel (9:00&13:00)

☐ Elk uur (vanaf 9:00 tot en met 17:00)

Terug

Opslaan

Hierboven staan de wireframes om de push berichten in te regelen. Standaard wordt er een push bericht verstuurd per nieuwe upload. In de instellingen kan dit aangepast worden in één keer voor alle Circles (wireframe 1) óf per individuele Circle (wireframe 2).

127

Use Case 'Inloggen'

Nummer:	15		
Versie nummer:	1.0		
Prioriteit:	Must have		
Naam Use Case:	Inloggen		
Actor(en):	[S1] Systeem		
Doel:	Op Choice Circles komen.		
Beschrijving:	Via een beveiligde verbinding met een inlogscherf nadat er naar de website is gegaan inloggen.		
Preconditie:	Actor heeft een account aangemaakt.		
Hoofdscenario:	A	1.1	Actor klikt op 'inloggen' op choicecircles.nl
	S	1.1	Systeem geeft inlog venster weer (zie wireframe).
	A	1.2	Actor logt in met gebruikersnaam en wachtwoord.
	S	1.2	Systeem checkt of het de eerste keer inloggen is met de gebruikersnaam. Uitkomst: ja.
	S	1.3	Systeem toont nieuw venster waarin actor zijn wachtwoord moet veranderen.
	A	1.3	Actor wijzigt zijn wachtwoord. En logt opnieuw in.
	S	1.4	Systeem logt in op de hoofdpagina.
Postconditie:	Actor bevind zich op de hoofdpagina.		
Alternatief scenario 1:	[Systeem checkt of het de eerste keer inloggen is met de gebruikersnaam en de uitkomst is nee. – S1.2] 1. Er gebeurt verder niets. Het systeem logt in op de hoofdpagina.		
Postconditie AS1:	Actor bevind zich op de hoofdpagina.		

Activiteitendiagram & Wireframe UC15



Sign In

User Name:

Password:

SIGN IN

[Forgot Password?](#)

New User

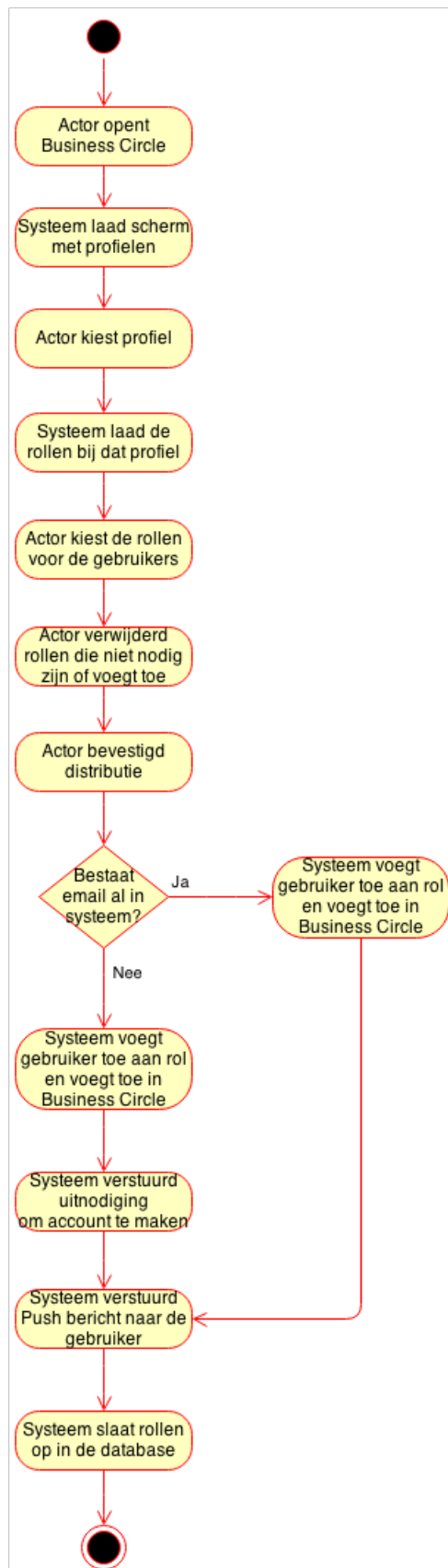
SIGN UP

Use Case 'Distributie Matrix'

Nummer:	16		
Versie nummer:	3.0		
Prioriteit:	Must have		
Naam Use Case:	Distributie Matrix		
Actor(en):	[A3] Dossierverwerker		
Doel:	Geautomatiseerd bestanden die geüpload worden de rechten toekennen aan welke gebruikers deze mogen zien.		
Beschrijving:	Een aantal profielen geleverd door notariskantoor kunnen aan het begin gekozen worden door de Circle Owner die een Business Circle aanmaakt. Hierdoor worden een aantal standaard rollen al toegevoegd aan de verzendlijst. De email om deze personen aan de rollen te koppelen moet alleen nog ingevoerd worden.		
Preconditie:	De actor heeft een Business Circle aangemaakt.		
Hoofdscenario:	S	1.1	Systeem laad een scherm met de profielen waaruit gekozen kan worden.
	A	1.1	Actor kiest een profiel
	S	1.2	Systeem laad een scherm met een schema waarin de rollen uit het profiel gekozen worden + eventueel de mogelijkheid om zelf een profiel te maken.
	A	1.2	Actor vult de email adressen in van de personen die bij deze rol horen.
	A	1.3	Actor verwijdert rollen die niet nodig zijn of voegt rollen toe die er nog niet instaan, maar wel nodig zijn.
	A	1.4	Actor bevestigt de "distributie". En klikt op versturen.
	S	1.3	Systeem checkt of de email adressen al bestaan in de database. Ja: systeem voegt de gebruiker toe aan de Business Circle. En verstuurd een push bericht dat hij is toegevoegd. Nee: systeem stuurt een uitnodiging om account te maken aan de toekomstige gebruiker. En voegt deze toe aan de Business Circle.
	S	1.4	Systeem slaat de rollen op in de database. Dus bijvoorbeeld рабо@bank.nl is ingevoerd achter de rol: bank. Dan slaat het systeem deze op om bij andere profielen eventueel op te halen.
Postconditie:	De rollen (gebruikers) zijn vastgesteld in de Business Circle en de actor kan nu gaan uploaden.		
Alternatief scenario 1:	[Actor heeft een rol met email adres al is ingevuld en wilt deze opnieuw kiezen – A1.2] 1. Bij het openen van de profielen bij een Business Circle laad het systeem in een 'dropdown' achter de email de		

	rollen zien die al is zijn toegevoegd. (zie Wireframe) 2. Actor kiest de rol die hij wilt of voert anders een email adres in.
Postconditie AS1:	Proces gaat verder bij A1.3

Activiteitendiagram UC16



Business Circle

http://choicecircles.nl

Layer 1 Layer 2 Layer 3 Layer 4

IObjecl

Zaak 1, overdracht Nike

Upload bestanden

Search

Uitloggen

Gebruikers toevoegen

Levering onroerend goed

Algemeen (bijk advies)

Verklaring van erfrecht

Hypotheek

Verklaring van exectuele

Verdeling onroerend goed

Oprichting

Huwelijkse voorwaarden samenlevingscontract

Statutenwijziging

Testament

Levering aandelen

Bestandbeheer

Kies soort zaak

Instellingen

Business Circle

http://choicecircles.nl

Layer 1 Layer 2 Layer 3 Layer 4

IObjecl

Zaak 1, overdracht Nike

Upload bestanden

Search

Uitloggen

Gebruikers toevoegen

Levering onroerend goed

Rollen	Email	Bekenden in het systeem
☐ Verkoper 1	Vul in	Bekende verkopers
☐ Koper 1	Vul in	Bekende kopers
☐ Makelaar verkoper	Vul in	Bekende makelaars
☐ Makelaar koper	Vul in	Bekende makelaars
☐ Hypotheek adviseur	Vul in	Bekende h-adviserus
☐ Bank	Vul in	Bekende banken
☐ Overige betrokkenen	Vul in	Bekende betrokkenen
☐ Voeg rol toe		

Bestandbeheer

Bevestig en verstuur

Instellingen

Use Case Betaling bepalen

Nummer:	17		
Versie nummer:	1.0		
Prioriteit:	Should have		
Naam Use Case:	Betaling bepalen		
Actor(en):	[A4] Admin		
Doel:	Betalende klant alle rechten van Choice Circles geven.		
Beschrijving:	Zodra een klant een contract heeft getekend met Choice Business Partners, dan wordt hij een betalende klant. Betalende klanten mogen Business Circles aanmaken i.p.v. alleen aan deelnemen.		
Preconditie:	De admin logt in het systeem.		
Hoofdscenario:	A	1.1	Admin voert zijn gegevens in en logt in.
	S	1.1	Systeem geeft hoofdpagina weer met een lijst van alle gebruikers van Choice Circles. Daarachter staat of ze betaald hebben ja of nee. (zie wireframe)
	A	1.2	Actor vinkt bij een gebruiker aan dat hij betaald heeft.
	A	1.3	Actor klikt op opslaan.
	S	1.2	Systeem geeft de rechten voor die gebruiker vrij dat hij een Business Circle aan mag maken.
Postconditie:	Gebruiker die betalende klant is geworden mag nu Business Circles aanmaken.		
Alternatief scenario 1:	Geen.		
Postconditie AS1:	N.v.t.		

Activiteitendiagram UC17



Wireframe UC17

Layer 1 Layer 2 Layer 3 Layer 4

<u>Naam</u>	<u>Rol</u>	<u>Betalende klant?</u>
Mark M	Makelaar	☐ Ja ☐ Nee
Victor V	Verzekeraar	☐ Ja ☐ Nee
Boris B	Bank	☐ Ja ☐ Nee
Cees C	Client	☐ Ja ☐ Nee

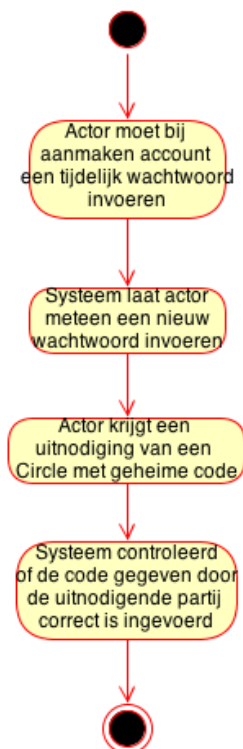
Opslaan

Hierboven de wireframe waarin een admin inlogt en vervolgens de verantwoordelijkheid heeft om aan te vinken wie Business Circles aan mag maken. Dit mag als deze heeft betaald.

Use Case 'Beveiligen'

Nummer:	18		
Versie nummer:	1.0		
Prioriteit:	Must have		
Naam Use Case:	Beveiligen		
Actor(en):	[S1] Systeem		
Doel:	Een waterdicht huis van Choice Circles.		
Beschrijving:	De complete omgeving van Choice Circles moet waterdicht beveiligd zijn. De beveiliging hiervan ligt bij de programmeur.		
Preconditie:	www.choicecircles.nl		
Hoofdscenario:	A	1.1	Actor moet bij aanmaken account een tijdelijk wachtwoord invoeren.
	S	1.1	Systeem laat actor meteen een nieuw wachtwoord invoeren.
	A	1.2	Actor krijgt een uitnodiging van een Circle en voor hij daaraan kan meedoen moet hij een geheime code invoeren.
	S	1.2	Systeem controleert de geheime code die de andere actor die uitgenodigd heeft, heeft ingevoerd.
Postconditie:	De authenticatie van de actor wordt meer gewaarborgd.		

Activiteitendiagram UC18



Wireframe UC18

Uitnodiging zaak 1 met geheime code

U bent uitgenodigd om deel te nemen aan zaak 1, vul hieronder de verkregen code van Jan.

Geheime code:

Hierboven staat een van de extra beveiligingstechnieken. Als een uitnodigende actor ervoor kiest om een geheime code mee te geven bij de uitnodiging, zal hij deze op een manier aan de uitgenodigde actor moeten laten weten. Deze kan hem dan invullen en deelnemen aan de Circle.

Use Case 'Hybride ondersteuning'

Nummer:	19		
Versie nummer:	1.0		
Prioriteit:	Must have		
Naam Use Case:	Hybride ondersteuning		
Actor(en):	[A3] Dossierverwerker		
Doel:	In te bouwen proces waarin gemakkelijk digitaal als wel via post gewerkt kan worden.		
Beschrijving:	Een zodanige inrichting van het systeem dat de actor het systeem kan gebruiken om digitaal te werk te gaan maar ook laagdrempelig is voor postversturing.		
Preconditie:	De actor zit in het systeem, heeft de nodige bestanden geüpload maar één van de deelnemers van de Business Circles is niet digitaal aangesloten en heeft documenten nodig via de post.		
Hoofdscenario:	A	1.1	Actor kan zijn hele proces inrichten via Choice Circles.
	A	1.2	Actor gaat naar de desbetreffende documenten die geprint moeten worden via de post.
	S	1.1	Systeem geeft een print icoontje weer boven elk document.
	S	1.2	Actor drukt op het print icoontje.
	A	1.3	Systeem opent de standaard print functionaliteiten van de computer.
	S	1.3	Actor print het document uit. En doet het op de post.
Postconditie:	Actor ontvangt de documenten per post.		

Activiteitendiagram UC19



Wireframe UC19

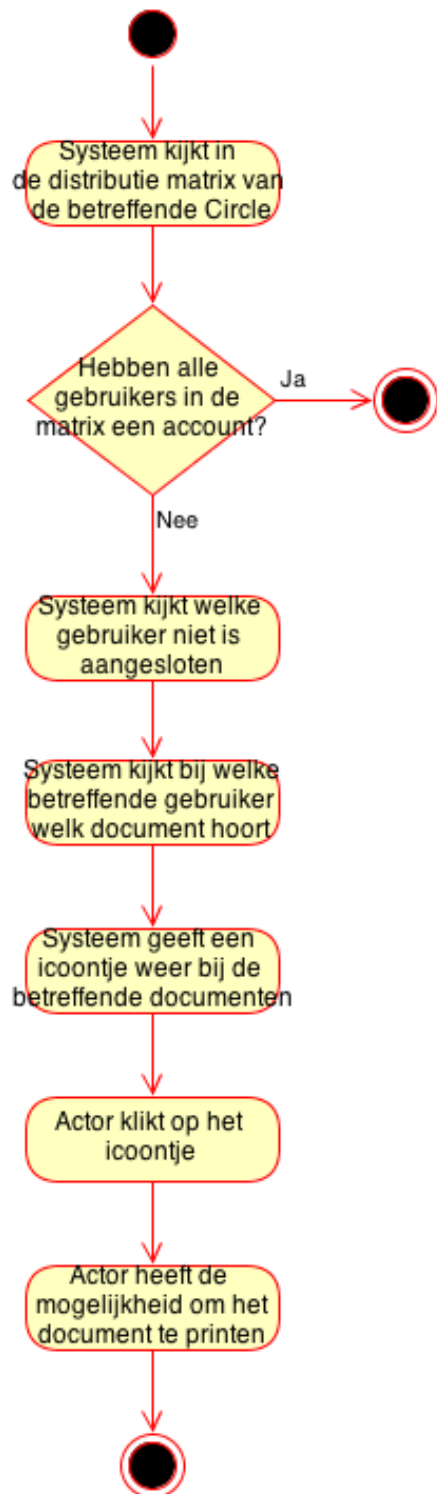


Hierboven is een document te zien die in een Business Circle is geüpload. Het document is bedoeld voor bijvoorbeeld een Client. Deze is niet aangesloten op het portaal maar heeft deze wel nodig. De actor klikt op het print icoontje, print het document uit en doet het op de post.

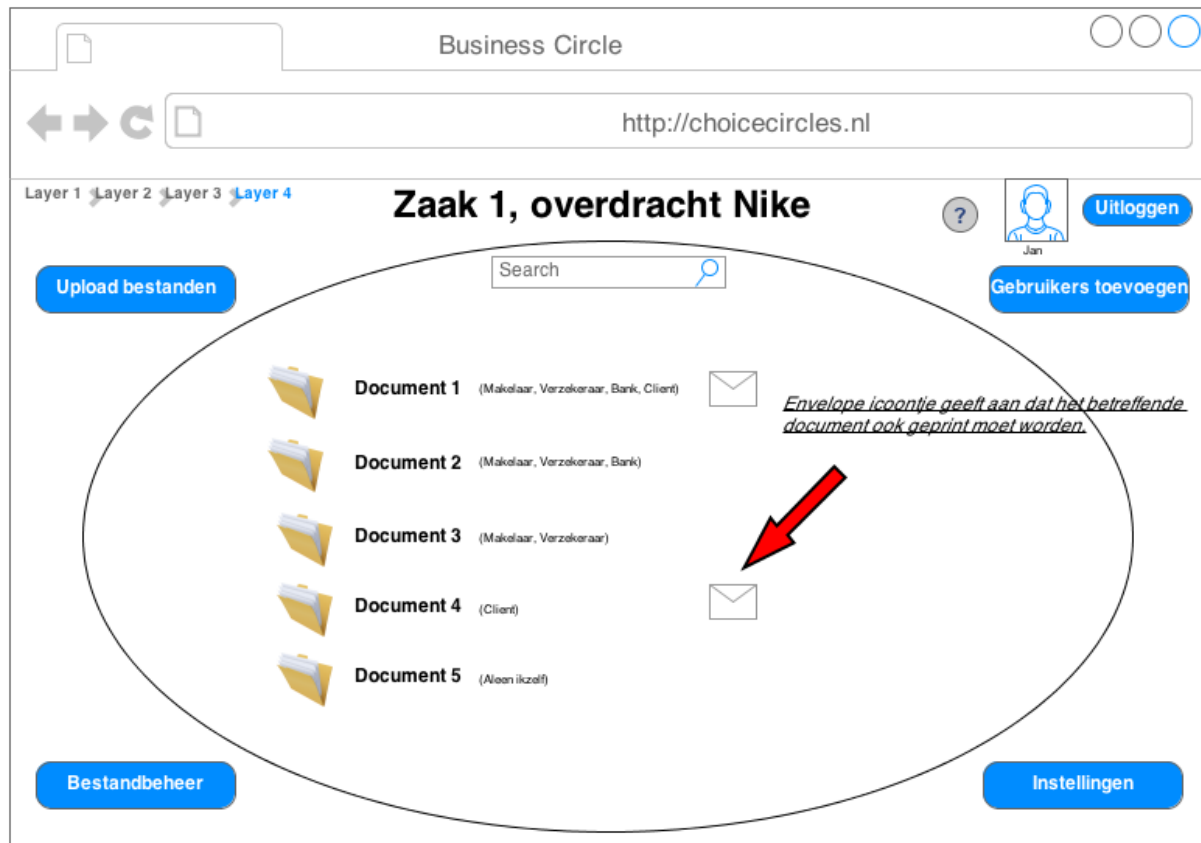
Use Case 'Melding post of digitaal'

Nummer:	20		
Versie nummer:	1.0		
Prioriteit:	Should have		
Naam Use Case:	Melding post of digitaal		
Actor(en):	[A3] Dossierverwerker		
Doel:	Een bevordering van het Hybride proces.		
Beschrijving:	Een icoontje achter het document en een pop-up van Choice Circles die herkent of de persoon digitaal is aangesloten op Choice Circles en zo niet dat het document geprint moet worden.		
Preconditie:	De actor heeft een document geüpload. En de actor bevindt zich in een Business Circle.		
Hoofdscenario:	S	1.1	Systeem kijkt in de distributie matrix als deze is geüpload.
	S	1.2	Systeem kijkt of de gebruikers die erin staan ook daadwerkelijk een account hebben op Choice Circles (ofwel zijn aangesloten). Uitkomst: cliënt is niet aangesloten.
	S	1.3	Als er een gebruiker (in dit voorbeeld een cliënt) niet is aangesloten kijkt het systeem in de matrix welke documenten horen bij de gebruiker.
	S	1.4	Systeem geeft een icoontje weer bij de betreffende documenten.
	A	1.1	Actor klikt op het icoontje die door linkt naar het document waar ook het print icoontje te zien is (Wireframe UC19).
Postconditie:	Actor is in de mogelijkheid het document uit te printen.		
Alternatief scenario 1:	[Alle gebruikers zijn aangesloten – S1.2]		
Postconditie AS1:	Deze Use Case wordt niet in gang gezet.		

Activiteitendiagram UC20



Wireframe UC20



Hierboven is het icoontje te zien die achter de documenten staan die eventueel geprint moeten worden.

Use Case 'Notes maken bij document'

Nummer:	21		
Versie nummer:	1.0		
Prioriteit:	Should have		
Naam Use Case:	Notes maken bij document		
Actor(en):	[A1] Company, [A2] Person, [A3] Dossierverwerker		
Doel:	Een notitie of bijgevoelde informatie maken bij een document dat je upload.		
Beschrijving:	Nadat jou bestand is ge-upload. Kan de actor hier een bijvullende note aan toevoegen.		
Preconditie:	De actor bevindt zich in een Business Circle en opent een document in de Circle.		
Hoofdscenario:	A	1.1	Actor klikt op de "maak note" knop.
	S	1.1	Systeem geeft een klein tekstvenstertje weer.
	A	1.2	Actor typt in het tekstvenster eventuele vragen of opmerkingen en drukt op "plaats note".
	S	1.2	Systeem geeft in het klein een note icoontje weer bij het document als deze is geopend in de Circle. Deze kan alleen gezien worden door de "Circle Owner".
	A	1.3	Actor klikt op het icoontje en het ingevulde tekstvenster wordt als pop-up weergegeven.
Postconditie:	Note is geplaatst bij het document en kan gezien worden door de "Circle Owner".		
Alternatief scenario 1:	Geen.		
Postconditie AS1:	N.v.t.		

Activiteitendiagram UC21



Wireframe UC21

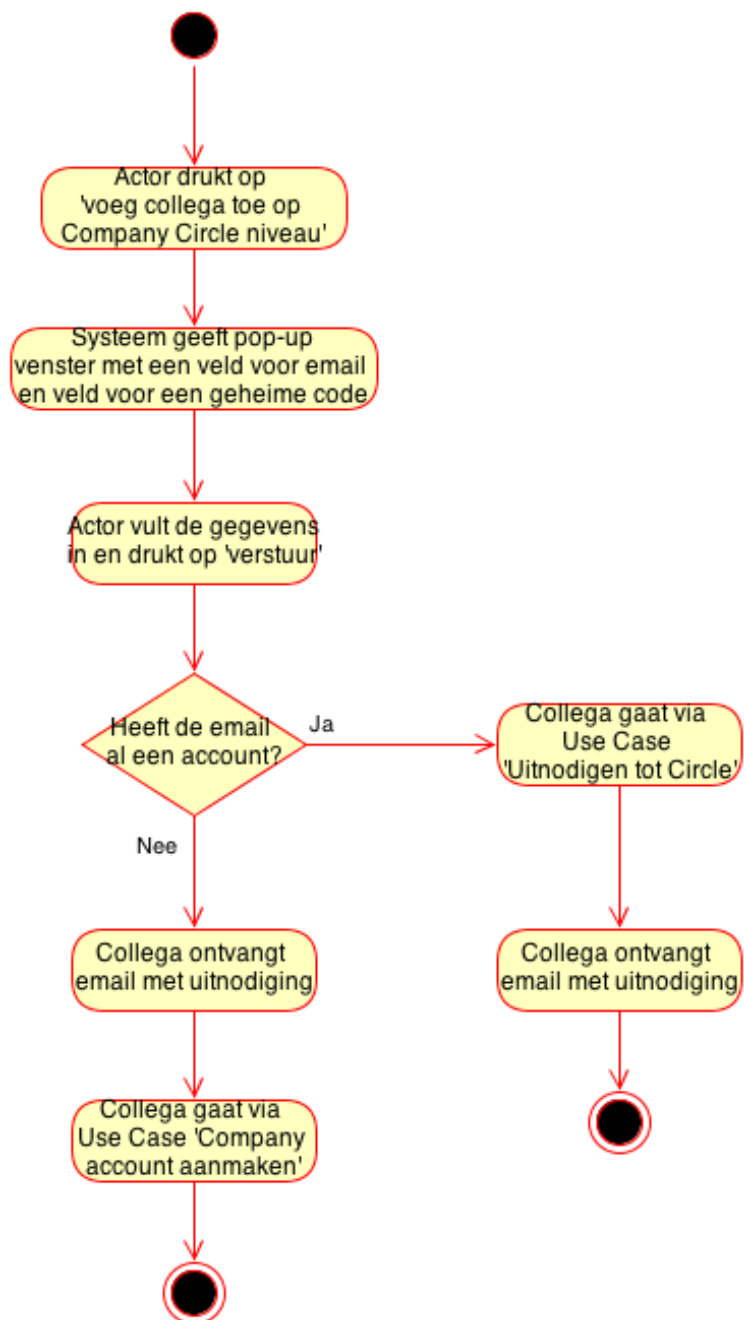


Hierboven is de wireframe te zien hoe er een note gemaakt kan worden bij een document. De actor dient een document in de Circle geopend te hebben. Vervolgens kan deze op de note knop drukken (1). Er opent zich een tekstvenster waar vragen en of opmerkingen getypt kunnen worden (2). Als de note geplaatst is kan de "Circle Owner" deze terugvinden bij het "geeltje" (3). Deze zal alleen zichtbaar zijn als er ook daadwerkelijk minimaal één note geplaatst is.

Use Case 'Collega's delen'

Nummer:	22		
Versie nummer:	1.0		
Prioriteit:	Should have		
Naam Use Case:	Collega's delen		
Actor(en):	[A1] Company		
Doel:	Collega's toevoegen in dezelfde omgeving van Choice Circles binnen één bedrijf.		
Beschrijving:	In de eigen omgeving kan een persoon die ingeschreven staat als Company een collega toevoegen aan zijn omgeving. Deze persoon werkt dan ook in dezelfde omgeving.		
Preconditie:	Actor heeft een Company Circle aangemaakt.		
Hoofdscenario:	A	1.1	Actor klikt op 'Voeg collega toe op Company Circle niveau' knop.
	S	1.1	Systeem geeft een pop-up venster weer waarin een email adres ingevoerd moet worden en een geheime code.
	A	1.2	Actor vult de gegevens in en drukt op verstuur.
	S	1.2	Systeem checkt of de actor al een account heeft of niet.
	A	1.3	Collega ontvangt een email met uitnodiging, om bij de Company Circle te joinen of om eerst een account aan te maken. (ligt aan de uitkomst van 3.)
Postconditie:	Collega volg of Use Case 'Company account aanmaken', of Use Case 'Uitnodigen tot Circle'.		
Alternatief scenario 1:	Geen.		
Postconditie AS1:	N.v.t.		

Activiteitendiagram UC22



Wireframe UC22



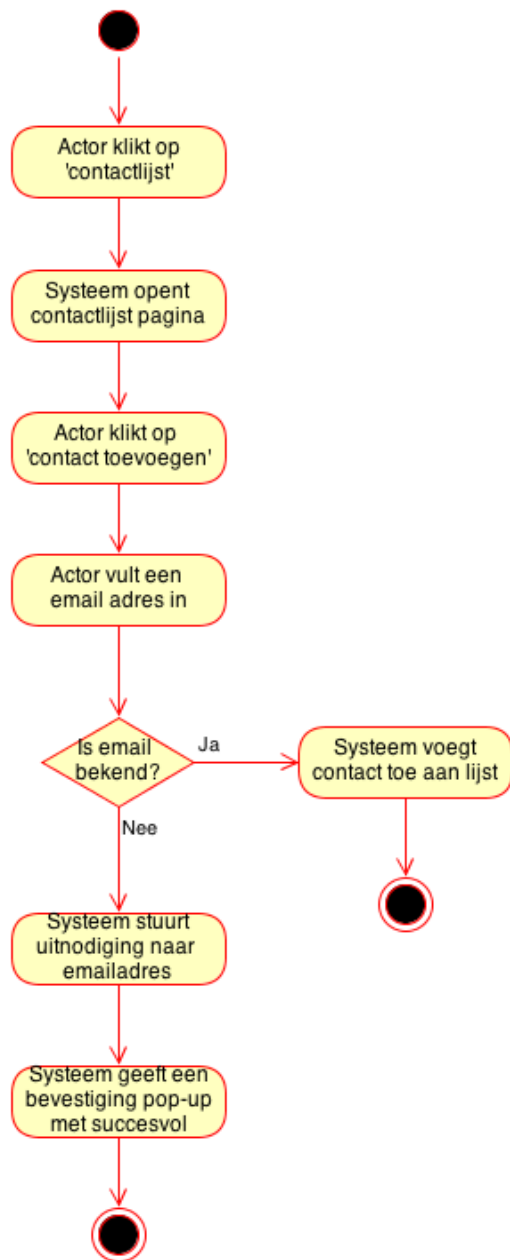
The wireframe shows a form titled 'Voeg collega toe' with a user profile icon. It contains two input fields: 'E-mail adres:' with the value 'hansdejonge@vanee.com' and 'Geheime code:' with a masked password '*****'. A blue 'Verstuur' button is located at the bottom right.

Een collega toevoegen kan op basis van een Circle zoals hierboven is te zien. Maar kan ook over het hele account (Zie wireframe hoofdscherm).

Use Case 'Contactpersoon aanmaken'

Nummer:	23		
Versie nummer:	1.0		
Prioriteit:	Should have		
Naam Use Case:	Contactpersoon aanmaken		
Actor(en):	[A1] Company, [A2] Person, [A3] Dossierverwerker		
Doel:	Een contactpersoon aanmaken voor de persoonslijst i.p.v. een directe uitnodiging.		
Beschrijving:	De actor gaat naar zijn persoonslijst en voegt daar een gebruiker toe aan de hand van een email adres.		
Preconditie:	De actor bevindt zich op het hoofdscherm.		
Hoofdscenario:	A	1.1	Actor klikt op de 'contactlijst'
	S	1.1	Systeem opent pagina met de contactlijst van de actor.
	A	1.2	Actor klikt op 'contact toevoegen'.
	S	1.2	Systeem geeft een pop-up weer waarin de actor het email adres moet invoeren van de persoon die hij wilt toevoegen.
	A	1.3	Actor vult een email adres in.
	S	1.3	Systeem checkt of het emailadres bekend is bij Choice Circles. Uitkomst: het email adres is nog niet bekend.
	S	1.4	Systeem stuurt een uitnodiging naar het email adres met daarin een link om een account aan te maken bij Choice Circles.
	S	1.5	Systeem geeft nadat de actor het email adres heeft ingevuld en op 'verstuur' heeft geklikt een bevestiging pop-up weer dat de uitnodiging verstuurd is.
Postconditie:	Actor bevindt zich weer bij de contactlijst.		
Alternatief scenario 1:	[Systeem checkt of het emailadres bekend is bij Choice Circles – S1.3] Uitkomst: het email adres is bekend bij Choice Circles.		
Postconditie AS1:	Het systeem voegt het email adres met naam en rol toe aan de contactlijst van de actor.		

Activiteitendiagram UC23



Wireframe UC23

The wireframe consists of two main components: a contact list window and a 'Voeg contact toe' (Add contact) pop-up window.

Contactlijst Window:

- Title: Contactlijst
- Search bar: Search
- Table with columns: Naam, Rol, and a red 'X' column.
- Buttons: Voeg contact toe, Anuleer

Naam	Rol	
Mark M	Makelaar	×
Victor V	Verzekeraar	×
Boris B	Bank	×
Cees C	Client	×

Voeg contact toe Window:

- Title: Voeg contact toe
- Email adres: patrick.p@inlook.com
- Buttons: Verstuur, Anuleer

Hierboven staat de wireframe om een contact toe te voegen. De contactlijst van de actor is links te zien. Hierin staan de naam en eventueel de rol als deze bekend is. Als er op 'Voeg contact toe' wordt geklikt dan komt de pop-up rechts naar voren. Hierin kan het email adres ingevuld worden, en vervolgens verstuurd worden. De uitgenodigde zal dan een email krijgen met daarin de uitnodiging om deel te nemen aan Choice Circles. Ook zal hij het contact van wie hij de uitnodiging kreeg in zijn contactlijst zien verschijnen.

Use Case 'Contactpersoon verwijderen'

Nummer:	24		
Versie nummer:	1.0		
Prioriteit:	Should have		
Naam Use Case:	Contactpersoon verwijderen		
Actor(en):	[A1] Company, [A2] Person, [A3] Dossierverwerker		
Doel:	Een persoon uit de contact lijst verwijderen.		
Beschrijving:	De actor gaat naar zijn persoonslijst en verwijdert daar een gebruiker.		
Preconditie:	De actor bevindt zich op de contactlijst pagina.		
Hoofdscenario:	A	1.1	Actor klikt op het verwijder icoontje bij de naam van de gebruiker.
	S	1.1	Systeem vraagt in een pop-up om bevestiging voor het verwijderen van de persoon uit de contactlijst.
	A	1.2	Actor bevestigt zijn keuze.
	S	1.2	Systeem verwijdert het contact uit de lijst.
Postconditie:	De actor ziet het verwijderde contact niet meer in zijn lijst staan.		
Alternatief scenario 1:	[Actor bevestigt zijn keuze niet – S1.2]		
Postconditie AS1:	Systeem keert terug naar de contactlijst.		

Activiteitendiagram UC24



Wireframe UC24

Contactlijst

Search

Naam	Rol	Verwijder
Mark M	Makelaar	×
Victor V	Verzekeraar	×
Boris B	Bank	×
Cees C	Client	×

Voeg contact toe

Anuleer

Verwijder contact

Weet u zeker dat u dit contact wilt verwijderen uit uw lijst?

Bevestig

Anuleer

Hierboven staat de wireframe om een contactpersoon te verwijderen. Hiervoor kan de actor op het rode kruisje klikken. Hij moet dit vervolgens bevestigen in de pop-up rechts te zien.

Use Case 'Contactlijst bekijken'

Nummer:	25
Versie nummer:	1.0
Prioriteit:	Should have
Naam Use Case:	Contactlijst bekijken
Actor(en):	[A1] Company, [A2] Person, [A3] Dossierverwerker
Doel:	Een lijst zien met alle gedeelde of ooit gedeelde contacten.
Beschrijving:	De actor kan een persoonslijst aanklikken en ziet daarin personen die verbonden zijn aan Choice Circles met wie hij gedeelde Circles heeft of waar hij ooit mee gedeeld heeft. Of waar die hij alleen nog maar heeft uitgenodigd. Via deze weg kan er makkelijk een uitnodiging voor een nieuwe deling plaatsvinden.
Preconditie:	De actor bevindt zich op de hoofdpagina.
Hoofdscenario:	A 1.1 Actor klikt op 'Contactlijst'.
	S 1.1 Systeem geeft een contactlijst weer met alle gegevens uit de beschrijving hierboven. (zie ook Wireframe)
Postconditie:	De actor kan zijn contacten bekijken en eventueel contacten toevoegen of verwijderen.
Alternatief scenario 1:	Geen.
Postconditie AS1:	N.v.t.

Wireframe UC25

Als de actor op het hoofdscherm op 'Contactlijst' klikt komt hij op de pagina waarin zijn contacten staan weergegeven zoals bijvoorbeeld hierboven.

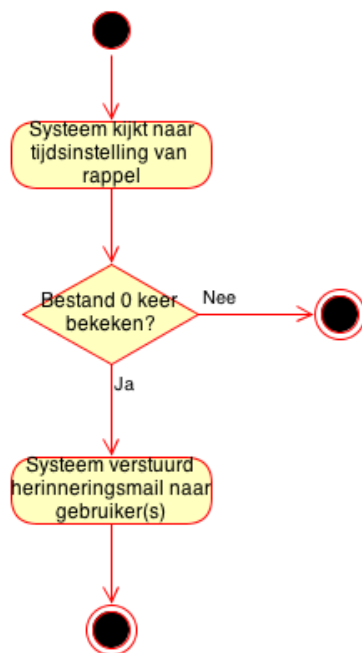
Naam	Rol
Mark M	Makelaar
Victor V	Verzekeraar
Boris B	Bank
Cees C	Client

Voeg contact toe Anuleer

Use Case 'Rappeling'

Nummer:	26		
Versie nummer:	1.0		
Prioriteit:	Should have		
Naam Use Case:	Rappeling		
Actor(en):	[S1] Systeem		
Doel:	Een herinneringsbericht aan iedereen in de Business Circle die nog niet naar de nieuwe documenten hebben gekeken.		
Beschrijving:	Als er een nieuw document op een Business Circle wordt gezet. Dan gaat er een rappel bericht via de email uit naar de personen die deze documenten nog niet hebben gezien. De instelbaarheid wordt in Use Case "Rappeling instellen" verder uitgewerkt.		
Preconditie:	Actor heeft een bestanden geüpload in een Business Circle.		
Hoofdscenario:	S	1.1	Systeem kijkt in de instellingen om de hoeveel tijd er een rappel bericht via email verzonden moet worden mits het bestand nog niet is geopend door de gebruiker(s) voor wie het wel bedoeld is.
	S	1.2	Systeem checkt of er binnen dit tijdsbestek het document 0 keer is geopend door de gebruiker(s) voor wie het bestand bedoeld is. Uitkomst: het bestand is 0 keer bekeken.
	S	1.3	Systeem stuur een herinneringsmail aan de gebruiker via email met de uitnodiging om het bestand te bekijken.
Postconditie:	Het rappel is verstuurd via email naar de gebruiker(s).		
Alternatief scenario 1:	Systeem checkt of er binnen het tijdsbestek het document 0 x is geopend door de gebruiker(s). Uitkomst: het bestand is 1 of meerdere keren geopend.		
Postconditie AS1:	Het systeem verstuurd geen rappel.		

Activiteitendiagram UC26



Wireframe UC26

Van	choicecircles@choice-bp.nl
Onderwerp	<input nike""="" overdracht="" type="text" value="Nieuwe bestanden in Circle "/>
Naar	dejonge&vanee@notaris.nl
BCC	Mark, Victor, Boris, Cees

Geachte gebruiker van Choice Circles,

Bij deze willen wij u melden dat er nieuwe bestanden zijn te vinden op de Circle: "Overdracht Nike"

Ga naar choicecircles.nl en log in om een kijkje te nemen.

Met vriendelijke groet,

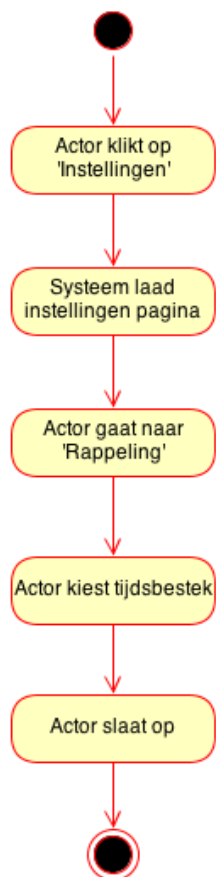
Choice Circles

Hierboven een voorbeeld van een email die automatisch volgens de instellingen van rappeling worden verstuurd.

Use Case 'Rappeling instellen'

Nummer:	27
Versie nummer:	1.0
Prioriteit:	Should have
Naam Use Case:	Rappeling instellen
Actor(en):	[A3] Dossierverwerker
Doel:	Bepalen hoe vaak er een rappel uitgevoerd moet worden.
Beschrijving:	Instellen in je gedeelde Circle hoe vaak er gerappelleerd moet worden.
Preconditie:	Actor bevind zich op de hoofdpagina.
Hoofdscenario:	A 1.1 Actor klikt op 'Instellingen'
	S 1.1 Systeem laad de instellingen pagina.
	A 1.2 Actor gaat naar het tabblad 'Rappeling'.
	S 1.2 Actor vult/kiest een optie qua tijdsbestek.
	A 1.3 Actor klikt op opslaan.
Postconditie:	Systeem keert terug naar de hoofdpagina.
Alternatief scenario 1:	[Actor slaat niet op – S1.3]
Postconditie AS1:	Systeem slaat niet op en blijft op de instellingen pagina.

Activiteitendiagram UC27



Wireframe UC27

Instellingen

Tab 1

Tab 2

Tab 3

Rappeling toegepast op elke Circle

Rappeling staat standaard op "default", dit betekent dat er standaard géén rappel bericht gestuurd wordt via email.

☐ Default

☐ Na 1 week

☐ Na 2 weken

☐ Na 3 weken

Terug

Opslaan

Instellingen

Tab 1

Tab 2

Tab 3

Rappeling toegepast per individuele gekozen Circle

Rappeling staat standaard op "default", dit betekent dat er standaard géén rappel bericht gestuurd wordt via email.

Kies hier de Circle

Zaak 1, overdracht Nike

☐ Default

☐ Na 1 week

☐ Na 2 weken

☐ Na 3 weken

Terug

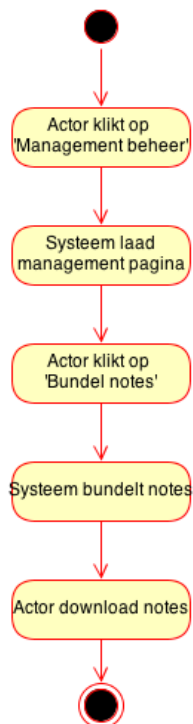
Opslaan

Hierboven staan de 2 instel pagina's om rappeling in te stellen. De actor dient naar instellingen te gaan op de hoofdpagina om hier te komen.

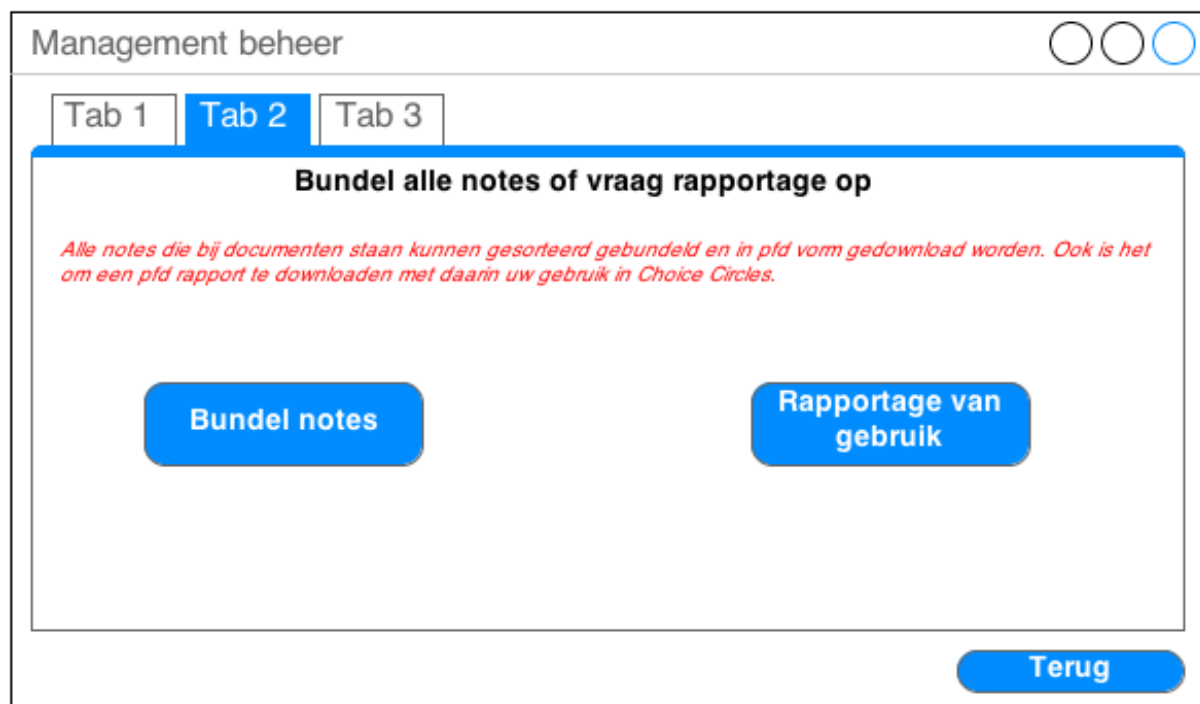
Use Case 'Bundeling notes'

Nummer:	28		
Versie nummer:	1.0		
Prioriteit:	Could have		
Naam Use Case:	Bundeling notes		
Actor(en):	[A1] Company, [A3] Dossierverwerker		
Doel:	Alle notes die gemaakt zijn in een Business Circle bij elkaar te hebben.		
Beschrijving:	Iedereen betrokken in een Business Circle kan bij een geüpload document een bijgevoegde note maken. De actor kan ervoor kiezen om al deze notes bij elkaar te willen verzamelen in 1x. En daarom kiest hij binnen deze Business Circle op: 'verzamel notes'. En krijgt hij vervolgens een document op eigen omgeving geplaatst en met download capaciteit waarin ordenend al deze notes staan.		
Preconditie:	Actor bevind zich op de hoofdpagina.		
Hoofdscenario:	A	1.1	Actor klikt op 'Management beheer'.
	S	1.1	Systeem geeft de management pagina weer (zie wireframe).
	A	1.2	Actor klikt op 'Bundel notes'
	S	1.2	Systeem haalt alle gemaakte notes bij documenten op en sorteert ze en maakt ze vervolgens beschikbaar als download in pdf vorm.
	A	1.3	Actor download de notes naar eigen omgeving en kan ze daar gesorteerd per Circle en document teruglezen.
Postconditie:	De actor heeft een bundeling van de notes die actief zijn naar eigen omgeving gedownload.		
Alternatief scenario 1:	Geen.		
Postconditie AS1:	N.v.t.		

Activiteitendiagram UC28



Wireframe UC28



Als de actor op de hoofdpagina op 'Management beheer' gaat kan hij onder andere een gesorteerde verzameling van alle actieve notes gebundeld downloaden.

Use Case 'Bestanden downloaden'

Nummer:	29		
Versie nummer:	1.0		
Prioriteit:	Could have		
Naam Use Case:	Bestanden downloaden		
Actor(en):	[A1] Company, [A2] Person, [A3] Dossierverwerker		
Doel:	Bestand van de Cloud omgeving naar eigen computer te halen.		
Beschrijving:	Bij bepaalde bestanden zit een download knop waarop gedrukt kan worden om vervolgens het bestand naar eigen computer te downloaden.		
Preconditie:	Actor bevind zich binnen een Business Circle waarin bestanden zijn te zien.		
Hoofdscenario:	A	1.1	Actor klikt op een bestand.
	S	1.1	Systeem laad bij het bestand een download knop zien.
	A	1.2	Actor klikt op de download knop.
	S	1.2	Systeem download het bestand in pdf vorm naar de actor toe. Ook zet hij er een "watermark" overheen.
Postconditie:	Actor heeft het bestand op eigen computer staan.		
Alternatief scenario 1:	Geen.		
Postconditie AS1:	N.v.t.		

Wireframe UC29



Hierboven is te zien dat er een download knop zichtbaar is als een document in de Circle wordt geopend. Hiermee wordt het document gedownload naar eigen omgeving in pdf vorm.

Use Case 'Status berichten'

Nummer:	30		
Versie nummer:	2.0		
Prioriteit:	Must have		
Naam Use Case:	Status berichten		
Actor(en):	[A3] Dossierverwerker		
Doel:	De status bekijken "wie" "welk" document al heeft bekeken en wie niet.		
Beschrijving:	De actor kan een status bericht opvragen. Hij krijgt dan een scherm terug met informatie met alle documenten die in deze Circle staan en welke partijen welke documenten zien (distributie matrix) en wie al wat heeft bekeken.		
Preconditie:	Actor bevind zich op de hoofdpagina.		
Hoofdscenario:	A	1.1	Actor klikt op 'Management beheer'.
	S	1.1	Systeem laad de management beheer pagina.
	A	1.2	Actor kan onder de optie 'Status berichten' (zie wireframe) een overzicht zien van alle gebruikers en Business Circles die er onder de actor zijn account zijn met daarin alle bestanden en welke er al bekeken zijn en door wie. En of er notes op zitten.
Postconditie:	Actor kan informatie inwinnen doormiddel van het overzicht te raadplegen.		
Alternatief scenario 1:	Geen.		
Postconditie AS1:	N.v.t.		

Wireframe UC30

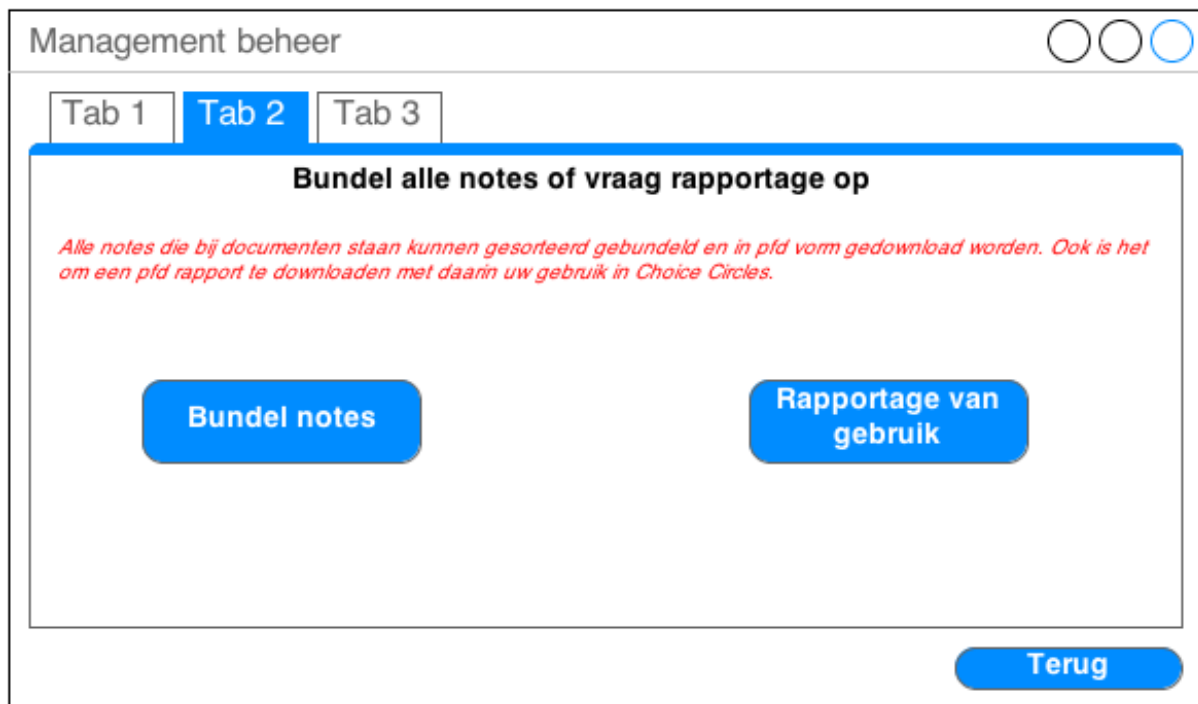
Management beheer - Status overzicht						
Zaaknaam (Circle)	Doc. naam	Datum upload	Bedoeld voor	Gezien door	Notes	Zaak afgesloten?
Overdracht Nike	Doc 1	10-08-2013	Cees, Boris	Cees, Boris	Nee	Nee
	Doc 2	10-08-2013	Viktor		Ja	
	Doc 3	14-08-2013	Mark, Boris	Mark, Boris	Nee	
Overdracht Puma	Doc 1	16-08-2013	Cees, Boris	Cees	Ja	Ja
	Doc 2	17-08-2013	Viktor	Viktor	Nee	
Overdracht Ola	Doc 1	01-10-2013	Viktor		Nee	Nee
Download				Terug		

Hierboven is een voorbeeld van een overzicht waarin meteen de status gezien kan worden van elke zaak.

Use Case 'Rapportage van gebruik'

Nummer:	31
Versie nummer:	1.0
Prioriteit:	Could have
Naam Use Case:	Rapportage van gebruik
Actor(en):	[S1] Systeem
Doel:	Inzicht krijgen in het gebruik van Choice Circles.
Beschrijving:	In de eigen omgeving is het mogelijk een rapportage op te vragen voor het gehele gebruik van Choice Circles. Per jaar, maand en week. Dit geeft o.a. aan hoeveel Circles er zijn gemaakt, gedeeld, hoeveel mensen er gedeeld zijn, en hoeveel MB/GB aan geheugen er in deze periodes verbruikt is. Ook is er de optie dit te downloaden in pdf.
Preconditie:	De actor bevindt zich op de hoofdpagina.
Hoofdscenario:	A 1.1 Actor klikt op 'Management beheer'.
	S 1.1 Systeem laadt de management beheer pagina.
	A 1.2 Actor klikt op de optie 'Rapportage van gebruik (zie wireframe)' en krijgt een overzicht te zien. Dit geeft o.a. aan hoeveel Circles er zijn gemaakt, gedeeld, hoeveel mensen er gedeeld zijn, en hoeveel MB/GB aan geheugen er in deze periodes verbruikt is.
Postconditie:	Actor kan informatie inwinnen doormiddel van het overzicht te raadplegen.
Alternatief scenario 1:	Geen.
Postconditie AS1:	N.v.t.

Wireframe UC31



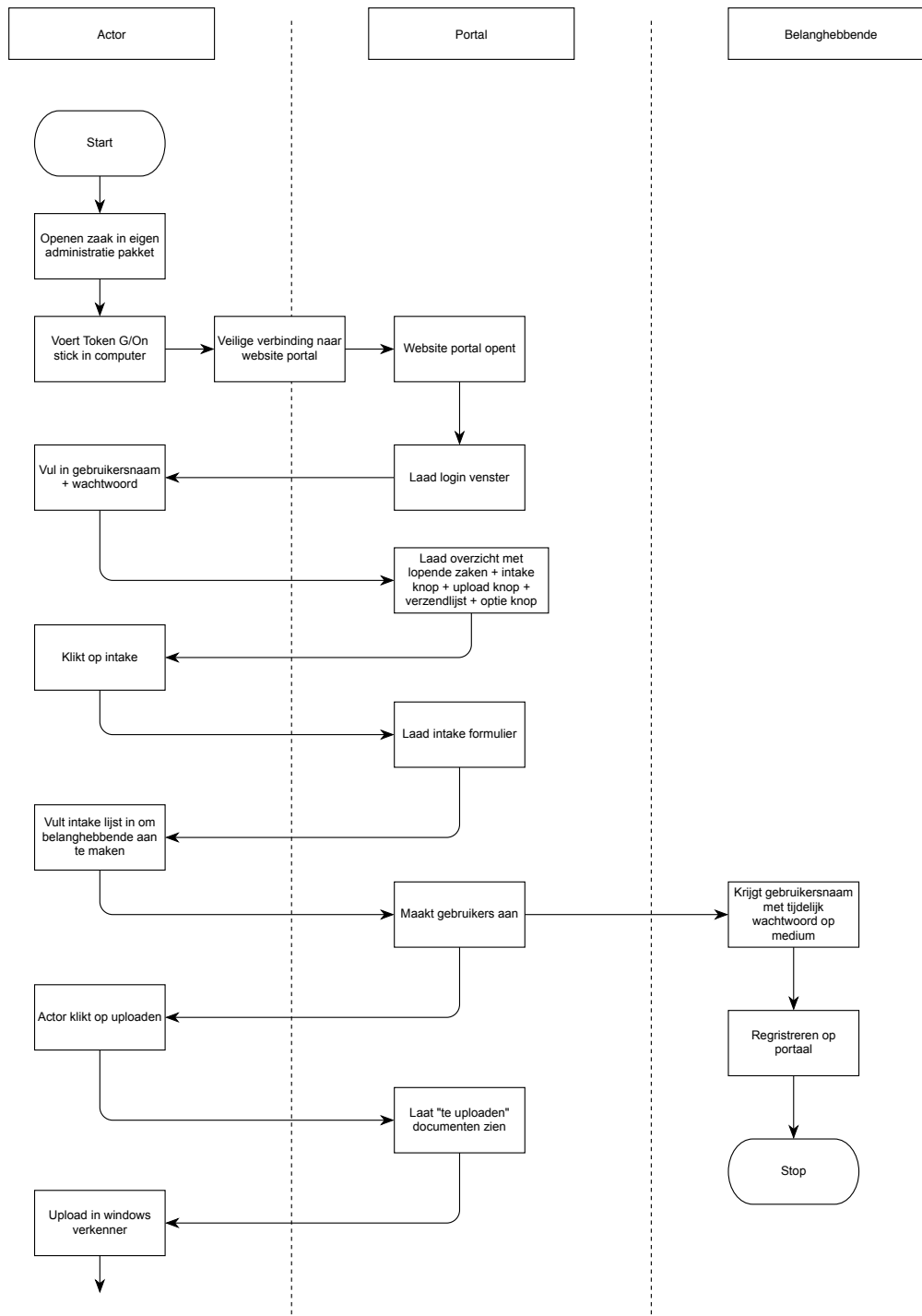
Als de actor op de hoofdpagina op 'Management beheer' gaat kan hij onder andere een rapportage downloaden over zijn gebruik binnenin Choice Circles. Dit doet hij doormiddel van op de rechter knop te drukken.

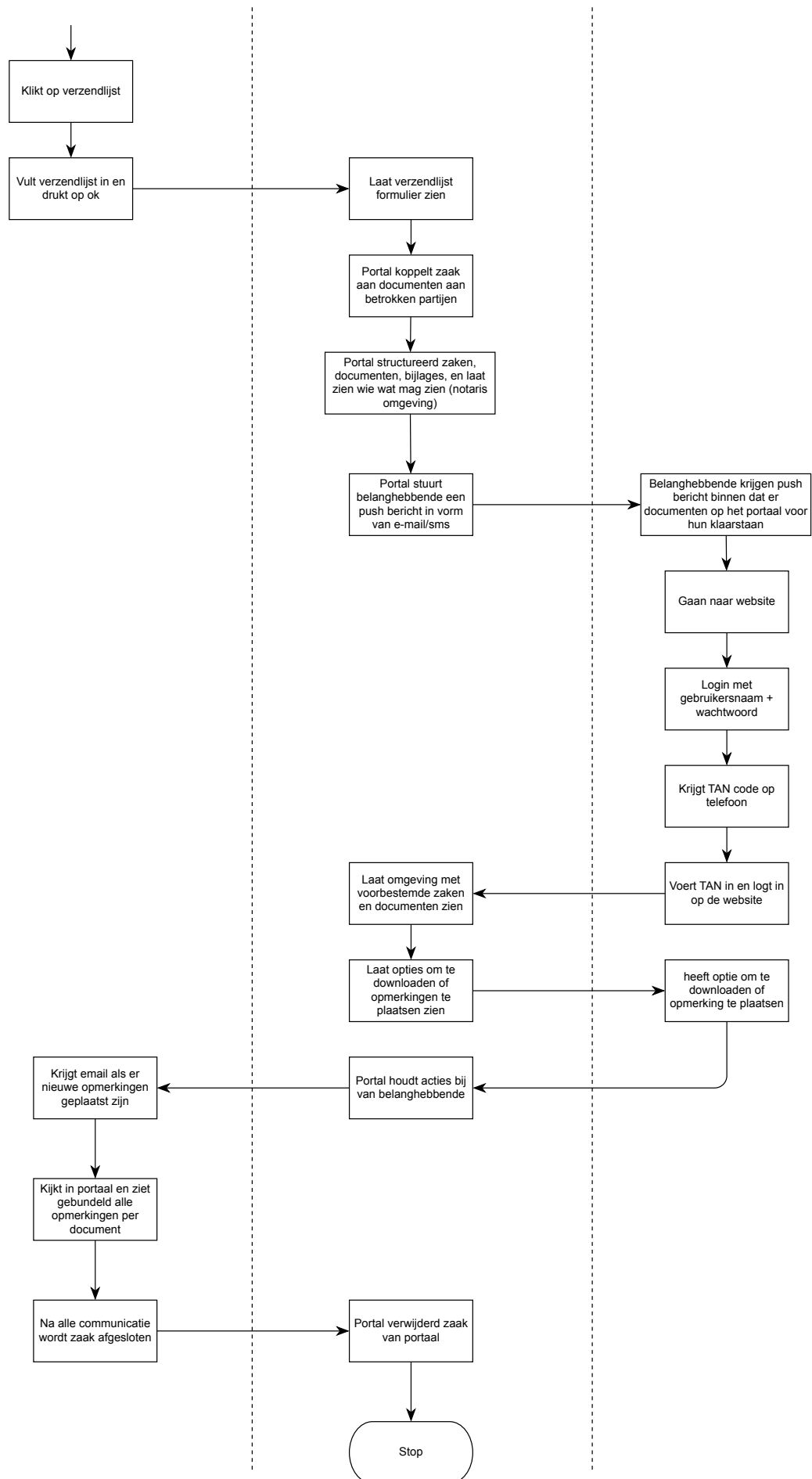
Use Case 'Token'

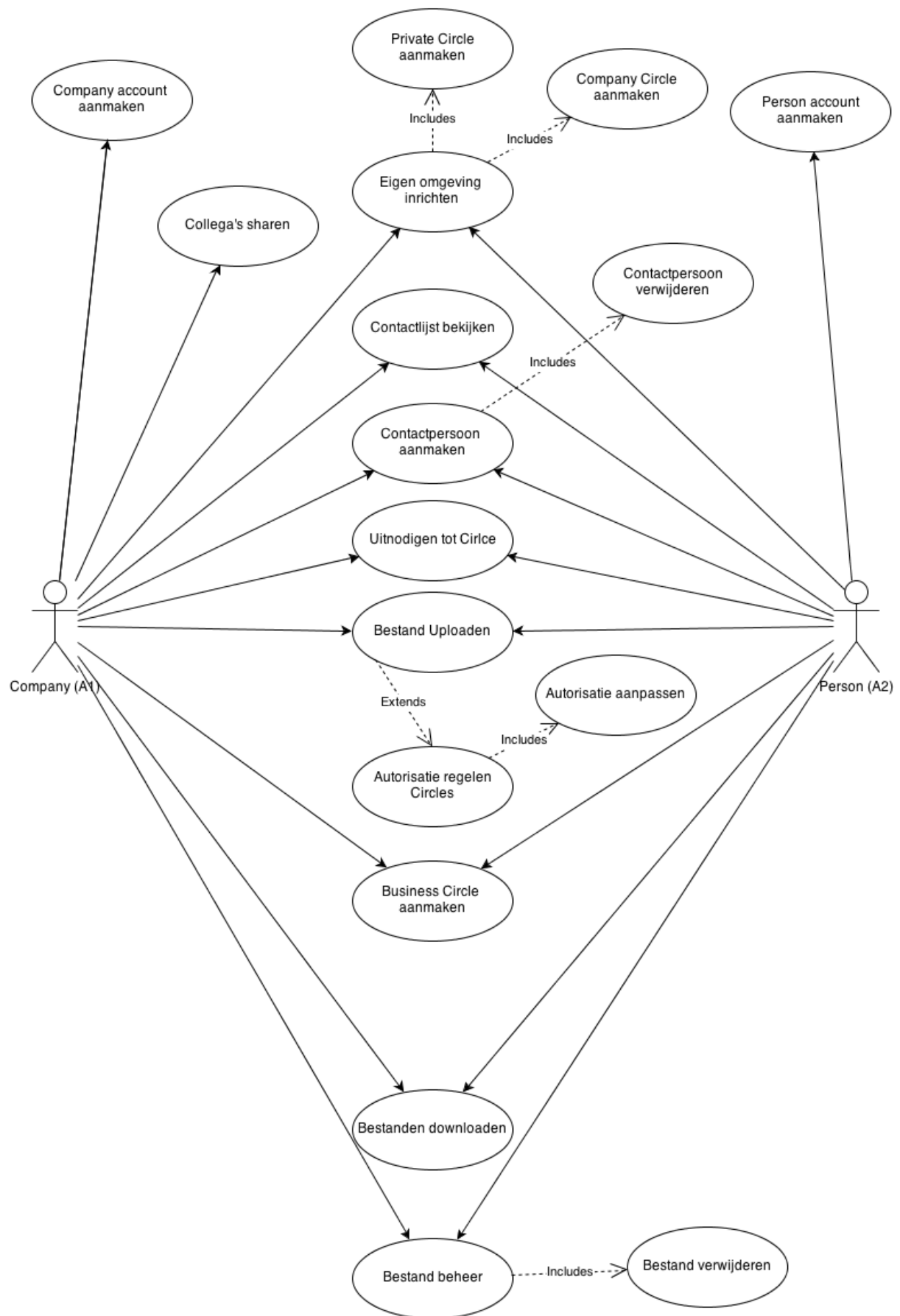
Nummer:	32
Versie nummer:	1.0
Prioriteit:	Could have
Naam Use Case:	Token
Actor(en):	[S1] Systeem
Doel:	Een extra beveiliging tegen een hack op eigen computer.
Beschrijving:	Via een token kan er met een code gewerkt worden die eerst ingevuld moet worden voordat er ingelogd kan worden.
Preconditie:	Actor heeft bij het tekenen van een contract met Choice Business Partners besloten voor de extra beveiligde optie. Dit in vorm van een Token.

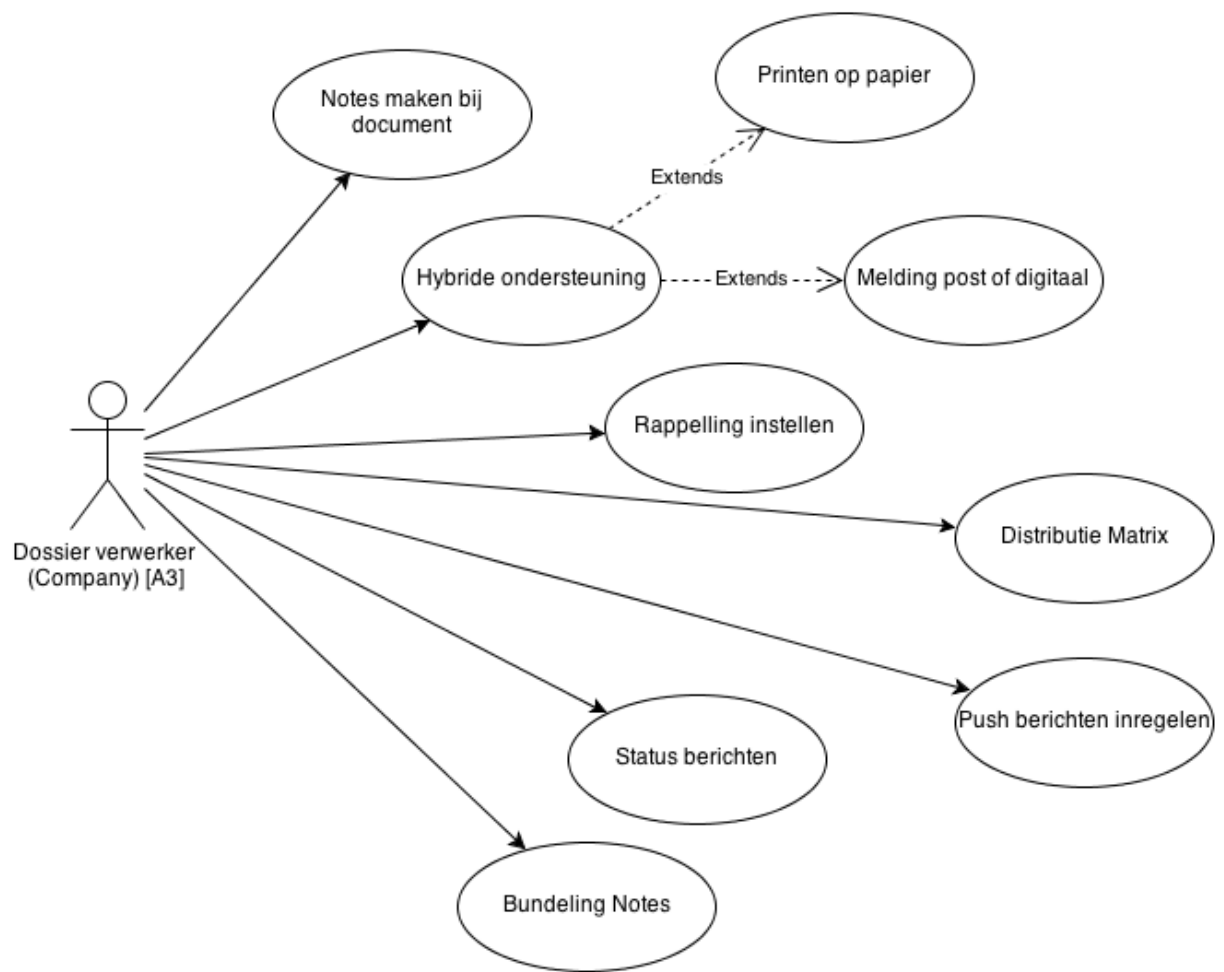
Bijlage E: Diagrammen en workflows

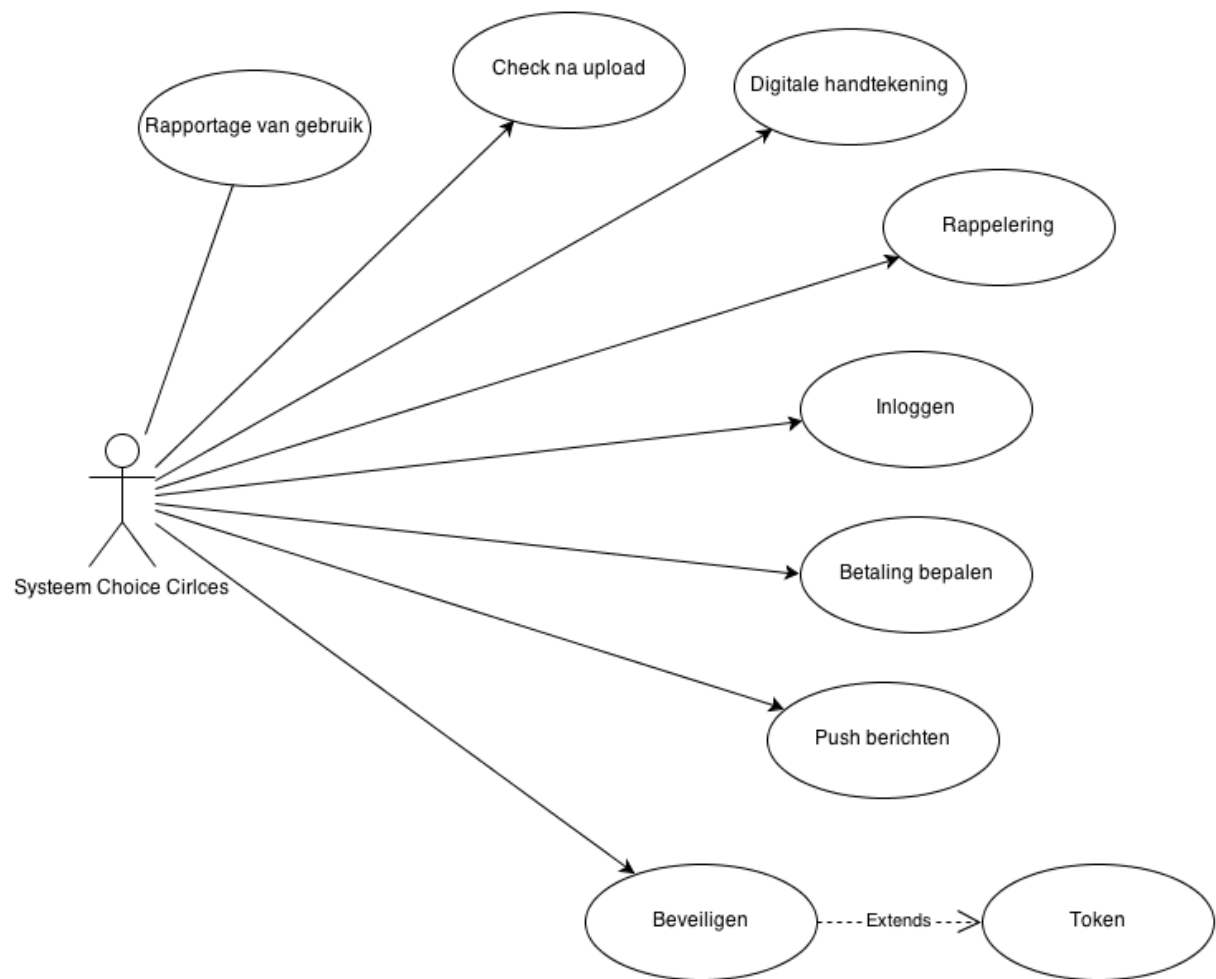
Oude workflow van het eerste idee concept. De pagina's erna zijn de Use Case diagrams.











Bijlage F: Gesprekken notarissen

11-04-13

Jan Willem van Ee
Ronald de Kruijf
Adri van der Waal
Lasse Fennis

Dag allemaal,

Mijn opmerkingen in deze kleur (mijn computer doet dat nu eenmaal zo).

Allereerst vind ik een helder stuk dat de zaak goed en helder neerzet. Natuurlijk wordt op dit moment wel steeds meer e-mail gebruikt om stukken te verzenden en het bezwaar daarvan is dat er geen bescherming is op de inhoud. Een hoofdpunt van dit proces is dat het portal wel bescherming geeft. Wellicht is niet iedereen daarvoor gevoelig, maar ik neem aan dat een dienst van de notaris voor de cliënten waarvan gezegd kan worden dat dit hetzelfde effect heeft als het postgeheim, toch moet aanspreken. Voor wie voor dit argument niet gevoelig is, kan gewoon e-mail ook goed werken, zij het dat er dan geen portal is en dus geen gerichte samenwerking. Dat is het 2^e argument, de samenwerking tussen de partijen die bij het proces betrokken zijn en waarbij alleen input moeten leveren richten de notaris en soms richting elkaar om tot het eindresultaat te komen.

In het brainstorm gesprek met Jan Willem van Ee is de volgende informatie naar voren gekomen:

Huidige situatie

Op het notariskantoor wordt volgens een piramidale structuur gewerkt. Dit betekent dat de notaris altijd verantwoordelijk is voor de juiste afhandeling van de post en dus overal van moet weten. Om aan deze eis te voldoen is per kantoor een specifieke invulling gegeven aan de wijze waarop ze dit waar willen maken. Normaal gesproken kijkt de notaris ook altijd eerst naar de documenten en of brieven die de deur uitgaan. Dit betekent dan dat er een 'fiat' aanhangt. Natuurlijk kan de notaris niet alles bekijken maar hij blijft ten alle tijde wel verantwoordelijk. **OK**

De postafhandeling gaat nu vooral op papier en vergt veel behandelingstijd om uit te zoeken welke documenten bij elkaar horen en waar het allemaal naar toe moet. Het gaat nu af en toe ook wel via e-mail, maar ook daar zit nog wel de nodige behandeltijd in. **(zie hiervoor)**

Het kan zo zijn dat een controle plaatsvindt op het document door de notaris voordat het verstuurd wordt, of dat het rechtstreeks na opstelling verstuurd wordt. "Zo heeft ieder document een eigen weg". **In beginsel is de notaris verantwoordelijk voor de**

inhoud van elk te verzenden document. Dat betekent meestal dat voor hele simpele dingen niet of nauwelijks (b.v. een standaard hypotheekakte) en voor andere documenten hevig overlegd wordt intern alvorens tot distributie wordt overgegaan. Voor dit proces is dat niet van belang van de buitenstaander kan het onderscheid niet maken. De hoofdzaak is dat als een document het kantoor verlaat het niet vrijblijvend is, maar in wezen al een soort “notarieel karakter” heeft. Wij hoeven ons dus niet met de interne gang van zaken te bemoeien omdat die voor het proces niet belangrijk is.

Je hebt de distributielijst die aangeeft naar welke partijen de documenten of brieven verstuurd moeten worden. Voorbeeld zijn bank, koper en verkoper.

Een document is 1 geheel en zal altijd in zijn geheel naar alle partijen van de distributielijst worden gestuurd. Het document wordt niet geknipt in deeldocumenten.

OK

Probleem beschrijving

Als documenten verstuurd moeten worden dan wordt gezocht naar welke documenten, bij elkaar horen. En moet gekeken worden naar wie deze documenten verstuurd worden. Dit kost natuurlijk veel tijd. OK

Doordat de administratie nogal “chaotisch” kan zijn door al het papierwerk kunnen nog wel eens fouten ontstaan. OK

Afbakening

Jan Willem heeft aangegeven dat het in de essentie gaat om de ondersteuning van het verkeer van ontwerpdocumenten van de notaris naar betrokken partijen en de vragen en opmerkingen op deze documenten. Dus vooral de behandeling van uitgaande en inkomende post naar aanleiding van ontwerpdocumenten, zoals verkoopakten, hypotheekakten, boedelakten, testamenten, etc. OK

Verbeteringen

- Post afhandelingen; kunnen geautomatiseerd worden waardoor het proces versneld wordt en waar qua kosten (papier, postzegels, etc.) winst geboekt kan worden.
- Administratie centralisatie vergemakkelijken; waarin alle binnenkomende post geordend is.
- Communicatie rondes; de manier waarop partijen met elkaar kunnen communiceren. Partijen moeten ook tussen elkaar kunnen communiceren.
- Portal als procesbewaker; per te behandelen zaak, wie heeft het document gezien, en wie heeft er op gereageerd en wat is de inhoud hiervan. Feitelijk is dit een statusweergave die altijd geraadpleegd kan worden.

In de discussie over de afhandeling van de vragen en opmerkingen op de documenten is de volgende globale insteek aangegeven.

Het Notariskantoor levert het document op aan het Portaal vergezeld van de begeleidende briefjes per betrokken partij en een distributielijst met betrokken partijen voor de onderhanden akte. OK

Het document wordt altijd in zijn geheel opgeleverd en ter beschikking gesteld voor review aan de betrokken partijen. Er is geen sprake van deeldocumenten met de teksten, die alleen voor betrokken partij van belang zijn.

Om in het proces uit te gaan van het document of van de communicatie erover wordt door Jan Willem als een nieuw inzicht gezien, waarbij hij de voorkeur heeft om uit te gaan van het document. **Ik denk dat uitgaan van het document heel ouderwets notarieel gedacht is door mij. Zo is het altijd gegaan. Maar dat houdt tevens in dat we nu kunnen kijken, als we dit analyseren, wat nu eigenlijk het belangrijkste is.**

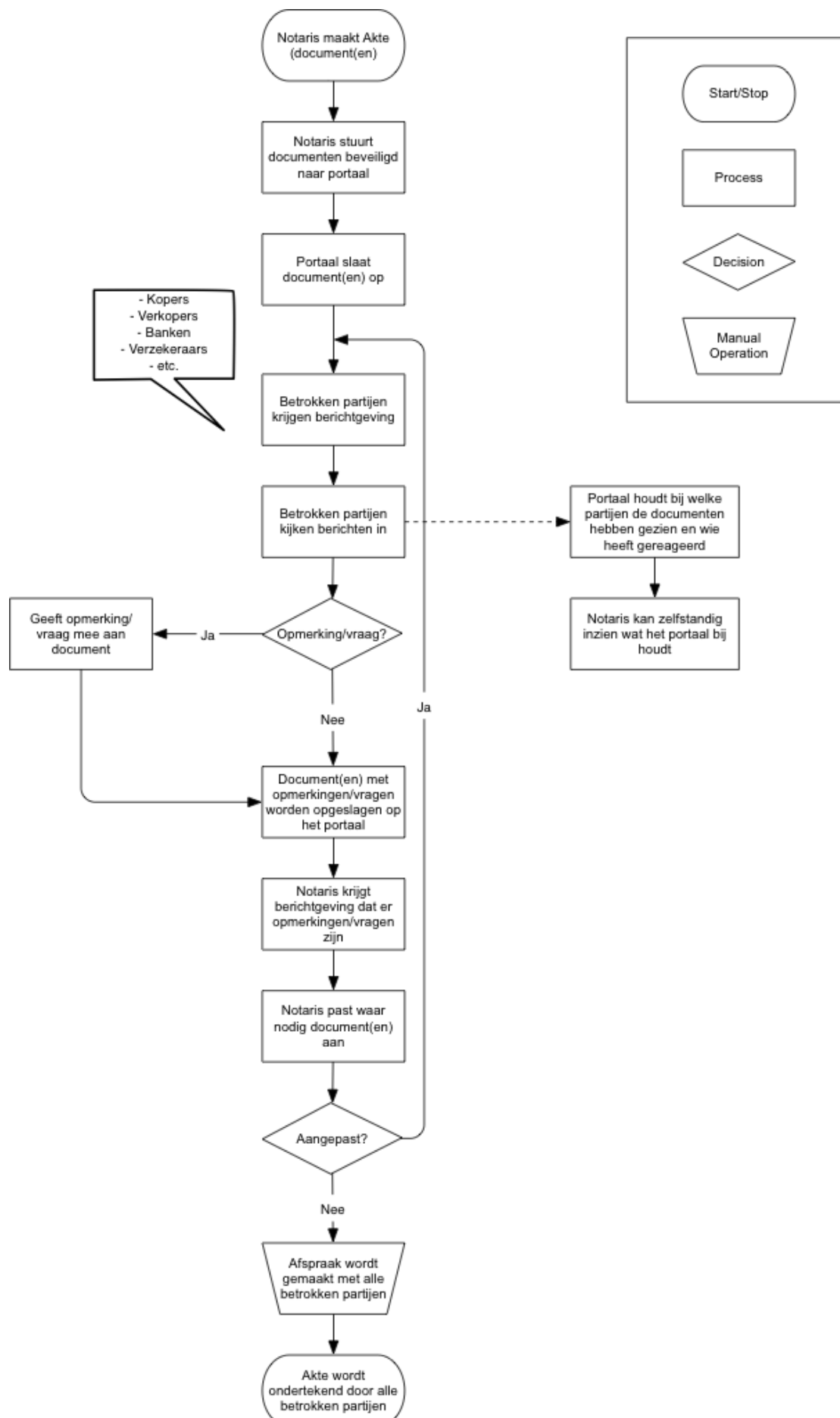
De betrokken partijen worden in de gelegenheid gesteld vragen en opmerkingen aan te leveren op het document. Het document wordt niet aangepast, maar de "geeltjes" worden verzameld en uiteindelijk doorgegeven aan het Notariskantoor. Het zou dan wel extra gemak bieden als de opmerkingen bijvoorbeeld chronologisch gesorteerd worden aangeleverd met vermelding van de partij die de vraag/opmerking heeft geplaatst. (referentie, kenmerk).

Op zich zou er geen bezwaar tegen zijn als de partijen zelf de akte zouden mogen aanpassen, maar dat leidt tot de vraag of de inhoud nog correct is. Ik heb op dit moment geen beter idee dan de "geeltjes" en aan de hand daarvan kan de notaris, wiens stuk het ook eigenlijk is, aanpassing doen en die weer ronsturen.

Indien de betreffende partij, cliënt geen reactie geeft gaat het notariaat ervan uit dat het akkoord is. (nu bedacht dit zou ook in combi met de procesbewaking een notificatie kunnen zijn, zodat dit als trigger dient om door te gaan met de zaak. (reactietijd voorbij) **Het is altijd zo dat mensen dit vergeten, denken dat het wel komt e.d. er is geen sanctie op, want de akte moet uiteindelijk wel goed zijn, ook als men vergeten is de reageren. Dit stukje blijft altijd een loophole en valt niet onder de verantwoordelijkheid van het portal**

Naar aanleiding van de geeltjes die het notariaat terugkrijgt kan er al dan niet via het portaal, of telefonisch contact opgenomen worden dat het "opgepakt" wordt, het kan zijn dat de documenten dan wederom via het Portaal aangeboden worden. OK

Op de volgende pagina is er een Flowchart gecreëerd om een globaal beeld te schetsen van een proces tussen het Notariaat en Choice Business Partners. Dit is allemaal gebaseerd op de brainstorm sessies en alle details zijn er ook buiten gehouden. Dit is een pure beeldschepping.



Randvoorwaarden

De inhoud van de berichten moeten beveiligd zijn.

De aansluiting op het portaal moet te integreren zijn met de kantoorautomatisering, (niet KA als office maar de software bestemd voor notariaat, advocatuur)

Het platform moet voldoen aan Post-wetgeving. **D.w.z. met name het element van het briefgeheim. Dat is op internet niet gewaarborgd.**

Er zijn enkele kenmerken die typerend zijn en in de randvoorwaarden moeten terugkomen

-volledigheid, dus de documenten en het communicatieproces moeten volledig zijn

-voordeel in efficiency

-de business case, dus waarom is dit voor de kantoren aantrekkelijk om in te investeren

OK

Vervolg

In het overleg is aangegeven een eerste uitwerking te gaan doen, waarin ook vragen zullen zijn opgenomen. Deze zullen door Lasse via e-mail aan Jan Willem worden aangeboden.

De doelstelling is om een eerste beeld te gaan scheppen hoe we dit document proces digitaal kunnen gaan ondersteunen.

Als we dit beeld gemeenschappelijk goed krijgen, dan kunnen we daarna een notariskantoor benaderen voor diepgaande verkenning van de oplossing.

Jan Willem zal nogmaals mevr. van der Meulen benaderen of zij geïnteresseerd is om mee te doen in dit proces. **Ik zal haar vertrouwelijk dit stuk toezenden zodat ze beter inzicht over waar het om gaat.**

Jan Willem zal ook verkennen of een kantoor bijvoorbeeld Van Ee en De Jong geïnteresseerd is. Moet ik nog bespreken Hij geeft wel aan dat de prijsvechter kantoren waarschijnlijk extra interesse hebben in een dergelijke efficiënte oplossing.

Ten aanzien van marktbenadering.

Er is van Brug als software leverancier voor notariaat, daarnaast nog enkele kleinere Leveranciers. Dhr Heinen is de contactpersoon van van Brug. Jan Willem zal eventueel contact met hem leggen. Ons beeld is dat wij vooral aansluiting moeten zoeken bij een bestaande marktpartij, individueel de notarismarkt benaderen is moeilijk en daar komen wij niet binnen. **Dit geldt in beginsel niet voor advocatenkantoren e.d. dienstverleners.**

Vragen:

- Wat betekent het verschil in keuze: het document centraal stellen of de communicatie zelf met het document als aanhangsel. **Het document in de vorm van de akte is wel het centrale "ding" in het proces, maar ik ben er niet zeker van of het ook het centrale ding is in de communicatie.**
- **Stel je het communicatieproces voor bij een transport (dus overdracht en hypotheek): Er is een voorfase. De notaris krijgt van een makelaar een al kant en**

klaar getekende onderhandse koopovereenkomst. Wat hij dan doet is de zaak juridisch onderzoeken. De gegevens van koper en verkoper controleren, de juridische status van het huis controleren, o.a. eigendom en hypotheek, zijn er beperkingen, zakelijke rechten, erfdienstbaarheden, e.d. dat kan de notaris allemaal op het platform zetten als info voor alle betrokkenen.

- Daarna
- Is het voor notarissen, advocaten wenselijk om ook op afstand bij de documenten te kunnen komen, zodat de fysieke aanwezigheid van de notaris op het kantoor niet strikt noodzakelijk is om het fiat te geven voor het versturen? Dat lijkt mij wel. Het werken op afstand neemt steeds meer toe (behalve bij Yahoo) en hier is dat precies prima. Op afstand van kantoor kunnen meekijken en communiceren is denk ik belangrijk.
- Welke documenten komen het meest/eerst in aanmerking voor digitale afhandeling? Wat zijn daarbij de argumenten? In beginsel lenen alle aktesoorten zich voor digitale verzending in een proces zoals dit. Naar mate er meer personen of instanties bij betrokken zijn is de efficiency en dus de winst groter. Om die reden zijn in eerste instantie transporten (dus overdrachten van registergoed) gekozen. Het kan ook heel goed bij nalatenschappen, bijvoorbeeld omdat daar veel informatieverzameling aan de orde is.
- Zelfs individuele testamenten lenen zich ervoor, met name omdat het stellen van vragen door middel van “geeltjes” veel makkelijker is en op die wijze minder direct persoonlijk en telefonisch contact nodig maakt.
- Komt het wel eens voor dat een proces halverwege wordt gestopt? En zo ja, waar ligt dit breekpunt vooral? Natuurlijk gaat een zaak wel eens niet door, echter dan meestal na heel veel extra correspondentie. Op elk moment kan de zaak vastlopen. Het komt echter maar weinig voor.
- Betekend een afgerond proces automatisch een getekende akte? In beginsel wel. De notariële akte is het “product” van de notaris en de processen zijn erop gericht om een getekend notarieel stuk te maken.

Notariaat vastlegging Hans de Jonge 10 juni 2013-10-13

Waar staat de omgeving.

Heel veel fysieke post.

Voorheen veelal op papier

Makelaars; papier en digit.

Notaris informatie systeem → portaal → integratie → in nis (kantoor automatisering)
papier – digitaal. (Van Brug)

Kijkt in portaal aangemaakt.

Intake → ja → identificatie.

Stukken uit document → door documenten aangevuld.

“Bijlage niet altijd digit beschikbaar”

“Pen doc. Type” benoemen → identificatie naam benoemen.

Van papier naar digitaal, hoe te herkennen?

→ overige categorie → na sluiting van zaak.

Downloaden → (wat voor waarde heeft het)

10001 kopen → wat gebeurt niet. Bestanden op het portaal. → Makelaar vooral
koopcontract → wat de de condities → per post. Notariaat wilt liever niet weten of het
gelezen is.

Reviewen door partijen niet nodig omdat er geen fouten meer worden gemaakt door het
notariaat.

Rappels wel een idee maar gebeurd allemaal vanuit de portal.

Grootste winst in grootste communicatie stromen.

Testament is een kleine stroom.

Koppeling NIS → welke?

Klant met inlogcode alles zien. → push bericht → op tel op nieuwe klant → forum. Ja ik
wil. Ja berichten via mail. → onverantwoordelijk tot klant het aangeeft. → zelf aangeven
via platform.

Branche geleende organisaties?

Afspraak → begin juli → doordat de klant.

- wat komt er binnen vanuit andere omgeving.
- omgevingsplaatje.

Met BSN? Opvragen

Inloggen via BSN → opvragen van → naam & wachtwoord.

Verslaglegging bezoek bij VAN EE & DE JONGE 10 juli 2013-10-13

hierbij nog uitwerking van het bezoek aan VanEe & DeJonge

Ontvangen door met Mandy Ping,
andere personen van het kantoor die we gezien hebben of waarover gesproken is
Tanja Disberg, secretaresse en Karima Adhar, Klerk,

Op het kantoor was uiteraard wel bekend dat we langskwamen maar er was nog geen voorbereiding getroffen wie ons zou ontvangen om de vragen te beantwoorden, mee te denken in welke informatie voor ons benodigd is. Mandy heeft daarom aangeboden de informatie te geven, met haar zijn we de vragen door gaan lopen. Aan de hand van de vragen is het bezoek in 2 delen gesplitst
1 gericht op de beantwoording van vragen die wij hadden
2 meekijken achter PC met inzicht in de applicatie van van Brug automatisering, hoe documenten worden opgeslagen en hoe de persoonsgegevens worden vastgelegd.

Overzicht van de vragen die vooraf door Lasse zijn bedacht.

Inzicht in stroomdiagram, Hans had toegezegd dat dit opgesteld zou worden

Deze zijn niet opgesteld, kortweg heeft Mandy inzicht gegeven hoe de werkwijze is als er een zaak start,

Veelal, en vaak ad hoc gebeurt dit nav de ontvangst van de benodigde stukken als voorlopige koopovereenkomsten incl kopie van identiteitsbewijs.

Indien er voorafgaand aan de te passeren documenten wel een gesprek heeft plaatsgevonden is bij de clienten bekend wat aangeleverd moet worden.

Er wordt vervolgens in Van Brug een dossier, zaak aangemaakt (zakenadministratie) hierin worden vastgelegd dossiernaam, notaris, behandelaar, medewerker, soort zaak (zie scherm print)

hierna worden diverse tabbladen gevuld na afronden hiervan wordt dmv opslaan een zaaknummer toegekend (door Van Brug). Dit is dan het nummer voor het digitale dossier maar ook voor

het "papieren dossier".

In een scherm communicatie gegevens client worden vastgelegd tel nr prive, werk en mobiel, email. (via van brug is het mogelijk rechtstreeks een email klaar te zetten, daar is een knop voor aanwezig

(zie scherm print) wel moeten dan handmatig bijlages toegevoegd worden. Van Brug kent eigenlijk een CRM toepassing waarbij via een zakencockpit, clientencockpit alles centraal staat en te volgen is.

Hiermee is de zaak gestart en gaan het "lopen". Afhankelijk van het soort zaak wordt er gewerkt met een checklist (draaiboek voor levering hypotheek, incl maken van de akte)

Zodra de stukken voor een client volledig zijn worden de concepten opgesteld. Zodra deze zijn "goedgekeurd" door de (kandidaat) notaris worden de concepten verzonden.

De bepaling of het op papier of via email wordt gedaan is nog enigszins onduidelijk. Wel wordt in van brug vastgelegd dat er email is gezonden.

Kan er inzicht worden gegeven in de omgeving, administratief gezien van het kantoor. (wat doet de notaris, wat doet de kandidaat, klerk en secretaresse)

Klerk doet vooral het voorbereidende werk voor de onroerend goed zaken,

Kandidaat notaris doet familie recht en de en zaken waarin sprake is van rechtspersonen.

Notaris zelf doet alles wat nodig, past in de planning maar vooral ook de complexere zaken

Er is een hiërarchische verdeling in de werkzaamheden, de secretaresse doet vooral veel licht administratief werk maakt de afspraken, heeft ook wel contact met de makelaars, kopers en verkopers, maar nooit over de echte inhoud van zaken of aktes. Het kan zijn dat er kleine wijzigingen worden doorgevoerd, dit doet de secretaresse dan zelfstandig maar zodra enigzins de inhoud wordt geraakt gaat het contact over naar de (kandidaat) notaris.

De klerk doet verschillende dingen veelal is dit het zogenaamde rechercheerwerk van gegevens bij de gemeente, kamer van koophandel faillissementsregister, GBA en Centraal testamentsregister.

opstellen van conceptdocumenten, aktes die altijd nog door (kandidaat) de notaris worden gecontroleerd voor het versturen en zit regelmatig als gevolmachtigd werknemer bij het passeren van aktes om in naam van de persoon of het bedrijf te ondertekenen
Op het administratief gebied wordt bij vanEe&deJonge gebruik gemaakt van van Brug software. Verder email en word waar nodig en de nodige koppelingen met externe partijen zoals GBA, ECH, KVK. Deze worden via de koppeling vanuit Van Brug benaderd. Wel is het zo dat voor bijvoorbeeld ECH de secretaresse de gegevens opvraagt en vervolgens komen de inhoudelijke gegevens terecht bij de Klerk die verwerkt het dan in de betreffende documenten of heeft er contact over met andere partijen.

GBA en KVK gebeuren ook wel door de secretaresse.

Graag willen we de intake lijst of het overzicht hierin en toelichting op wat daarmee gebeurt

Er is geen sprake van een standaard intake lijst voor alle zaken/dossiers.

Voor het passeren van onroerend goed wordt hier wel gebruik van gemaakt, maar dit is meer een checklist. (copie ontvangen)

bij familierecht of zaken voor rechtstpersonen is er in ieder geval geen intake lijst.

Is er een documentenbibliotheek wat is de naamgeving van de brieven en wat doen ze daarmee, zijn er verschillende sets in brieven die voor bepaalde zaken gebruikt worden

Ja er wordt altijd gebruik gemaakt van standaarddocumenten, Deze brieven zijn per type zaak/dossier in van Brug ondergebracht.

Indien nodig kunnen we die volledig krijgen het is wel een behoorlijke lijst. Voor ieder soort document is een standaardbrief opgenomen, (aktes, begeleidende brieven), Per status in het dossier zijn de documenten beschikbaar in Van Brug.

(Hans doet het "beheer" van de standaarddocumenten). De naam van de brief is gelijk richtinggevend voor wat er verzonden wordt en hoe het opgeslagen wordt.

Hoe gaat het opslaan en printen van de documenten die nu via email of papier worden toegezonden aan de betreffende partijen

Nadat het document gemaakt is wordt het "centraal" opgeslagen, in de windows mappen structuur. Iedere zaak heeft een nummer

onder dat nummer worden dan door van brug de documenten opgeslagen. Voor het versturen via email worden ook uit deze mappen de concepten gehaald.

Wat sturen ze nu toe lopende een dossierbehandeling, vooral de bijlage willen we hier graag van weten

Volmachten, (voorlopige) nota van afrekening, brief met afspraakbevestiging, herinnering voor toezenden stukken.

Wordt er gebruik gemaakt van ondersteunende formulieren

Nee behalve de checklist voor onroerend goed geen.

Wat betekend de procesondersteuning door van Brug software

Voor het notaris proces, de administratieve verwerking bied Van Brug de volledige ondersteuning.
inclusief de mogelijkheid een signalering aan te zetten, hiermee kan in de planning naar het passeren gecontroleerd worden
of per dossier de benodigde stukken aanwezig zijn.

Als er sprake is van een zaak bestaat dit dan uit meerdere aktes die daarvoor opgesteld worden

Ja er zijn meestal meerdere aktes per zaak meeste komt voor bij onroerend goed zijn er koopovereenkomst, leveringsovereenkomst, hypotheekovereenkomst, samenlevingsovereenkomst, testament.

De betrokken partijen bij een zaak is dan vaak het rijtje, makelaar, tussenpersoon ivm hypotheek, bank.

bij de overige is er vaak 1 of 2 aktes. Bij testamenten wil het nog weleens wat meer zijn.

Overige

Als uitzondering maakt In Amsterdam maakt de notaris de vollopige koopovereenkomst, akte, Dit heet het Amsterdamse model.
overige maakt de makelaar deze.

Meeting met Jan Willem en Dinie – 9 augustus 2013

Adri is begonnen met punten op het bord te schrijven die waren blijven hangen bij het laatste gesprek. Die hebben we aan het einde van het gesprek nog een keer besproken en hebben daarmee ook alle punten weggehaald. De punten waren:

1. Hoe start een dossier?
2. Onvoldoende doordacht om te gaan operationaliseren. Processen doordenken voordat je het tegen Notariaat aan kan houden.
3. Beveiliging en gebruiksgemak.
4. Gebruiksgemak
5. Ordergrootte 40 documenten
6. SMS berichten wel/niet nodig.

Qua hiërarchie ligt de grootste behoefte van de notaris bij gebruiksgemak en beveiliging.

3 grote punten aan het eind van het gesprek waren:

1. Hybride: Jan Willem had hier hetzelfde beeld over als Adri. Via de Circle die aangeeft, dat de persoon geen email heeft en dat het naar post moet met directe printknop.
2. Account aanmaken moet veiliger in de vorm van de eerste 3 cijfers van BSN nummer bijvoorbeeld. Dit moet de notaris definiëren bij uitnodiging.
3. Communicatie Matrix ligt in de handen van de Notaris. Als een partij niet standaard naar iemand kan sturen maar wil dit wel dan moet dit via de Notaris.

Was positief gesprek en Jan Willem vond dat we er conceptueel bijna waren.

Nog afspraak maken met Jan Willem over processen van kop tot staart.

Bijlage G: Huidige notaris processen en rollen

COMMUNICATIERONDES BIJ NOTARIELE DIENSTVERLENING

Voorbeelden na bespreking Choice Business Partners, Vleuten d.d. 9-8-2013

Voorbeeld praktijk onroerend goed: levering onroerend goed, met hypotheek

Bij de levering zijn minstens twee partijen betrokken: koper en verkoper.

Bovendien kan de verkoper een makelaar hebben ingeschakeld, en ook de koper kan een eigen makelaar hebben. Soms heeft de koper een aparte hypotheekadviseur ingeschakeld

‘Verkoper’ kan meer dan één persoon zijn. Bijvoorbeeld een echtpaar dat op hetzelfde adres woont (vaak heeft ieder dan wel een eigen e-mail). Of ex-echtgenoten die al lang uit elkaar zijn en nu samen hun ‘oude’ huis verkopen. Of erfgenamen die samen het geërfde huis verkopen. Het aantal erfgenamen kan flink oplopen. Meestal is er dan één die optreedt als contactpersoon, maar de anderen moeten wel worden ingelicht.

Ook ‘koper’ kan meer dan één persoon zijn: een echtpaar/samenwonend stel dat een huis koopt.

Voor de hypotheek geldt dat de communicatie tussen notaris en bank grotendeels verloopt via elektronische communicatiesystemen die door de bank(en) zelf zijn opgezet (ECH, Stater).

Het komt wel eens voor dat er twee hypotheeken worden gevestigd.

Soms treedt een particulier op als hypotheekhouder (bijvoorbeeld ouders die hun kind financieel steunen), dan moet de toezending van akten wel plaatsvinden op dezelfde wijze als de akte van levering en andere stukken.

	Aantal doc	Aan wie
1 na ontvangst ondertekende koopovereenkomst wordt bericht van bevestiging B gestuurd aan alle betrokkenen Doorgaans stuurt de notaris een vragenformulier mee V	B+V B B+V B	Verkoper Makelaar verkoper Koper Makelaar koper
2 Zodra koper de verplichte waarborgsom heeft gestort (of bankgarantie gesteld), wordt dit bevestigd aan alle betrokkenen, bericht B <u>Variant:</u> als de waarborgsom niet op tijd geregeld is, wordt dat óók aan alle betrokkenen gemeld Daarna, als het toch goed komt, worden alle betrokkenen alsnog op de hoogte gesteld Dus extra ronde	B B B B 4x B	Verkoper Makelaar verkoper Koper Makelaar koper Idem
3 verzenden ontwerp-akten aan cliënten	4x	Verkoper

de akte is voor alle betrokkenen gelijk		Makelaar verkoper Koper Makelaar koper
4 verzenden met nota van afrekening hier zitten bijlagen bij (ingesand) De nota van afrekening is voor koper en verkoper verschillend!	Nota V Nota V Nota K Nota K	Verkoper Makelaar verkoper Koper Makelaar koper
5 verzenden akte van hypotheek doorgaans heeft de koper een hypotheek (de informatie krijgt de notaris rechtstreeks van de bank via het eigen communicatiesysteem van de bank)	1x 1x	Koper Soms makelaar, soms aparte Hypotheekadviseur (kan ander zijn dan makelaar)
6 Zo nodig: Verzenden herziene nota van afrekening het kan zijn dat er in de nota van afrekening van hetzij de verkoper, hetzij de koper, of van allebei nog aanvullingen of wijzigingen komen (bijv. bedragen voor aflossing oude of sluiten nieuwe hypotheek die pas heel laat bekend worden)	regelmatig 1 1 1 1 1	Verkoper Makelaar verkoper Koper Makelaar /en/of hypotheekadviseur
7 zeldzaam: reacties cliënten/betrokkenen leiden tot wijziging van de akten Als het wel nodig is: herziene akten van levering en /of hypotheek verzenden	soms 1-2 1-2 1-2 1-2 1-2	Verkoper Makelaar verkoper Koper Makelaar /en/of hypotheekadviseur

Voorbeeld praktijk familierecht:

Samenlevingscontract, huwelijksvoorwaarden

Deze stukken worden aan beide partners toegestuurd. Meestal heeft ieder een eigen e-mail.

Testament

Afhankelijk van kantoorgebruik wordt vaak alleen het 'eigen' testament toegezonden, als de partners ieder een eigen e-mail hebben.

Vaak komt een combinatie voor van samenlevingscontract/ huwelijksvoorwaarden en testamenten

1 verzenden ontwerp-akte(n) aan cliënten	1 x overeenkomst 1-2 testamenten	Beide partijen Ieder eigen testament
2		

Verzenden declaratie (afhankelijk van kantoorgebruik wordt die gelijktijdig met de ontwerpen meegestuurd, of achteraf)	1 -2 declaraties	Beide partijen (vaak ook 1 declaratie voor beiden)
3 Zo nodig: Verzenden herziene ontwerp-akte - het kan zijn dat de cliënt toch dingen anders wil of aanvullingen heeft	Indien van toepassing 1 x overeenkomst 1-2 testamenten	Beide partijen Ieder eigen testament
4 bevestiging afspraak afhankelijk van kantoorgebruik, soms wordt die alleen telefonisch gemaakt of bij bespreking al ingepland	2 x	Beide partijen

Ondernemingsrecht

In de ondernemingsrechtpraktijk komen verschillende soorten zaken voor.

Er zijn zaken waarbij in hoofdzaak één partij betrokken is, bijvoorbeeld oprichting of statutenwijziging van B.V., N.V, stichting, vereniging, coöperatie.

Er kunnen wel meerdere oprichters zijn, maar de focus ligt op de oprichting van die ene nieuw op te richten B.V. enz.

De gang van zaken lijkt dan op die van familierecht:

opstellen ontwerp, verzenden naar de oprichter(s)

Daarnaast zijn er zaken waarbij altijd meer partijen betrokken zijn, bijvoorbeeld levering van aandelen in een B.V., het aangaan van een aandeelhoudersovereenkomst. Dan lijkt de gang van zaken meer op die van levering van onroerend goed, met verschillende partijen.

NOTITIE ROLLEN VAN PARTIJEN PER SOORT ZAAK

Opgesteld na bespreking Choice Business Partners, Vleuten d.d. 6-9-2013

Voor enkele veel voorkomende zaken worden hieronder aangegeven welke partijen bij deze zaak betrokken zijn en welke 'rol' (hoedanigheid) zij hierbij hebben.

De praktijk is altijd anders en vooral gevarieerder dan een schema.

Bij alle soorten zaken is het gewenst dat partijen in alle rollen onbeperkt kunnen worden toegevoegd.

Bij zaken waar dat vaak zal voorkomen, is dat aangeduid met

Verkoper 1, verkoper 2, verkoper **enz.**

(bijv. als 20 neven en nichten samen een huis van tante geërfd hebben, zijn ze alle 20 verkoper; vaak is er dan wel één contactpersoon).

Dit speelt bij o.a. levering onroerend goed, levering aandelen, aantal oprichters van een vereniging enz. enz.

Bij alle soorten zaken zijn extra lege regels opgenomen. Dit is om extra personen te kunnen toevoegen, en vrij te rol te kunnen kiezen, als dat voor een zaak van belang is.

Daar moet veel ruimte voor zijn. Ook moet er de mogelijkheid zijn om die rol apart een naam te kunnen geven.

De volgende soorten zaken zijn vermeld: blad

Onroerend goed-praktijk (o/g)

- | | |
|--------------------------------|---|
| - Levering o/g, met hypotheek | 2 |
| - Hypotheek | 3 |
| - Verdeling na (echt)scheiding | 3 |

Familie-praktijk

- | | |
|---|---|
| - Huwelijkse vooraarden /
samenlevingscontract | 4 |
| - Testament(en) | 4 |
| - Nalatenschap / erfrecht | 5 |

Ondernemingspraktijk

- | | |
|-----------------------------------|---|
| - Oprichting rechtspersoon | 6 |
| - Statutenwijziging rechtspersoon | 6 |
| - Levering aandelen in B.V. | 7 |

Algemeen, bijv. advies verstrekking	8
-------------------------------------	---

Dinie van der Meulen

13-09-2013

LEVERING ONROEREND GOED, doorgaans met HYPOTHEEK	
Verkoper 1	Dit kan zijn: - 1 persoon - 2 personen (echtpaar, stel samenwoners) - meer dan 2 personen (bijv. 5 broers en zussen die samen het huis verkopen dat ze van hun ouders geërfd hebben) <i>Het kan ook voorkomen dat verkoper een rechtspersoon is, of meerdere rechtspersonen verkoper zijn (bijv. BV, stichting, vereniging, coöperatie); dan is er doorgaans een contactpersoon die namens de BV optreedt</i>
Verkoper 2	
Verkoper enz.	
Koper 1	Dit kan zijn: - 1 persoon - 2 personen (echtpaar, stel samenwoners) Heel zeldzaam: méér dan 2 personen koper een huis <i>Ook hier kan het voorkomen dat verkoper een rechtspersoon is, met een contactpersoon, die namens de BV/stichting/vereniging/coöperatie optreedt</i>
Koper 2	
Koper enz.	
Makelaar verkoper	1 persoon, NB dit zal zijn de contactpersoon van de organisatie makelaarskantoor <i>(als die bij de zaak betrokken is, niet iedere verkoper schakelt een makelaar in)</i>
Makelaar koper	1 persoon, NB dit zal zijn de contactpersoon van de organisatie makelaarskantoor <i>(als die bij de zaak betrokken is, niet iedere koper schakelt een makelaar in)</i>
Hypotheekadviseur	1 persoon, NB dit zal zijn de contactpersoon van de organisatie <i>(als die bij de zaak betrokken is, soms regelt de makelaar de hypotheek; niet iedere koper schakelt een aparte hypotheekadviseur in)</i>
Bank	Communicatie met de bank loopt via de bestaande kanalen: ECH, Stater enz
Overige betrokkenen	Bijv. ouders/particulieren die als 'hypotheekbank' optreden voor hun kind
Standaard extra lege regel	

HYPOTHEEK zonder aankoop van een woning ('losse hypotheek', bijv. bij oversluiten of vestigen van een tweede hypotheek)	
Hypotheekgever 1	
Hypotheekgever 2	
Hypotheekgever ..enz	
Hypotheekadviseur	1 persoon, NB dit zal zijn de contactpersoon van de organisatie <i>(als die bij de zaak betrokken is, soms regelt de makelaar de hypotheek; niet iedere koper schakelt een aparte hypotheekadviseur in)</i>
Bank	Communicatie met de bank loopt via de bestaande kanalen: ECH, Stater enz.
Overige betrokkenen	Bijv. particulieren/ouders die als 'hypotheekbank' optreden voor hun kind
Standaard extra lege regels	

VERDELING ONROEREND GOED, NA (ECHT)SCHEIDING

Vaak zijn twee personen die met elkaar getrouwd zijn , of samenwonen, samen eigenaar van een woning. Als zo'n stel uit elkaar gaat, moet het huis aan één van hen worden toegedeeld.

De ene partner was al voor de helft eigenaar, hij krijgt de andere helft erbij (te vergelijken met een koper , die al voor een deel eigenaar is). Vaak heeft degene die de woning overneemt ook een nieuwe hypotheek nodig.

VERDELING ONROEREND GOED, soms met HYPOTHEEK	
Verkrijger	Dit is degene die het andere deel (meestal de helft) van de woning overneemt
Vervreemder	Dit is degene die 'vertrekt'
Hypotheekadviseur	de contactpersoon van de organisatie
Bank	Communicatie met de bank loopt via de bestaande kanalen: ECH, Stater enz
Overige betrokkenen	Bijv. ouders/particulieren die als 'hypotheekbank' optreden voor hun kind
Standaard extra lege regel	

FAMILIE-PRAKTIJK:

HUWELIJKSE VOORWAARDEN en SAMENLEVINGSCONTRACT	
Partij 1	dit zijn de personen die gaan trouwen of samenwonen
Partij 2	
Financieel/fiscaal adviseur	Bij grotere vermogens is vaak een accountant en/of een belastingadviseur betrokken. Deze krijgt dan ook de ontwerp-akten enz. toegezonden
Standaard extra lege regels	

TESTAMENT(EN)

Testamenten zijn een zelfstandige zaak. Maar mensen die huwelijksvoorwaarden of een samenlevingscontract maken, stellen vaak óók een testament op.

Bij zo'n combinatie van zaken zal voor alleen de testamenten geen aparte circle nodig zijn

TESTAMENT(EN)	
Partij 1	Iedere persoon moet een eigen testament maken
Partij 2	Bij echtpaar/samenwoners gaat het dus om twee testamenten
Financieel/fiscaal adviseur	Bij grotere vermogens is vaak een accountant en/of een belastingadviseur betrokken. Deze krijgt dan ook de ontwerp-akten enz. toegezonden
Standaard extra lege regels	

NALATENSCHAP / ERFRECHT

VERKLARING VAN ERFRECHT	
Erfgenaam 1	Het aantal erfgenamen is in principe onbeperkt
Erfgenaam 2	
Erfgenaam ...enz...	
Executeur	Degene die in het testament is aangewezen om de zaken te regelen
Contactpersoon 1	Het kan zijn dat erfgenamen samen een of meer personen aanwijzen die het contact met de notaris onderhouden
Contactpersoon 2	(bijv. van de ene tak van de familie, en een andere contactpersoon van een andere tak)
Contactpersoon	
Financieel/fiscaal adviseur	Bij grotere vermogens is vaak een accountant en/of een belastingadviseur betrokken.
Standaard extra lege regels	

VERKLARING VAN EXECUTELE (dit is een korte variant van een verklaring van erfrecht, waarin alleen de executeur wordt genoemd)	
Executeur	Degene die in het testament is aangewezen om de zaken te regelen
Financieel/fiscaal adviseur	Bij grotere vermogens is vaak een accountant en/of een belastingadviseur betrokken.
Standaard extra lege regels	

- 1) NB in de praktijk komt ook een combinatie-vorm voor: “verklaring van erfrecht en executele”; die moet worden behandeld als een verklaring van erfrecht
- 2) Soms zorgt het notaris voor de complete afwikkeling van een erfenis (‘boedel’, boedelbehandeling)/ Doorgaans is dit als het ware een vervolg op de verklaring van erfrecht.

ONDERNEMINGSRECHT-PRAKTIJK

OPRICHTING B.V. / VERENIGING / STICHTING / COÖPERATIE / N.V.	
Oprichter 1	Minimaal 1 oprichter <i>Bij vereniging en coöperatie: minimaal 2 oprichters verplicht</i>
Oprichter 2	
Oprichter....	Er kunnen heel veel oprichters zijn
Accountant	vaak is een accountant en/of een belastingadviseur betrokken. Deze krijgt dan ook de ontwerp-akten enz. toegezonden
Financieel/fiscaal adviseur	
Standaard extra lege regels	

STATUTENWIJZIGING		
van een rechtspersoon: B.V. / N.V. / vereniging / stichting coöperatie		
Vertegenwoordiger van de rechtspersoon	Minimaal 1 contactpersoon van de betrokken B.V.	
Aandeelhouder 1		
Aandeelhouder 2 - enz		
Accountant	vaak is een accountant en/of een belastingadviseur betrokken. Deze krijgt dan ook de ontwerp-akten enz. toegezonden	
Financieel/fiscaal adviseur		
Standaard extra lege regels		

LEVERING AANDELEN IN EEN B.V.	
Verkoper 1	Dit kan zijn: - 1 persoon - 2 personen - meer dan 2 personen <i>Het komt vaak voor dat verkoper zelf een rechtspersoon is (bijv. B.V., stichting enz.), dan is er een contactpersoon die namens de B.V. optreedt</i>
Verkoper 2	
Verkoper enz.....	
Koper 1	Dit kan zijn: - 1 persoon - 2 personen - meer dan 2 personen <i>Het komt vaak voor dat verkoper zelf een B.V. is; dan zal de B.V. een contactpersoon hebben, die namens de B.V. optreedt</i>
Koper 2	
Koper enz	
Financieel/fiscaal adviseur	vaak is een accountant en/of een belastingadviseur betrokken. Deze krijgt dan ook de ontwerp-akten enz. toegezonden
Standaard extra lege regels	

ALGEMEEN / OVERIG (bijvoorbeeld: ADVIES)	
Partij 1	Degene die een advies vraagt
Partij 2	
Partij enz	
Financieel/fiscaal adviseur	Bij ingewikkelde zaken zijn vaak meerdere adviseurs betrokken
Accountant	
Standaard extra lege regels	