

## STAP 3: deep dive

### *Korte uitleg*

De derde stap is een 'Deep Dive'. Het is een intensieve, tweedaagse bijeenkomst waarin we stakeholders uit de vijfhoek bij elkaar willen brengen om samen te ondernemen, om van een value case naar een business case te gaan en het project effectief op de grond te zetten. Hier is het de bedoeling om samen te kijken wat er nog moet gebeuren, welke stappen we moeten zetten, welke mensen nog nodig zijn,...

### *Procedure*

#### I. Vorbereiding

- **Draaiboek** opstellen: draaiboek met volledige doorloop van de deep dive opstellen. De duur van de deep dive is best 2 à 3 dagen. (Uit ervaring blijkt dat 3 dagen ideaal zou zijn, maar qua tijdsinvestering vraagt dit veel van potentiële deelnemers waardoor er ook mensen afhaken.)
- **Locatie:** voldoende grote seminarieruimte met mogelijkheid tot overnachten.
- **Uitnodiging:** uitnodiging opstellen en versturen naar deelnemers van stap 2 en nog eventueel extra personen die voorgesteld werden op de bijeenkomst in stap 2.
- **Tussentijdse meeting:** nog een tussentijdse meeting plannen met de initiatiefnemers en eventueel enkele experts om aanpassingen te maken aan de value case indien nodig, om extra sleutelfiguren te bepalen die nodig zijn voor de deep dive, en om de locatie en de inhoud van de deep dive te overlopen.

#### II. Deep Dive

De deep dive is een co-creatief innovatie- en ontwikkeltraject waar we de stap willen zetten van denken naar doen. Dit co-creatief innovatie- en ontwikkeltraject krijgt in de eerste plaats gestalte binnen een intensieve en interactieve 2 en half-daagse (een 'deep dive'). Hierin zal de groep die zich in stap 2 verenigd heeft rond de value case, aangevuld met nog te bepalen extra partijen en expertises, in de diepte aan de slag gaan om van de 'value case' een (aanzet tot een) business case te maken.

Zonder een voorafname te willen doen op de uiteindelijke format van een deep-dive (omdat die telkens zal bepaald worden in interactie met de eigenaarsgroep en afhankelijk

van de precieze voorliggende inhoud en ambitie), zijn de stappen die tijdens zo'n deep dive gezet worden de volgende:

- Groepsvorming en creëren van de gemeenschappelijke grond met de value case als basis
- Scherp krijgen van de ambitie: wat willen we precies samen realiseren?
- Onderzoeken wat hiervoor allemaal nodig is (aan technologie, financiële middelen, kennis en competenties, processen, regulering, samenwerkingsvormen,...) en wat er reeds ligt, zowel op individueel, organisatie- en systeemniveau.
- Integreren van deze elementen in een samenhangend geheel (stappenplan, roadmap,...) dat de aanzet vormt voor een business-case
- Afspraken maken voor 'next steps': wie doet wat tegen wanneer

#### *Benodigheden*

- Draaiboek (template in bijlage)
- Uitnodiging (template in bijlage)
- Locatie
- systeemmap