

→ **VERZAMELDE ANTWOORDEN OP
DE VRAGEN VANUIT EDSN VAN DE
MARKTCONSULTATIE ITFP**

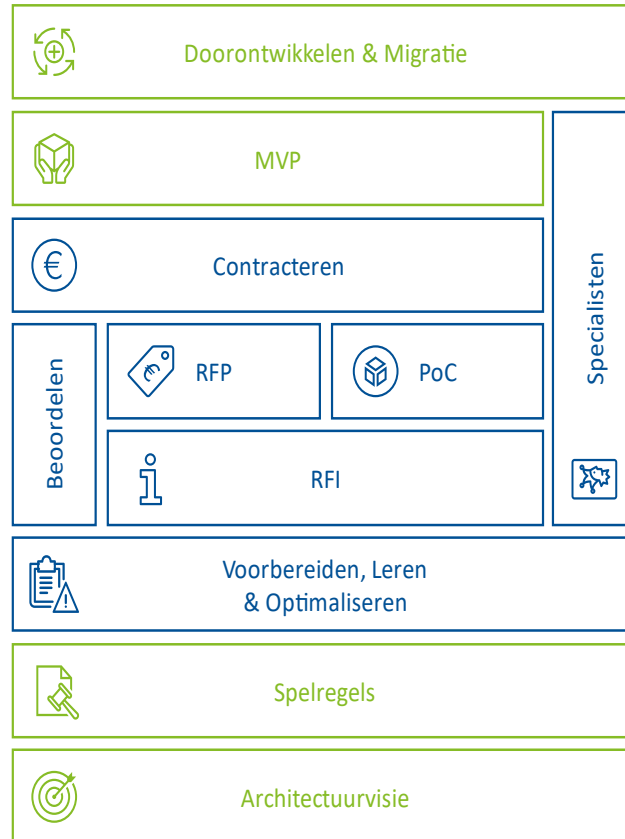
Verslag



INLEIDING

Diensten scenario

Onderdelen



Toelichting

- **Architectuurvisie** bepalen van de architectuurrichting voor een bouwblok. Een bouwblok bestaat uit 1 of meerdere producten.
- **Spelregels** van Privacy & Security, Audit & Risk, Service Management, Inkoop en Legal. Deze bestaan uit generieke spelregels (gelden voor elk product) en specifieke spelregels (van toepassing op het specifiek product).
- **Vorbereiden, Leren & Optimaliseren** continue leren, optimaliseren en verbeteren door generieke zaken die altijd relevant zijn ongeacht het product vast te leggen. Dit dient als input voor de uitvoering bij een volgend product. Hiermee wordt het geborgd dat er continue van feedback wordt geleerd en geoptimaliseerd.
- **Beoordelen** van documenten die tijdens de RFI en RFP opgehaald worden tegen de spelregels van Privacy & Security, Audit & Risk, Service Management, Inkoop en Legal.
- **Specialisten** met kennis en expertise van de gekozen technologierichting ondersteunen bij het uitvoeren van de RFI, RFP, PoC en MVP. Bij de PoC en MVP lopen Foundation platform engineers met deze specialisten mee en worden opgeleid op basis van learning on the job (voordoen, samendoen en alleen doen).
- **RFI** fase waarbij de product specifieke eisen & wensen worden opgehaald en vertaald naar een programma van eisen, er wordt een marktverkenning uitgevoerd om tot een long list van producten te komen, de vragenlijst wordt opgesteld voor de RFP en gunningscriteria opgesteld om de retour ontvangen RFP's tegen te beoordelen. De gunningscriteria worden gebruikt om de RFP's tegen te beoordelen en de top 3 producten te bepalen. De RFP wordt uitgestuurd inclusief de inkoopvoorwaarden van EDSN en de leveranciers worden expliciet gevraagd om hiermee akkoord te gaan.
- **RFP** fase waar de leveranciers van de top 3 producten worden gevraagd om een offerte gebaseerd op het programma van eisen uit de RFI fase. Er wordt een pre-beoordeling op de documenten gedaan, gaps geïdentificeerd en afspraken hierover gemaakt met de leverancier als voorbereiding op het eventuele contracteren.
- **PoC** met de top 1 product uitgevoerd, om te toetsen of de beloften van de leverancier en het product waargemaakt worden. Tijdens de PoC worden de gaps verder uitgewerkt, ontbrekende features geïdentificeerd en onderhandelingen verder gevoerd met de leverancier als voorbereiding op het eventuele contracteren.
- **Contracteren** van het product (brokerfunctie) en borgen van compliancy bij het contracteren.
- **MVP** Productiewaardige inrichting van het product voor de launching customer en de launching customer aansluiten. Het product is organisatorisch geborgd (governance, compliance, 24/7 support).
- **Doorontwikkelen & Migratie** verbreden van het gebruik en verbeteren en verdiepen van de features. Waar nodig de organisatorisch borging aanscherpen (governance, compliance, 24/7 support).

SAMENVATTING VAN DE ANTWOORDEN OP DE VRAGEN





Uitgangspunten vraagstelling Marktconsultatie

Vragen gesteld vanuit het oogpunt van risicobeheersing verdeeld over vijf categorieën en een algemene categorie:

1. Compliancy

Eisen op het gebied van Privacy, Security, Legal, etc.

Deze eisen dienen geborgd te worden in de subcontracting van de producten.

2. Architectuur beheersing

Er dient geborgd te worden dat de producten aansluiten op de architectuur- en technologievisie van EDSN.

3. Beschikbaarheid van expertise

EDSN wil kunnen beschikken over specialistische kennis om de juiste producten te kunnen selecteren en vervolgens d.m.v. kennisoverdracht zoveel mogelijk zelf te kunnen (door)ontwikkelen.

4. Kostenbeheersing

EDSN dient in control te zijn over de kosten die worden gemaakt voor het gebruik van de producten, afname van diensten en inzet van expertise.

5. Efficiënt en compliant inkoopproces

EDSN wil middels een efficiënt en compliant inkoopproces de juiste partij(en) selecteren.

• Gevraagde adviezen en visie vanuit de leveranciers

De markt gevraagd hoe zij tegen de gewenste scope aankijkt verdeeld over kansen/voordelen, risico's/nadelen en belangrijke bewegingen in de markt. Daarnaast gevraagd naar alternatieve sourcingsvormen en adviezen.





Management Summary

Voornaamste bevindingen per categorie



1. Compliancy

- De eisen vanuit EDSN dienen gebaseerd te zijn op industrie standaard normenkaders.
- Service provider dient naast technische expertise (incl. IT Sec. en privacy) ook kennis van EDSN en de energiemarkt te bezitten/verkrijgen en moet aantoonbare ervaring hebben met vergelijkbare complexe, mission critical landschappen.
- Welke partij is verantwoordelijk t.a.v. het niet voldoen aan de eisen.
- Via T&M gebaseerde contractering is het erg lastig om compliancy op het juiste niveau af te spreken daar er maar een kleine incentive/skin in the game is voor de leverancier.

2. Architectuur beheersing

- Sommige partijen zien een gedeelde scope: aparte leverancier voor de inkooprol én een technologie partner.
- Partijen willen reflectie op de technologiestrategie of minimaal delen t.b.v. technisch inhoudelijke begeleiding bij het opstellen van eisen, beoordelen aanbiedingen.
- Partijen menen dat EDSN een cruciale rol bij de uitvoer van de PoC moet spelen.

3. Beschikbaarheid van expertise

- Kies een partij met zowel eigen expertise kunnen bieden, product en leverancier onafhankelijk zijn en een groot netwerk van (technologie) partners hebben.
- Bij iedere productuitvraag moet een gedetailleerd plan aangeleverd worden om aan kennisoverdracht te doen: voor doen, samen doen, zelf doen.

4. Kostenbeheersing

- Er is voorkeur voor T&M t.a.v. inhuur van specialisten i.c.m. een vaste opslag op licenties.
- Voorstel om zowel op waarde als op cost control uit te vragen bij service providers.
- KPI's per fase: Selectie, contracting, POC en anderzijds integratie, en gebruik.

5. Efficiënt en compliant inkoopproces

- Keuze voor een Niet Openbare procedure evt. middels concurrentie gerichte dialoog of BVP met 3 gegadigden.
- Scope: Bepalen welke rol(len) de service provider heeft.
- Governance: Sturen op algehele output of per onderdeel.

6. Gevraagde adviezen en visie vanuit de leveranciers

- Is aangegeven bij het betreffende onderdeel.





Voornaamste bevindingen Categorie Compliance

- De eisen vanuit EDSN dienen gebaseerd te zijn op industrie standaard normenkaders en door contractering van een SI of Technologiepartner om de vereiste compliancy te bereiken.
- Daarnaast dient de productleverancier het comply-or-explain principe te hanteren bij het niet (kunnen) voldoen aan de EDSN eisen.
- De markt geeft aan dat service providers naast technische expertise (incl. IT Sec. en privacy) ook kennis van EDSN en de energiemarkt cruciaal is samen met kennis van de business applicaties én de samenwerking met het cloud platform én aantoonbare ervaring heeft met vergelijkbare complexe, mission critical landschappen.
- V.w.b. het in rekening brengen van de kosten voor de inzet van expertise voor het borgen van de compliancy wordt gesteld dat de kosten van deze inspanning geen relatie hebben met de uiteindelijke prijs van de inkoop van het product/licentie. Meeste partijen vinden een urenvergoeding op nacalculatie de beste optie. Dit gecombineerd met een vaste inkoopopslag op de aangekochte producten/diensten. Als de eisen conform marktstandaarden zijn kunnen de dan, beperkte, kosten als fixed-price in rekening worden gebracht evt. per RfI/RfP.
- T.a.v het werken met vast normenkaders stellen de marktpartijen dat het kwaliteitskader en de normering moeten voldoen aan de internationale standaarden (ISO). Deze worden doorgaans ook door gevestigde leveranciers gehanteerd. Een SOC2-verklaring kan dienen als tastbaar bewijs voor compliancy met criteria voor het beheren van klantgegevens op basis van beveiliging, beschikbaarheid, verwerkingsintegriteit, vertrouwelijkheid en privacy.



Aandachtspunten voor EDSN t.a.v. Compliance

- EDSN dient een normerend compliance kader vast te stellen voor zover nog niet gedaan en moet rekening houden met compliancy-eisen die mogelijk aan verandering onderhevig zijn en hoe hier mee om te gaan. Daarnaast hebben de standaard producten standaard leveranciersvoorwaarden.
- In de aanbesteding moet helder worden waar welke verantwoording ligt t.a.v. het niet voldoen aan de eisen.
- Via Time en Material gebaseerde contractering is het erg lastig om compliancy op het juiste niveau af te spreken omdat er maar een kleine incentive / skin in the game is voor de leverancier.
- De kosten voor het borgen van compliancy zijn afhankelijk van de scope van de dienstverlening en verantwoordelijkheid van de leverancier. T&M kosten zijn onvoorspelbaar d.w.z. per product verschillend, ook na aanschaf.
- I.g.v. compliance gaps zal er gemonitord moeten worden op aanpassingen van de normenkaders van de leverancier. Is momenteel technisch een uitdaging (slechts zeer beperkt geautom. tooling voor beschikbaar; op dit moment komt het vooral neer op het zelf bouwen van scripts voor PaaS diensten in de public cloud.
- **Advies aan EDSN:** Werk niet met partners die zich niet willen/kunnen committeren.

Voornaamste bevindingen Categorie Architectuur beheersing

- **Algemeen**

Niet alle Partijen staan open voor de inkooprol en zien een scheiding tussen een inkoop contractpartij en een technologie partner.

- **Borging van de gestelde eisen in RFI-, RFP, POC-, beoordeling en contracteringsproces**

Partijen geven aan een technologiepartner te willen zijn waarmee gezamenlijk de architectuurvisie / reflectie en technologiestrategie bepaalt dan wel gedeeld wordt voor de producten en technisch inhoudelijke begeleiding bij het opstellen van eisen, beoordelen van antwoorden. Hierbij wordt de betrokkenheid van stakeholders (business validatie) als cruciaal gezien.

- **Aantoonbaarheid voldoen aan product eisen, uitvoeren POC's en betrokkenheid EDSN**

Partijen menen dat EDSN een cruciale rol bij de uitvoer van de PoC moet spelen.

Betrokkenheid vanuit EDSN helpt ook in het creëren van draagvlak voor de betreffende selectie en vormt een start van de kennisoverdracht.

- **Advies**

Vraag hoe een service provider de EDSN doelen gaat bereiken en wat zijn track record is op het behalen van doelstellingen.



Voornaamste bevindingen Categorie Beschikbaarheid expertise

- **Advies uitvragen beschikbaarheid van expertise uit de markt**

Partijen achten het van groot belang om een partner te kiezen met zowel eigen expertise, product en leverancier onafhankelijk in combinatie met een groot netwerk van (technologie) partners.

- **Kennisoverdracht expertise**

Gebruik de POC om de uiteindelijke teams maximaal te betrekken, daarmee draagvlak te creëren en direct te starten met kennisoverdracht en verder door minimalisatie van de technology stack en de producten (waar mogelijk) zoveel mogelijk te standaardiseren hetgeen zorgt voor makkelijkere kennisoverdracht.

- **Borgen van blijvende beschikbaarheid van productexpertise in de tijd**

Partijen hebben de voorkeur om een vaste pool van experts beschikbaar te hebben zodat specifieke functionele en technische kennis ook onder het dak van EDSN aanwezig is en blijft, echter specialistische en meest actuele expertise over een SaaS dienst zit altijd bij de leverancier van de betreffende dienst.

- **Aandachtspunten**

Inrichten van een goed recruitment proces dat het mogelijk maakt om snel (tijdelijk) inzetbare specialisten "uit de markt" te halen.

- **Advies**

- Wees helder over het verschil tussen een sourcing model en een kennis transfer strategie.

Onderdeel van de productuitvraag moet een gedetailleerd plan zijn om aan kennisoverdracht te doen op basis van voor doen, samen doen, zelf doen.





Voornaamste bevindingen Categorie Kostenbeheersing

- **Advies over kosten onderdelen en kostenmodel**

Bijna alle partijen hebben de voorkeur voor het T&M t.a.v. inhuur van specialisten gebaseerd op een overkoepelend kostenmodel. Dit gecombineerd met een vaste inkoopopslag op de aangekochte producten/diensten.

Voorstel om zowel op waarde als op cost control uit te vragen bij service providers.

- **KPI's m.b.t. de kwaliteit over de verschillende soorten van dienstverlening**

De leveranciers kijken hier allen verschillend naar. Enerzijds KPI's per fase: Selectie, contracting, POC en anderzijds integratie, en gebruik.

- **Advies over beheersbaarheid van de kosten van de gecontracteerde SaaS/PaaS producten**

SaaS kosten verrekening verschilt per prod./lev.: Soms gekoppeld aan # licenties. Marktbeweging is naar on-demand / pay-per-use en daardoor flexibel, laagdrempelig en max. vrijheid aan gebruikers om nieuwe of extra functies te gebruiken hetgeen een kosten beheer risico vormt. Voorstellen vanuit de leveranciers lopen uiteen van beleggen bij PO tot bepalen/simuleren van de voorspelbaarheid.

Verder is een goede implementatie van IAM met bijbehorende maandelijkse kostenrapportage per dienst/aantal gebruikers essentieel. Moet onderdeel zijn van bredere aanpak rondom "FinOps", waarbij er een controlling functie wordt ingericht voor de afname van cloud diensten. Facturen van cloud leveranciers zijn soms erg ondoorzichtig. Inzet van een goede rapportage tool zodat kosten toegekend kunnen worden aan specifieke business functies is key.

- **Aandachtspunten**

- SAFe/Agile is een 'trust based' model en het willen hanteren van KPI's is een wantrouwend 'meten is weten' gebaseerd model.
- Te maken keuze voor uitvraag op inzet/fase/activiteit of op resultaat.
- Waar ligt de verantwoordelijkheid van kosten t.o.v. gebruik van functionaliteit?
- SAAS/PAAS contracten zijn in veel gevallen niet langjarig af te sluiten, waardoor (jaarlijkse) unilaterale prijsverhogingen kunnen worden doorgevoerd. Meerjaren kosten forecast is daardoor lastig te maken.

- **Alternatieven**

- Verdeling tussen Cloud foundation en cloud enablement services.
- Voor de eenvoud een baselincostmodel voor generieke services.



Voornaamste bevindingen Categorie Efficiënt en compliant aanbestedingsproces

- **Advies over juiste aanbestedingsstrategie**

1. **Geadviseerde aanbestedingsprocedure en aantal uit te nodigen gegadigden voor de gunningsfase**

Alhoewel de beantwoording uiteenloopt is samenvattend de keuze voor een Niet Openbare procedure evt. middels concurrentie gerichte dialoog of BVP met 3 gegadigden

2. **Belangrijkste kwalitatieve gunningscriteria**

De volgende kwalitatieve gunningscriteria zouden gebruikt kunnen worden:

- A) De snelheid (doorlooptijd) waarmee EDSN functionele vraagstukken voor het IT Foundation Platform vertaalt in werkende oplossingen middels genoemd proces (RFI-RFP-POC, etc).
- B) De bijdrage die wordt geleverd aan de realisatie van de architectuurvisie.
- C) Vergroten van aantal succesvolle productselecties.
- D) Wijze waarop continuïteit van dienstverlening geborgd wordt.

- **Aandachtspunten**

- Hoe te verkavelen, bepalen welke rol(len) de service provider heeft.
- Bepalen governance: Sturen op algehele output of per onderdeel.

- **Alternatieven**

Opsplitsing aanbesteding:

- van SaaS en maatwerk.
- Een voor het leveren van managed cloud services (service integrator) en een voor externe hosting facilities (cloud providers). Voor de 2^e aanbesteding is er ook een mogelijkheid om een cloud broker te contracteren.
- 2 partner-partijen: Een aanbestedings & procuratie proces en een IT techniek anderzijds.
- : Richt zich op het wat en niet het hoe middels Fixed price/result driven.



EDSN

energiedata voor iedereen