

A Case-beschrijving (Why, What, Who)

Issue, kans in de sector voor digitalisering: Het verduurzamen van ons woningbestand (warmte, hitte, water) gaat vele bezoeken van aannemers aan die woningen vergen. Die capaciteit is er niet. Er is wel veel beschikbaarheid van coaches en pensionados diw willen bijdragen.

Eindproduct/Oplossingsrichting: In deze digiDeal standaardiseren we het schouwproces, zodat aannemers kunnen offrenen op de resultaten van 1 schouwbezoek. We ontwerpen schouwtemplates die per maatregeltype ingevuld kunnen worden, en waarvan de inhoud veilig door eigenaren beschikbaar kunnen worden gesteld.

Bijdrage maatschappelijke bouwopgave:

- Verduurzaming
- Ketenoptimalisatie (arbeidsproductiviteit, uitstootreductie)
- Digitalisering: databeschikbaarheid

Bouwstenen voor succes

Partners (kennis)

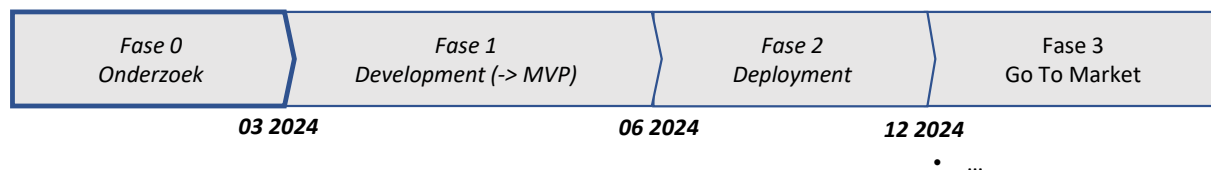
- Kienergy (W+B, Tauw, Topicus)
- Packhunt / White Lioness
- De Haan
- Energieloketten / verduurzamers zoals Susteen en Verdien Geld Met Je Woning
- Remeha?

Partners (financiering)

- TBD

Beoogd resultaat: Een roadmap en PoC voor de het standaard uitvoeren van een digitale schouw t.b.v. offereing van bijv. warmtepompen.

B Project/Programma, doelstellingen en fasering (How)



C Governance

- Opdrachtgever:
- Projectleider: TBD
- Projectteam: TBD
- Focus- en Klankbordgroep- worden in deze fase 0 geformeerd.

D Business Case

De verwachte besparing in de keten wordt geschat op ...

Kosteninschatting (2023)	cash	In-kind
Onderzoek	€	€ 30K
Development (+ voorbereiding)	€ TBD	€ TBD
Deployment	€ ...	€ ...
Go to Market	€ ...	€ ...
Totale doorlooptijd en kosten x maanden	€ ...	€ ...

Bijdrage 1^e fase: ...k, ...k in-kind -> op schema (?)

Bijdrage 2^e fase: **NNB**

Gevraagde/benodigde actie: BDR, DigiGO, Digiteam,...

- Meenemen in communicatie (website) Digiteam, BDR februari 2024
- Hulp bij financiering fase 1 Digiteam, BDR maart 2024