

# Marktverkenning

## Asset Management Informatiesysteem

---

**Marktverkenning m.b.t. softwaresystemen voor de ondersteuning van Asset Management bij Alliander Duurzame Gebiedsontwikkeling (DGO).**

**2014-04-24**

*Status: Definitief*

Arnhem, april 2014

Geachte marktpartij,

Hierbij nodigt Alliander u uit om deel te nemen aan een marktverkenning m.b.t. het aanleveren van informatie voor wat betreft de mogelijke oplossingen die de markt kan bieden voor het uitvoeren van Asset Management taken.

Alle communicatie met betrekking tot deze marktverkenning mag u richten aan ondergetekende.

Met vriendelijke groet,

Hans-Peter Niemendal

Alliander Inkoop

**E** [hans-peter.niemendal@alliander.com](mailto:hans-peter.niemendal@alliander.com)

**Alliander N.V.** . Postbus 50, 6920 AB Duiven, Nederland . Locatiecode: 2RA2232 . Groningensingel 1, 6835 EA Arnhem . KvK 34108286 Arnhem. [www.alliander.com](http://www.alliander.com)

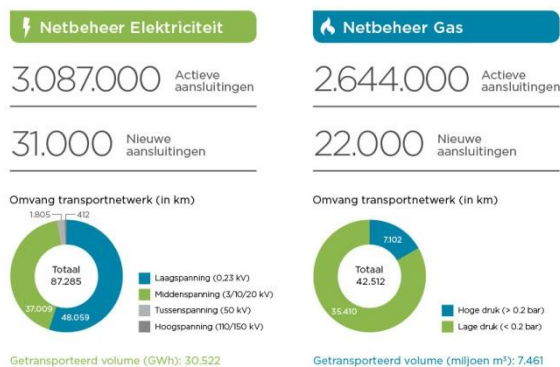
## Inhoud

1. Algemene Inleiding .....	4
2.1 Alliander .....	4
2.2 Duurzame Gebiedsontwikkeling .....	4
2. Doelstelling van de Marktverkenning .....	5
3. Achtergrond .....	6
4. Procedure .....	6
4.1. Planning .....	7
4.2. Werkwijze demonstratie .....	7
5. Vragenlijst .....	8
6. Aansprakelijkheid .....	9
Bijlage A Vragen- en antwoordenoverzicht (beschikbaar in excel) .....	10

# 1. Algemene Inleiding

## 2.1 Alliander

Alliander is het grootste energienetwerkbedrijf in Nederland. Via onze energie-infrastructuur brengen we dagelijks elektriciteit en gas naar 3,3 miljoen klanten. Wij ondersteunen de samenleving bij de omschakeling naar duurzame energievormen.



Figuur 1: Kerncijfers & data Alliander jaarverslag 2012

## 2.2 Duurzame Gebiedsontwikkeling

Dit marktonderzoek wordt uitgevoerd in opdracht van het Alliander bedrijfsonderdeel Duurzame Gebiedsontwikkeling. In de markt ziet Alliander een toenemende focus op de duurzame ontwikkeling in gebieden ingegeven door drie overkoepelende behoeften van de diverse stakeholders:

1. stimulering van de lokale economie (werkgelegenheid, gebruik van lokale beschikbare middelen en lagere kosten)
2. verduurzaming van de omgeving

3. grotere betrokkenheid bij en invloed op lokale energievoorziening (PV, windmolens, onderlinge energie-uitwisseling)

Alliander wil op deze behoeften graag inspelen vanuit haar missie (verbonden met de regio's), de noodzaak (impact op de netten) en de kansen in de markt (omzet en resultaat). Dit doet zij door met het nieuwe bedrijfsonderdeel Alliander Duurzame Gebiedsontwikkeling (DGO) regionale stakeholders te helpen hun integrale gebiedsambities te realiseren door hen onderling en met ons te verbinden. Hierbij ontwikkelt en realiseert zij vanuit een gezamenlijk ontworpen visie oplossingen met een duurzame businesscase voor iedereen. Om dit te realiseren innoveert DGO op een drietal gebieden:

1. organisatorisch, aangezien DGO alle relevante stakeholders wil laten participeren
2. financieel, want er wordt een gezamenlijke businesscase gemaakt die ook gedragen is
3. op het gebied van rolverdeling, waarbij er sprake is van gelijkwaardigheid voor alle partijen

Voorwaarden voor DGO om deel te nemen aan gebiedsprocessen zijn dat er duurzame business cases voor alle partijen mogelijk zijn, er reële rendementen haalbaar zijn en een open infrastructuur ontstaat die de transitie naar duurzame energie faciliteert. Op basis van de gebiedsvisie ontwikkelt, realiseert en exploiteert DGO infrastructurele projecten, zoals:

- Warmte- en stoomnetten;
- Koudenetten;
- Biogasnetten;
- Overige netwerken (o.a. CO<sub>2</sub>)

## 2. Doelstelling van de Marktverkenning

Alliander Duurzame Gebiedsontwikkeling (DGO) zal in de komende jaren haar energiedistributie assets in de hiervoor genoemde gebieden gaan uitbreiden tot enkele honderden miljoenen euro. Om deze assets goed te kunnen beheren gaat ze een assetsysteem moeten gebruiken voor het opslaan en gebruiken van asset management data. Met deze marktverkenning wil Alliander de volgende doelen realiseren:

- **Inzicht** verkrijgen in mogelijke **oplossingen**;
- **Inzicht** verkrijgen in de **kosten** voor wat betreft de aanschaf, implementatie en het onderhoud.

De resultaten van de marktverkenning zullen worden gebruikt om een beter inzicht te krijgen in de ontwikkelingen en concepten voor Asset Management software pakketten. Deze informatie helpt Alliander onder meer in de keuze van een oplossingsrichting, de juiste verkaveling en de juiste selectie- en gunningcriteria aan te leggen voor een eventueel te starten inkooptraject.

Alle door de leverancier aangeleverde informatie zal vertrouwelijk worden behandeld. Op basis van de verstrekte informatie worden geen vervolgoopdrachten gegeven.

### **3. Achtergrond**

Alliander DGO is eigenaar (Asset Owner) van de door haar gerealiseerde netwerken en is zelf verantwoordelijk voor een passend Asset Management. Om het Asset Management over deze netten op een goede wijze te kunnen realiseren, is het van groot belang dat de data, behorend bij de verschillende Assets van de Energienetwerken, beschikbaar zijn in een adequaat Asset Management Informatiesysteem (AMIS).

Alliander DGO is geen energieproducent en heeft geen directe relatie met eindgebruikers.

Het AMIS zal ondersteuning moeten bieden aan de diverse processen die deel uitmaken van een totaal Asset Managementsysteem zoals dat wordt beschreven in PAS-55 (ISO-55000) en de daarop toegesneden documenten van de iAM. PAS-55 beschrijft het optimaal managen van assets.

DGO zal ten aanzien van Asset Management intensief samenwerken met partners (marktpartijen). Deze partners zullen toegang krijgen tot het AMIS, waarbij het denkbaar is dat interfaces zullen ontstaan tussen de informatiesystemen van de partners en het AMIS.

DGO staat vandaag nog aan het begin van haar eigen ontwikkeling en zal naar verwachting de komende jaren een sterke groei doormaken. Dit zal zijn weerslag vinden in een eveneens sterke toename van het aantal assets in bezit van DGO en dus ook ten aanzien van het Asset Management. Van het AMIS verwachten we daarom een grote schaalbaarheid, zodat een start gemaakt kan worden tegen relatief geringe kosten, terwijl we toch binnen hetzelfde systeem kunnen doorgroeien.

De opdracht van DGO aan het projectteam dat deze marktverkenning uitvoert, is: adviseer ons welk Asset Management Informatiesysteem onze behoefte het best vervult.

### **4. Procedure**

De uitnodiging tot deelname aan dit marktonderzoek is gepubliceerd via de website TenderNed ([www.tenderned.nl](http://www.tenderned.nl)) op 24 april 2014. U kunt het marktonderzoek ontvangen door dit per email aan te vragen bij [hans-peter.niemendal@alliander.com](mailto:hans-peter.niemendal@alliander.com).

Om het aanbieden van de antwoorden op de door Alliander gestelde vragen te vereenvoudigen voor de Leverancier verzoekt Alliander de leverancier gebruik te maken van de het format aangeboden in Bijlage A – Vragen- en antwoordenoverzicht (Excel bestand).

Op basis van de ingediende informatie zal Alliander maximaal vier (4) partijen uitnodigen voor een presentatie waarbij dieper ingegaan wordt op de antwoorden van de vragenlijst. Alliander zal de partijen uitnodigen op basis van onderscheidend vermogen en wiens referenties het dichtst liggen bij de door Alliander in hoofdstuk 2 *Doelstelling van de Marktverkenning*

Alliander Duurzame Gebiedsontwikkeling (DGO) zal in de komende jaren haar energiedistributie assets in de hiervoor genoemde gebieden gaan uitbreiden tot enkele honderden miljoenen euro. Om deze assets goed te kunnen beheren gaat ze een assetsysteem moeten gebruiken voor het opslaan

en gebruiken van asset management data. Met deze marktverkenning wil Alliander de volgende doelen realiseren:

- **Inzicht** verkrijgen in mogelijke **oplossingen**;
- **Inzicht** verkrijgen in de **kosten** voor wat betreft de aanschaf, implementatie en het onderhoud.

De resultaten van de marktverkenning zullen worden gebruikt om een beter inzicht te krijgen in de ontwikkelingen en concepten voor Asset Management software pakketten. Deze informatie helpt Alliander onder meer in de keuze van een oplossingsrichting, de juiste verkaveling en de juiste selectie- en gunningcriteria aan te leggen voor een eventueel te starten inkooptraject.

Alle door de leverancier aangeleverde informatie zal vertrouwelijk worden behandeld. Op basis van de verstrekte informatie worden geen vervolgoopdrachten gegeven.

Achtergrond omschreven behoefte. Alliander is geïnteresseerd in verschillende scenario's om een zo optimaal mogelijke en toekomst vaste oplossing voor de organisatie te verkennen.

#### 4.1. Planning

Fase	Datum
Publicatie op TenderNed	24 april 2014
Mogelijkheid tot het stellen van vragen door marktpartijen.	9 mei 2014
Uiterste datum voor beantwoording van vragen door Alliander	12 mei 2014
Uiterste datum voor indiening van de ingevulde vragenlijst	16 mei 2014
Beoordeling van de informatie door Alliander	19 mei 2014 – 30 mei 2014
Mogelijke additionele vragen aan Leveranciers	2 juni 2014 – 6 juni 2014
Verzoek tot demonstratie	9 juni 2014
demonstratie	16 juni 2014 – 27 juni 2014
Afsluiting Marktverkenning naar leveranciers	N.t.b.

#### 4.2. Werkwijze demonstratie

Indien Alliander na het beoordelen van de informatie behoefte heeft tot een demonstratie van de voorgelegde mogelijkheden dan zal één of meerdere marktpartijen een verzoek tot demonstratie ontvangen.

Om een beeld te geven van de verwachtingen is hieronder een voorbeeld gegeven van de indeling van een dergelijke demo.

- Inleiding Alliander DGO 10 minuten
  - Korte inleiding opdracht marktverkenning
  - Introductie deelnemers
- Introductie van de leverancier, o.a.: 10 minuten
  - Organisatie, structuur, globaal en lokaal
  - Omvang organisatie en ambities van de organisatie
- Toelichting op de oplossing 30 minuten
- Demonstratie van de oplossing 60 minuten
- Beantwoorden vragen Alliander 30 minuten
- Afronding 10 minuten

Wij verwachten dat de leverancier de focus in haar team zal leggen op de gepresenteerde oplossingen en denkrichtingen. Aanwezigheid van specialisten heeft onze voorkeur boven commerciële vertegenwoordiging van de leverancier.

Leverancier wordt verzocht om de namen en functies van het aanwezige team uiterlijk twee werkdagen voor aanvang van de presentatie door te geven per e-mail aan Hans-Peter Niemendal.

## 5. Vragenlijst

Ten behoeve van de marktverkenning willen we graag antwoord op de volgende vragen.

### 1. Uw bedrijf en product

- 1.1. Geef a.u.b. een beschrijving van uw bedrijf, de bedrijfsvisie en de kentallen van uw bedrijf.
- 1.2. Welke garanties kunt u geven dat het product voor langere tijd beschikbaar kan worden gesteld?
- 1.3. Biedt u Alliander een nieuw te ontwikkelen product of een reeds bestaand product en zo ja, hoe lang is het product op de markt en kunt u aangeven hoeveel bronnen en klanten er aan gekoppeld zijn?
- 1.4. Hoe ziet uw *product roadmap* eruit voor de komende 3 tot 5 jaar in het geval u een standaardoplossing aanbiedt?
- 1.5. Heeft uw bedrijf ervaring in de energiedistributiesector? Hoe lang en in welke vormen van energie?
- 1.6. Heeft uw product een Nederlandstalige gebruikersinterface?

### 2. Technische aspecten – proces

- 2.1. Op welke wijze biedt uw systeem ondersteuning voor de Asset Management processen zoals beschreven in PAS-55 / ISO-55000 en “An Anatomy of Asset Management (iAM)”?
- 2.2. Voor welke assetdomeinen (warmte, biogas, et cetera) is uw systeem geschikt?
- 2.3. Hoe kunnen nieuwe assetdomeinen worden toegevoegd aan het systeem?
- 2.4. Hoe kan externe (geaggregeerde) meetdata gekoppeld worden aan de assets in het systeem?
- 2.5. Welke analysemogelijkheden biedt uw systeem ten aanzien van meetdata?

- 2.6. Op welke wijze biedt uw systeem mogelijkheden voor standaardrapportages enerzijds en ad-hoc-analyses anderzijds?
- 2.7. Hoe gaat uw systeem om met status van assets, zoals 'gepland', 'in / uit bedrijf', et cetera?

### 3. Technische aspecten – softwaresysteem

- 3.1. Op welke wijze is uw systeem schaalbaar? Is het mogelijk om tegen beperkte kosten klein te beginnen en het systeem vervolgens mee te laten groeien met een groeiende en zich ontwikkelende organisatie?
- 3.2. Hoe borgt u de privacy en security?
- 3.3. Welke risico's met betrekking tot security en privacy ziet u en hoe kunnen deze risico's worden gemitigeerd?
- 3.4. Welke autorisatiemogelijkheden biedt uw oplossing?
- 3.5. Hoe wordt uw oplossing aangeboden: inhouse (d.w.z. een oplossing die binnen de IT infrastructuur van Alliander draait), gehost (d.w.z. een oplossing die door de leverancier wordt geleverd en via een derde partij via internet/VPN wordt aangeboden) of SaaS (d.w.z. een oplossing die via internet/VPN wordt aangeboden)?
- 3.6. Op welke besturingssystemen etc. is uw oplossing beschikbaar?
- 3.7. Is er sprake van batchverwerking van gegevens binnen het systeem en zo ja, met welke frequentie gebeurt dat?

### 4. Technische aspecten – interfacing

- 4.1. Biedt uw systeem mogelijkheden voor koppeling met en bediening via mobile devices, zoals tablets en smartphones? Heeft uw systeem de mogelijkheid om data weer te geven op een mobile device in combinatie met een barcode scan?
- 4.2. Welke mogelijkheden en beperkingen kent het systeem voor het (eenmalig) overnemen van data uit andere Asset Managementsystemen (bijvoorbeeld bij overnames)?
- 4.3. Hoe ondersteunt het systeem het ontwerpproces bij het importeren van tekeningen?
- 4.4. Bevat uw systeem geografische data van de assets?
- 4.5. Zijn de assetgegevens benaderbaar via een geografische user interface of een koppeling met een geografisch informatiesysteem (GIS)?
- 4.6. Welke mogelijkheden biedt uw systeem ten aanzien van interfacing met andere Asset Managementgerelateerde systemen? Is uw systeem benaderbaar door externe systemen via bijv. webservices?
- 4.7. Biedt uw systeem de mogelijkheid om assetgerelateerde data te importeren?

### 5. Kostenopbouw

- 5.1. Wat kunt u ons vertellen over de verwachten TCO voor dit concept als geheel en in onderdelen?
- 5.2. Hoe ziet de kostenopbouw eruit en waar zijn de grootste kosten te verwachten? Maak hierin een onderscheid tussen investerings-, implementatie-, gebruiks-, en beheerskosten.
- 5.3. Hoe ziet uw licentiestructuur eruit? Denk hierbij aan een groeiscenario.

## 6. Aansprakelijkheid

Alliander gaat met dit marktverkenningstraject geen verplichtingen aan ten aanzien van het eventueel verlenen van een opdracht dan wel aanschaffen van producten. De kosten van het samenstellen en aanleveren van de respons zijn voor rekening van de leverancier. Bij deelname aan deze marktverkenning vrijwaren Alliander en u elkaar over en weer van iedere vorm van claim hoe dan ook.

## **Bijlage A Vragen- en antwoordenoverzicht (beschikbaar in excel)**