



Marktconsultatie Contractmanagementsysteem

Ten behoeve van de N.V. Nederlandse Gasunie

Contactpersoon: Hilde Gels
Versie: definitief

N.V. Nederlandse Gasunie
Groningen, oktober, 2025

gasunie
crossing borders in energy

INHOUDSOPGAVE

1	ALGEMENE INFORMATIE	3
1.1	Inleiding	3
1.2	N.V. Nederlandse Gasunie	3
2	INFORMATIE OVER DEZE MARKTCONSULTATIE.....	4
2.1	Doel van deze marktconsultatie	4
2.2	Omschrijving van het project.....	4
2.3	Visie contractmanagement	5
2.4	Vragen	6
3	APPLICATIELANDSCHAP	8
4	PROCEDURE.....	8
4.1	Inrichting en vormgeving.....	8
4.2	Planning	9
4.3	Voorwaarden	9

Bijlagen:

Bijlage 1	Model voor het stellen van vragen
-----------	-----------------------------------

1 ALGEMENE INFORMATIE

1.1 Inleiding

Dit document bevat informatie over de marktconsultatie voor een contractmanagementsysteem ten behoeve van N.V. Nederlandse Gasunie (hierna: Gasunie).

Gasunie is zich aan het oriënteren op een eventuele aanbesteding voor een contractmanagementsysteem. Als onderdeel van deze oriëntatie verricht Gasunie deze marktconsultatie om een beeld te krijgen van de mate van de mogelijkheden en interesse in de markt. De door u gegeven reactie zal als één van de informatiebronnen dienen op basis waarvan een vervolgstراتيجية bepaald zal worden.

1.2 N.V. Nederlandse Gasunie

Gasunie is een infrastructuurbedrijf voor energie. In Nederland en Noord-Duitsland beheren we de infrastructuur voor grootschalig transport, opslag en conversie van gas. Nu is dat nog vooral aardgas. Met de energietransitie verschuift dit steeds verder naar groen gas en waterstof. Daarnaast werken we aan de aanleg en het beheer van netwerken voor warmte en CO2.

Onze taak is het verzorgen van veilige, betrouwbare, betaalbare en duurzame energie-infrastructuurdiensten, zodat iedereen altijd over energie kan beschikken. Veiligheid, betrouwbaarheid, duurzaamheid en kostenbewustzijn staan hierbij voorop.

Het netwerk van Gasunie is één van de grootste gastransport hogedruknetten in Europa en bestaat uit meer dan 15.000 kilometer aan pijpleidingen, 1.000 gasontvangststations en tientallen installaties in Nederland en Noord-Duitsland. De infrastructuur van Gasunie is onderdeel van de 'gasrotonde' van Europa. Via dit netwerk kan gas makkelijk worden verhandeld en getransporteerd. De jaarlijkse doorzet van gas bedraagt ongeveer 100 miljard kubieke meter.

Onze missie

Gasunie is een leidende Europese energie-infrastructuuronderneming. Gastransport en gasopslag vormen de kernactiviteit. We dienen het publiek belang en faciliteren de energietransitie door geïntegreerde infrastructuurdiensten aan te bieden. We richten ons op waarde creatie voor onze aandeelhouder(s) en andere stakeholders en hanteren de hoogste veiligheids- en businessstandaarden die in de sector worden toegepast.

Onze visie

We geloven in een duurzame toekomst met een uitgebalanceerde energiemix en een blijvende rol voor gas dat afkomstig is uit verschillende bronnen. We geloven dat we onze klanten het best bedienen met innovatieve oplossingen op het gebied van (gas)infrastructuur.

Onze drie pijlers:

- Zorgdragen voor een veilige, betrouwbare, betaalbare en duurzame gasinfrastructuur in ons kerngebied.
- Bijdragen aan efficiënte gasinfrastructuur en diensten voor een goed functionerende Europese aardgas- en LNG-markt.
- Versnellen van de transitie naar een CO2-neutrale energievoorziening.

Gasunie Suppliers Code of Conduct

Het handhaven van een goede reputatie is voor Gasunie van groot belang voor het bereiken van haar doelstellingen. Gasunie ziet het als haar verantwoordelijkheid om ervoor te zorgen dat haar diensten worden geleverd in een waardeketen die voldoet aan de internationale normen. Samenwerking met leveranciers en partners dient op een professionele en zorgvuldige wijze en met integriteit plaats te vinden. Voor alle Gasunie-medewerkers geldt de Gedragscode, ook voor hen die werkzaam zijn bij ondernemingen die behoren tot de groep van Gasunie en voor hen die gedetacheerd zijn bij of werken in opdracht van Gasunie. Voor leveranciers geldt de *Gasunie Suppliers Code of Conduct* welke is terug te vinden op onze website <https://www.gasunie.nl/leveranciers>. De *Gasunie Suppliers Code of Conduct* is van toepassing op deze marktconsultatie.

Meer informatie over Gasunie is te vinden op www.gasunie.nl.

2 INFORMATIE OVER DEZE MARKTCONSULTATIE

2.1 Doel van deze marktconsultatie

Gasunie beoogt met deze marktconsultatie vanuit de marktpartijen een beeld te krijgen wat de mogelijkheden zijn met betrekking tot een contractmanagementsysteem, zodat de mogelijk daaropvolgende aanbesteding (hierna: de aanbesteding) past binnen de mogelijkheden van de markt. Daarnaast wil Gasunie potentiële marktpartijen bereiken om deze te interesseren en te stimuleren tot meedenken.

Gasunie behoudt zich de mogelijkheid voor om een tweede marktconsultatie te organiseren, met als doel de beoogde scope – zoals voortgekomen uit deze eerste consultatie – nader te toetsen.

Verkregen inzichten uit de marktconsultatie gebruikt Gasunie waar relevant in de voorbereiding van de aanbesteding en de aanbestedingsstukken. Gasunie behoudt zich het recht voor om deze inzichten niet of niet volledig te gebruiken. Gasunie probeert zo transparant mogelijk te werk te gaan door de resultaten van de marktconsultatie te gebruiken om de aanbesteding met het bijbehorend Programma van Eisen op te stellen. We verwachten een aanbesteding in het eerste kwartaal van 2026 in de markt te zetten.

2.2 Omschrijving van het project

Als onderdeel van organisatorische veranderingen binnen Gasunie is besloten tot een transformatie van het contractmanagement om prestaties verder te verbeteren en meer synergie te realiseren. Ter ondersteuning van deze transformatie is Gasunie op zoek naar een tool voor gecentraliseerd contractmanagement. Gasunie streeft ernaar een tool aan te schaffen en te implementeren ter ondersteuning van contract- en leveranciersmanagement op alle niveaus.

De volgende aan de behoefte gerelateerde begrippen worden binnen Gasunie gebruikt:

- *Contractbeheer*. Het fysiek en digitaal beheren van contracten, zodat de juiste informatie op het juiste tijdstip en op de juiste plaats beschikbaar is.
- *Contractmanagement*. Het hebben, houden en verbeteren van de prestaties (performance) van de leveranciers.
- *Leverancier management*. Alle contract overstijgende activiteiten gericht op het bouwen en (verder) ontwikkelen van een goede samenwerkingsrelatie met leveranciers.
- *Contractbeheersing*. Contractbeheersing binnen Gasunie is het proces waarbij op een risico gestuurde (meer risico > meer aandacht) en uniforme wijze toezicht wordt gehouden op de uitvoering van contracten, zodat prestaties van opdrachtnemers aantoonbaar voldoen aan de contractuele eisen, met ruimte voor samenwerking, innovatie en procesverbetering. De methode die gehanteerd wordt binnen Gasunie is risico gestuurde contractbeheersing (RCB).

Na afronding van een aanbesteding wordt een contract gesloten met een leverancier, waarbij alle gerelateerde uitgaven aan dit contract moeten worden toegewezen. Dit stelt hoge eisen aan contract-monitoring, -beheersing en mogelijk bijsturing. Deze contracten kunnen een looptijd van meerdere jaren hebben en omdat overstappen naar een andere leverancier niet altijd eenvoudig is, is het des te belangrijker om de prestaties van de leverancier te monitoren om een sterke relatie met de leverancier op te bouwen die gebaseerd is op een goede, bewezen performance.

Soort contract	Uitleg
WESP	Langdurige (10 jaar) strategische raamcontracten waarin gewerkt wordt volgens RCB (Risico gestuurde Contract Beheersing) waarin de contractmanagement aandacht wordt verdeeld aan de hand van de ingeschatte risico's. Deze contracten hebben een gelaagde structuur. Prestaties worden gemeten via KPI's en prestatiemetingen, aangevuld met RCB tijdens projectuitvoering van verschillende domeinen zoals aardgas, waterstof, CO2 en warmte.
Beheer-en Onderhoud	Is gericht op het waarborgen van de functionaliteit, betrouwbaarheid en levensduur van installaties en systemen gedurende hun operationele levenscyclus. Het omvat diensten zoals inspecties, onderhoud en upgrades, met als doel het ondersteunen van de operatie en het minimaliseren van storingen. Ook deze contracten volgen het principe van RCB.
ICT	Levering soft- en hardware.
Facilitair	Ondersteuning business.

Risico gestuurde contractbeheersing (RCB)

De uitvoering van WESP en beheer- en onderhoudscontracten bij Gasunie volgt het principe van risico gestuurde contractbeheersing (RCB), waarbij vooraf risico's en beheersmaatregelen worden vastgesteld en tijdens de uitvoering actief wordt gemonitord via werkplannen, toetsen en locatiebezoeken. Leveranciers leveren aantoonbaar kwaliteit volgens hun eigen processen, en het contractmanagement wordt ingericht via een Governance structuur met strategische, tactische en operationele overleggen en afspraken over servicelevel rapportages.

2.3 Visie contractmanagement

De visie van Gasunie op contractmanagement is:

- Versterking van de contractmanagementfunctie is essentieel om de strategische bedrijfsdoelstellingen te realiseren.
- Contractmanagement is nodig om in te spelen op veranderingen in het werkveld, waaronder toetreding tot nieuwe markten, een verschuiving naar grotere kapitaalprojecten, een business line-structuur met gedeelde middelen en leveranciers, en een complexer leverancierslandschap.
- Professioneel contractmanagement is nodig om projecten effectief en binnen budget uit te voeren, terwijl tegelijkertijd de leveringsrisico's voor Gasunie worden beperkt.

Een gecentraliseerde contractmanagement functie verbetert de prestaties door:

- Focus op contractmanagement. Een gecentraliseerd model wijst contractmanagementrollen toe aan specifieke medewerkers, waardoor de taakgerichtheid wordt versterkt en consistentie wordt gewaarborgd binnen alle business lines en centrale functies. Deze aanpak zorgt ervoor dat contractmanagement wordt erkend als een kerntaak.
- Duidelijke taakverdeling. Het scheiden van rollen tussen de verschillende stakeholders en inkoop & supply chain vermindert belangenconflicten. Dit zorgt ervoor dat zowel onze business lines als de leveranciers zich kunnen richten op de uit te voeren taken, terwijl eventuele niet –naleving via het commerciële traject kan worden gesignaleerd en gecorrigeerd.
- Inzicht in contracten. Inzicht in contractprestaties maakt betere sturing mogelijk en ondersteunt een effectieve beheersing van contractuele verplichtingen van beide partijen. Dit helpt Gasunie om een nog betrouwbaardere partner te zijn.
- Leereffect. De opgedane ervaring kan worden gebruikt voor het verder verbeteren van toekomstige contracten.

Een verbeterd contractmanagement creëert synergie en waarde door zich te richten op:

- Optimalisatie van synergiën tussen business lines in leveranciersprestatie.
- Effectieve monitoring en uitvoering van contracten.
- Onderhandelingen op basis van contractprestaties/beheer van wijzigingen en claims.
- Prestatiebewaking en verbetering op basis van gemeten prestatie.
- Risico- en compliance beheer.
- Kostenoptimalisatie.
- Commerciële beheersing van mogelijke wijzigingen.

- Business lines kunnen zich meer richten op hun kerncompetenties.

2.4 Vragen

In deze marktconsultatie vragen wij de leverancier om de standaardfunctionaliteiten van hun product te demonstreren binnen de context van Gasunie zoals beschreven in dit document. Gasunie streeft ernaar om maatwerk aan de producten zoveel mogelijk te beperken. Daarnaast vragen wij de leveranciers om ook functionaliteiten te tonen die niet tot de huidige eisen behoren, maar mogelijk interessant kunnen zijn voor Gasunie.

Gasunie zal de uitkomsten van deze marktconsultatie gebruiken om de set van eisen en wensen verder te ontwikkelen als input voor de volgende stap, waarin een tool geselecteerd zal worden.

In deze marktconsultatie richt Gasunie zich op de volgende aspecten:

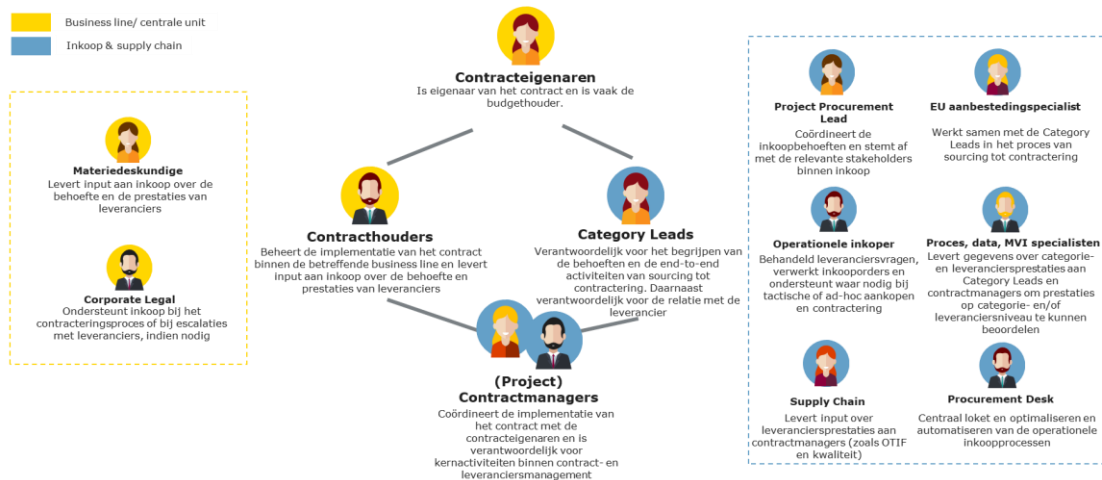
- De standaard "out-of-the-box" functionaliteiten van het product en hoe deze aansluiten op de gestelde eisen.
- De standaardfunctionaliteiten van het product om, om te gaan met complexe contractstructuren binnen het domein van engineering en onderhoud.
- De mogelijkheden van het product om te integreren in het applicatielandschap van Gasunie op.

Rollen en verantwoordelijkheden

Onderstaand visueel overzicht geeft helderheid over de rollen en verantwoordelijkheden binnen het toekomstige contractmanagementproces bij Gasunie.

Overzicht van de rollen en verantwoordelijkheden

Samenwerking tussen stakeholders en inkoop & supply chain is noodzakelijk



Functionele wensen

Onderstaand treft u de huidige blik van Gasunie op de benodigde functionaliteit van het contractmanagementsysteem. Het contractmanagementsysteem moet in staat zijn om:

- De volledige contractlevenscyclus te ondersteunen.
- Contractsegmentatie (hierbij worden contracten ingedeeld in verschillende categorieën of segmenten op basis van kenmerken) en de bijbehorende verschillen in contractmanagement te faciliteren.
- Strategisch leveranciers- en contractmanagement te ondersteunen, waaronder:
 - Governance
 - Prestatiebewaking
 - Relatiebeheer
 - Risicobeoordeling
 - Samenwerking
- Complexe contractstructuren te beheren, inclusief meerdere lagen en verschillende leveranciers per laag.
- RCB mogelijk te maken.
- Beheer van contractuele verplichtingen en risico's.
- Integratie met categoriemanagement te faciliteren.
- Contractontwikkeling en contract uitnutting te bewaken.
- KPI's voor contracten en leveranciers te definiëren en monitoren.
- Automatische meldingen te genereren bij:
 - Afwijkingen in KPI's
 - Contractconsumptiepercentages
 - Looptijdpercentages
 - Naderende einddatum van contracten/rappel datum.
 - Verlengingen
 - Evaluatiemomenten
- Documentatie op te slaan, zoals Business Review Meeting-documentatie.
- Contractgebruik (metadata) te analyseren.
- Verbeterinitiatieven te bewaken.
- Rapportages te genereren, inclusief leveranciersperformance ten behoeve van Business Review Meeting en audits etc.
- Leveranciersperformance te meten, toe te voegen in een dashboard met status, deadlines en acties (KPI-monitoring) en te delen.
- Aanvullende contractdoelstellingen te bewaken, zoals duurzaamheid.
- Een spend analyse uit te voeren.
- Gebruiksvriendelijk te zijn.

Niet-functionele wensen

Naast functionaliteit beschikt het ideale contractmanagementsysteem ook over de volgende niet-functionele eisen om betrouwbaarheid, veiligheid en integratie binnen de organisatie te waarborgen. Het contractmanagementsysteem:

- Voldoet aan het securitybeleid van Gasunie, zodat informatiebeveiliging en dataveiligheid zijn geborgd.
- Voldoet aan de Algemene Verordening Gegevensbescherming (AVG/GDPR), met passende maatregelen voor privacy en dataverwerking.
- Is integreerbaar binnen het applicatielandschap van Gasunie (zie hoofdstuk 3), zodat het systeem goed samenwerkt met bestaande IT-oplossingen.
- Ondersteunt gebruikersautorisatie op basis van rollen ondersteunen, inclusief het beheer van verschillende rollen en bijbehorende toegangsrechten.
- Voldoet aan ISO27001 en/of NEN7510 normen voor informatiebeveiliging.

3 APPLICATIELANDSCHAP

Het contractmanagementsysteem moet ingebed worden in het applicatielandschap van Gasunie. Gasunie maakt gebruik van onder meer SAP-cloud producten ter ondersteuning van de Source-to-Pay-processen:

- SAP Ariba Sourcing
- SAP Ariba Contracts
- SAP Ariba Supplier Lifecycle and Performance
- SAP Ariba Guided Buying
- SAP S/4HANA, private cloud edition
- SAP Fieldglass

Het proces van contractering waar het te kiezen systeem op zal aansluiten ziet er op dit moment als volgt uit:

In SAP Ariba Sourcing wordt een aanbesteding uitgevoerd, waarvan het resultaat een ondertekend contract met een leverancier is. Dit contract wordt geoperationaliseerd in SAP Ariba Contracts en gekoppeld aan SAP S/4HANA, waar een raamovereenkomst wordt aangemaakt.

Het transactionele deel van het inkoopproces – aanvragen, bestellen en factureren – vindt plaats in SAP S/4HANA. De aanvraag wordt aangemaakt in SAP Ariba Guided Buying, SAP S/4HANA of SAP Fieldglass (voor inhuur van extern personeel). SAP Ariba Guided Buying en SAP Fieldglass fungeren hierbij als frontend en sturen de aanvraag door naar S/4HANA. Na ontvangst van de aanvraag in S/4HANA wordt het proces daar voortgezet: de inkooporder wordt aangemaakt, verzonden naar de leverancier, en de bijbehorende factuur wordt ontvangen en verwerkt.

Via de aanvraag en de gekoppelde inkooporder wordt alle uitgave gecategoriseerd volgens een van de Gasunie commodity codes en – indien van toepassing – toegewezen aan een contract.

Een aanvullende databron bestaat uit de contractmanagement performance data die is vastgelegd in de tools die momenteel worden gebruikt voor het uitvoeren van het contractmanagement.

Deze data dienen vanuit het contractmanagementsysteem ontsloten te worden, dan wel ingeladen te worden in het contractmanagementsysteem.

4 PROCEDURE

4.1 Inrichting en vormgeving

Publicatie van deze marktconsultatie heeft plaatsgevonden op TenderNed. Het marktconsultatiedocument is digitaal beschikbaar op www.tenderned.nl.

Aan de hand van dit document kunnen marktpartijen zich een beeld vormen van de mogelijke opdracht.

Onduidelijkheden of vragen over deze marktconsultatie

Indien er vragen zijn dan kunt hiervoor het formulier van bijlage 1, *Model voor het stellen van vragen* gebruiken. Het ingevulde document kunt u per email zenden aan de hieronder genoemde contractpersoon. In paragraaf 4.2 staat de deadline voor het indienen van vragen genoemd. De Nota van inlichtingen met de beantwoording op de vragen zal op de genoemde datum in paragraaf 4.2 worden gepubliceerd op TenderNed indien de antwoorden relevant zijn voor alle partijen. De ingediende vragen worden door Gasunie geanonimiseerd opgenomen in de nota van inlichtingen.

Presentaties

Gasunie wil eventueel maximaal drie (3) deelnemers uitnodigen voor een presentatie. In het geval hiervoor wordt gekozen zal Gasunie een selectie maken uit de inzendingen. Er bestaat dus geen recht op presenteren. Deelname aan de presentatie is daarbij niet verplicht. Het al dan niet uitnodigen van een partij voor een presentatie in het kader van deze marktconsultatie zegt niets over de mate van belangstelling voor het aangeboden systeem. Een uitnodiging voor een presentatie impliceert geen voordeel of nadeel voor de betreffende partij in een eventuele vervolprocedure, zoals een aanbesteding. Alle input uit de marktconsultatie wordt gelijkwaardig en objectief meegenomen bij het verdere traject.

De voorkeur gaat uit naar het fysiek geven van de presentatie op ons kantoor in Groningen, maar in uitzonderlijke gevallen, kan dit ook via Microsoft Teams plaatsvinden. De presentatie mag maximaal 45 minuten duren, met een mogelijke uitloop van 15 minuten. Als u openstaat om een presentatie te geven dan kunt u dit aangeven bij de contactpersoon zoals gemeld hieronder.

Contactpersoon

Contactpersoon voor deze marktconsultatie is Hilde Gels, Senior inkoper. Te bereiken op emailadres h.h.gels-veenstra@gasunie.nl.

Resultaten marktconsultatie

De resultaten van de marktconsultatie kunnen worden meegenomen in de aanbesteding via een verslag/terugkoppeling. Daarnaast kunnen de resultaten dienen als input voor een eventuele tweede marktconsultatie. Deelnemende partijen verlenen door deelname toestemming om de verstrekte informatie en/of gegevens hiervoor te gebruiken met in acht name van datgene dat in paragraaf 4.3 is benoemd over vertrouwelijkheid. De inhoud van de resultaten wordt niet vooraf in concept met deelnemende partijen afgestemd.

Indien Gasunie overgaat tot een aanbesteding zal bij publicatie een korte samenvatting van de marktconsultatie worden gegeven, inclusief de mogelijk gegeven presentaties.

4.2 Planning

Aan onderstaande planning kunnen geen rechten worden ontleend. De vet weergegeven data zijn fatale data, tenzij Gasunie anders heeft bericht. Gasunie behoudt zich het recht voor de planning tussentijds te wijzigen.

Activiteit	Datum / Periode
Publicatie op TenderNed	Dinsdag 07-10-2025
Uiterste datum indienen vragen	Maandag-Donderdag 16-10-2025, 16.00 uur
Publiceren antwoorden op gestelde vragen	Uiterlijk Maandag 27-10-2025
Uiterste termijn indienen interesse presentatie	Vrijdag 31-10-2025, 16.00 uur
Uitnodiging presentatie	Dinsdag 4-11-2025
Presentaties	Maandag 10-11-2025 t/m vrijdag 14-11-2025

De planning is om in de loop van 2026 (naar verwachting voor de zomer) te starten met de implementatie en deze af te ronden in het derde kwartaal van 2026.

4.3 Voorwaarden

Door deel te nemen aan de marktconsultatie, stemt de marktpartij in met de volgende voorwaarden:

- 1 Communicatie verloopt in de Nederlandse en/of de Engelse taal;
- 2 Alle communicatie verloopt uitsluitend met de in paragraaf 4.1 vermelde contactpersoon.
- 3 Uw reactie is vertrouwelijk en worden alleen gedeeld binnen Gasunie.
- 4 De verstrekte informatie wordt alleen gebruikt voor het aangegeven doel.
- 5 De omvang en vereisten kunnen veranderen op basis van de verstrekte informatie.
- 6 Gasunie is niet gebonden aan de resultaten van de marktconsultatie.
- 7 Deelnemers kunnen geen rechten ontleen aan deze marktconsultatie.
- 8 Indien nodig kan Gasunie voor het verzamelen van meer informatie contact opnemen met marktpartij(en).
- 9 Gasunie behoudt zich het recht voor de planning zo nodig te wijzigen.