

Beste [REDACTED], [REDACTED], [REDACTED],

Afgelopen maandag spraken we tijdens het contractoverleg af dat ik:

- een memo zou opstellen met het concrete voorstel vanuit Flextensie voor continuering van de samenwerking en ons aangepaste tarief (met daarbij het verzoek hierbij expliciet aan te geven wat het verschil is t.o.v. de huidige afspraak). Dit vinden jullie in de bijlage.

- een separaat document ter evaluatie van de pilot zou opstellen, met daarin een toelichting op het vertraagde verloop van het eerste half jaar en het voorspoedige verloop van het huidige half jaar. Dit is eveneens in de bijlage toegevoegd.

- en tot slot een uitgewerkte businesscase voor de 12 maanden vanaf oktober 2016. Ik wil hierbij benadrukken dat de hier gepresenteerde cijfers een conservatieve schatting van de te verwachten resultaten zijn: er lopen een aantal voorstellen om groepen kandidaten te plaatsen, waarmee het aantal genoemde plaatsingen ook zo maar zou kunnen verdubbelen.

Daarnaast is het belangrijk te benoemen dat er buiten de personele inzet van [REDACTED] geen kostenrisico meer is voor Utrecht: er zijn alleen kosten wanneer er ook opbrengsten zijn, en dan worden deze voldaan vanuit de omzet.

Ik hoop jullie hiermee voldoende informatie te hebben gegeven.

In ons tussentijdse overleg bespraken [REDACTED], [REDACTED] en ik de mogelijkheid om mij vanuit Flextensie aan te laten sluiten bij het interne evaluatie-overleg (w.s. met Hanny) waarin continuering wordt besproken. Ik zou dat bijzonder op prijs stellen.

Ik hoor graag van jullie,

Met vriendelijke groet,

[REDACTED]
[REDACTED]@flextensie.nl

06-[REDACTED]

