



# Functie profiel

alllander

Manager Sector  
Strategie





## Inhoud

### Het bedrijf

**De onderneming**  
**Strategie en doelstellingen**  
**De organisatie**

### Positie

**Plaats in de organisatie**  
**Doelstelling van de functie**  
**Inhoud van de functie**  
**Rol in het stakeholders veld in- en extern, complexiteit en impact**

### Kandidaat profiel

**Kennis en ervaring**  
**Persoonlijkheid en cultuur**  
**Opleidingseisen**

### Procedure

**Contactgegevens**



## Het bedrijf

### **De onderneming**

Alliander is het grootste netwerkbedrijf in Nederland. Alliander bestaat uit een groep bedrijven waaronder Liander, Qirion en Kenter. Deze bedrijven combineren hoogwaardige kennis van energienetwerken, energietechniek en technische innovaties. Zie voor veel meer gedetailleerde informatie: <https://www.alliander.com/nl/>.

Bij Alliander werken in totaal ruim 7200 medewerkers verspreid over het land. Het hoofdkantoor staat in Arnhem. De energietransitie is een van de belangrijkste thema's. Alliander werkt intensief samen met de andere netwerkbedrijven in Nederland. De energietransitie is een zodanig groot en complex vraagstuk dat samenwerking en krachtenbundeling noodzakelijk is. Alliander staat in feite voor de grootste uitdaging in haar 100-jarige bestaan. De problematiek is groot door de exploderende vraag naar nieuwe aansluitingen en tegelijkertijd het aanbod van energie uit zon en wind, het transport daarvan in het energienet, de distributie en de technische oplossingen. Dit raakt de ruim 3 mio klanten. Daarnaast zijn er de vele belanghebbenden op landelijk, regionaal en lokaal niveau en de energiewet die de realisatie van de noodzakelijke opschaling niet altijd makkelijker maakt. Ketenafhankelijkheid van klant - gemeente - aannemer - netbeheerder wordt steeds complexer. Innovatie en financiering moeten de drijvende krachten onder deze transitie zijn, en daarvan is de innovatie nog het minste probleem. Maar de andere aspecten hierboven genoemd leveren de nodige beperkingen op. De mensen van Alliander zijn doordrongen van de urgentie en hun bijdrage aan deze missie. De prioriteiten strijden om voorrang en kunnen een stevige spanning opleveren tussen wens en werkelijkheid.



### **Strategie en doelstellingen**

Alliander staat voor energievoorziening die iedereen onder gelijke condities toegang geeft tot betrouwbare, betaalbare en duurzame energie.

Alliander ontwikkelt en beheert energienetten. Via kabels en leidingen ontvangen ruim drie miljoen Nederlandse huishoudens en bedrijven elektriciteit, gas en warmte. Alliander beheert meer dan 90.000 km elektriciteitsnet en 40.000 km gasnet. Deze netten behoren tot één van de betrouwbaarste ter wereld.

De energietransitie bevindt zich een uitdagende fase, waarbij beleid & wet- regelgeving en uitvoering dichtbij elkaar dienen komen te liggen. De opgave voor de netwerkbedrijven is groot en zeer divers. Het elektriciteitsnet dient snel verdubbeld te worden voor de energietransitie. Tevens is er de migratie in Nederland naar een digitaal en flexibel energiesysteem, waarbij Alliander er (mede) verantwoordelijk voor is om het toekomstige energiesysteem betaalbaar, betrouwbaar en voor iedereen onder gelijke condities bereikbaar te houden. Dit is van een groot maatschappelijk belang.

De uitdagingen die op Alliander afkomen maken het noodzakelijk om:

- Excellent netbeheer als de basis vast te houden (goed doen wat ze goed kunnen)
- Klanten te helpen bij het maken van keuzes (helder communiceren en plezierig samenwerken)
- Investeren in nieuwe open netten (extra fondsen genereren en efficiënt en kostenbewust werken)
- Digitalisering (innoveren en versimpelen).

Zie voor verdere inhoud: [https://2021.jaarverslag.alliander.com/verslagen/jaarverslag-2021/onsverhaalover19/a8888\\_In-transitie](https://2021.jaarverslag.alliander.com/verslagen/jaarverslag-2021/onsverhaalover19/a8888_In-transitie)

Binnen het organisatieonderdeel Marktdiensten, waar de vacature Manager Sector Strategie nu bestaat, richt men zich op het ontwikkelen van initiatieven die het de klanten en partners en collega netwerkbedrijven van Alliander makkelijker moet maken om het maximale uit de bestaande en nog te ontwikkelen infrastructuur te halen. Hiervoor worden nieuwe beleidsuitgangspunten, strategieën, instrumenten en initiatieven ontwikkeld die uiteindelijk breed gedragen moeten worden binnen Alliander en in de energiemarkt. Enkele voorbeelden: onderlinge afspraken van de netbeheerders over een breed scala aan onderwerpen zoals data-delen, communicatie over gebruik tussen klanten, transparantie over wanneer welke aansluitingen voor wie beschikbaar komen en vele thema's over een scala aan onderwerpen.



### **De organisatie**

Alliander bestaat uit meerdere business units. Zie factsheet:

<https://www.alliander.com/content/uploads/dotcom/Factsheet-Alliander-2021.pdf>

Dat vraagt om een goed georganiseerde coördinatie en afstemming. Daarvoor is de raad van bestuur ingericht met 4 bestuurders, de CEO, Maarten Otto, de CFO Walter Bien, Marlies Visser COO en Daan Schut CTO. Aan de RvB rapporteren de directeuren van de business units en de stafdirecteuren. Gilbert de Graaf is Directeur Marktdiensten en rapporteert aan Daan Schut CTO.



## Positie

### **Plaats in de organisatie**

De Manager Sector Strategie zit in het managementteam van de Marktdiensten organisatie en rapporteert aan de Directeur Marktdiensten, die op zijn beurt weer aan de CTO rapporteert. Aan de manager Sector Strategie rapporteren 3 proces- en portfolio managers. Daarnaast twee vakgroep coaches die elk circa 15 consultants aansturen.

### **Doelstelling van de functie**

De Manager Sector Strategie is een sleutelspeler in de doelstelling van Alliander om de stakeholders in de open energiemarkt zoveel mogelijk flexibiliteit en capaciteit te bieden. Geeft leiding aan de afdeling Sector Strategie binnen Marktdiensten en richt zich op beïnvloeding van de besluitvorming (intern en extern) over projecten die de werking van de energiemarkt moeten ondersteunen/verbeteren. Daarnaast is deze positie medeverantwoordelijk voor de koers en resultaten van de organisatie-eenheid Marktdiensten.

In het energiesysteem van 2030 spelen klanten een rol bij het beter compleet gebruik maken van het bestaande net. Het doel is om de beschikbare netcapaciteit zo volledig mogelijk te benutten, piekbelasting zo veel mogelijk te voorkomen en zodoende het optimale energiesysteem ontwikkelen. De Manager Sector Strategie ontwikkelt met zijn team initiatieven en geeft impulsen die zowel in het interne als in het externe ecosysteem van Alliander tot eenduidigheid en transparantie gaat leiden, waardoor de doelstellingen binnen bereik komen van Alliander en de sector.



### **Inhoud van de functie**

Generieke verantwoordelijkheden functie manager:

- Ontwikkelt en realiseert afdeling- en businessplannen die bijdragen aan realiseren van de doelstellingen van marktdiensten en Alliander
- Continue procesverbetering
- Budgetverantwoordelijkheid
- Personeelsmanagement.

Specifieke elementen manager sector strategie:

- Groot onderdeel van deze functie bestaat uit strategische en politieke beïnvloeding, invloed op prioriteiten intern maar ook op agendazetting in Netbeheer Nederland, MFF/BAS en EDSN. (Samenwerking verbanden gezamenlijke Netbeheerders en zelfregulering met alle partijen in de energiemarkt).
- Richting en inhoud geven aan de ontwikkeling en innovatie van (modellen, systemen en processen) in de energiemarkt door en met marktpartijen.
- Eindverantwoordelijk voor grootschalige en meerjaren portfolio's die ontwikkeld en gerealiseerd moeten worden, teneinde het mogelijk maken van een open en vrije energiemarkt.
- Doorvertaling van de politieke agenda naar de agenda van marktdiensten, creëren van een gezamenlijk gedragen visie vanuit netbeheerders en specifiek Alliander.
- Capaciteitsmanagement consultants poule; vakinhoudelijke en persoonlijke ontwikkeling, op basis van expertise toewijzen aan projecten om het portfolio te managen c.q. te beïnvloeden en de vernieuwingen te implementeren, deels samen met business owners vanuit operationele teams.

### **Rol in het stakeholders veld in-en extern, complexiteit en impact**

Het stakeholdersveld is complex in de sector en in de politiek (strategisch niveau), met diverse en soms tegenstrijdige belangen, ook ten opzichte van het Alliander organisatiebelang. Partijen zijn o.a. min. van Economische Zaken, - Binnenlandse zaken, toezichthouders in de sector (NMA o.a.), de politiek (landelijk en regionaal) en het doel is beïnvloeding op de portfolio agenda en lobby op inhoud. Intern zitten stakeholders op directie- en senior managementniveau. Ook hier is het doel beïnvloeding en agendasetting.

#### *Complexiteit*

De complexiteit zit in het stakeholdersveld, de grootschaligheid en impact van de portfolio's en diversiteit van belangen. Laveren tussen diverse belangen is noodzakelijk om te komen tot gezamenlijkheid in de sector waarin belangen van Alliander geborgd zijn. Kaders zijn ingegeven vanuit wet- en regelgeving en kaders vanuit Alliander OIGSM/strategie, maar daarbinnen veel vrijheid om invloed aan te wenden.



*Impact*

- Het mee ontwikkelen van de maatschappelijke waarde van de energietransitie portfolio, het adresseren hiervan en de Alliander belangen daarin meenemen.
- Realiseren van portfolio waarin alle sectorveranderingen zijn opgenomen. Gezamenlijk budget alle netbeheerders 70 miljoen (Liander aandeel in financiering is > 35%).
- Regievoerder van de portfolio die de gezamenlijke netbeheerders runnen, en het operationeel uitvoeren om te komen tot één virtuele netbeheerder. Gezamenlijk budget alle netbeheerders 125 miljoen. (Liander aandeel in financiering is > 35%).





## Kandidaat profiel

### **Kennis en ervaring**

- Academisch werk- en denkniveau, met minimaal 8-10 jaar werkervaring.
- Ervaring in een leidinggevende positie, met een sterk ontwikkeld strategische- en beleid ontwikkelende ervaring.
- Belangstelling voor beïnvloeding, en procesbesturing van stakeholders in een sterk gereguleerde omgeving, bij voorkeur in- of gelieerd aan de energiesector.
- In staat om zich snel complexe vraagstukken eigen te maken, hier de hoofdlijnen uit te destilleren en daarover te kunnen adviseren en/of op te sturen.
- Sturen op individuele ontwikkeling en teamontwikkeling én weet hoe je anderen coachend laat groeien in professionaliteit en slagvaardigheid.
- Ruime ervaring met het onderhouden van succesvolle contacten met stakeholders.
- Overziet complexiteit, belangen en het krachtenveld van stakeholders binnen en buiten Alliander.
- Ontwikkelt, met het team, voorstellen voor de RvB en geeft gevraagd en ongevraagd advies

### **Persoonlijkheid en cultuur**

De juiste persoon is sterk geïnteresseerd in strategieontwikkeling en kan omgaan met de beperkingen en kansen die in een gereguleerde omgeving gelden. Ook iemand die graag een essentieel maatschappelijk doel ondersteunt.



Meer concreet natuurlijk iemand die gemotiveerd is de energietransitie mee te maken en vorm te geven naar een fossielarm of zelfs -vrij energiesysteem. Dit is het grote vraagstuk van de 21<sup>e</sup> eeuw en vraagt dus een sterk engagement en betrokkenheid.

Doorzettingsvermogen en de wetenschap dat elk stapje vooruitgang betekent, hoe klein die stap ook is. Iemand die denkt het snel te fixen zal gefrustreerd raken en energie kwijtraken op deze thematiek.

De juiste kandidaat is intelligent, maatschappelijk betrokken, en vindt het leuk om complexiteit te overzien en deze naar de essentie terug te brengen. Het moet iemand zijn die benaderbaar is, waar mensen graag mee werken en informatie aan geven. De groep die aangestuurd wordt is divers qua samenstelling maar gemeenschappelijk is het hoge niveau van betrokkenheid, opleiding en intelligentie. Daar moet je dus goed mee om kunnen gaan.

### **Opleidingseisen**

Academisch niveau.



# Procedure

Maes & Lunau Executive Search ondersteunt Alliander tijdens de selectieprocedure voor de Manager Sector Strategie.

- o De voorselectie is in handen van Maes & Lunau, waar een eerste interview zal plaatsvinden
- o Cv-presentatie
- o Eerste gespreksronde met de selectiecommissie
- o Vervolggesprek
- o Een assessment kan onderdeel zijn van de selectieprocedure
- o Nagaan referenties
- o Arbeidsvoorwaardengesprek

## **Contactgegevens**

Deze search wordt uitgevoerd door Mattijs Kropholler, partner bij Maes & Lunau.

Voor meer informatie over deze positie kunt u contact opnemen met Tristan Jonkers, research consultant via email: [tristan.jonkers@maeslunau.com](mailto:tristan.jonkers@maeslunau.com) T: 020 – 5356278.



### **Maes & Lunau: Beyond the obvious**

Wij gaan in alles altijd net even verder; 'beyond the obvious'. Want elke organisatie heeft behoefte aan inspirerend leiderschap met verbindende kwaliteiten en een heldere visie. Als executive search bureau willen én moeten wij hieraan een belangrijke bijdrage leveren; wij willen organisaties helpen verbeteren. Het begint met te begrijpen waar de organisatie naar toe wil. Dan willen we de cultuur, de mensen en de organisatie goed leren kennen en aanvoelen. Vervolgens gaan wij aan het werk met een haarscherp profiel, op basis waarvan we kandidaten beoordelen. We helpen bij de start in de nieuwe positie en we houden contact tot lang nadat de ideale kandidaat is begonnen.

### **Insights in search**

Ons proces is transparant. We zeggen wat we doen en we doen wat we zeggen. Wij geven nooit op. Wij horen en zien veel en geven dat terug aan onze kandidaten en cliënten. Wij geven Insights in Search. Soms zijn we eigenwijs omdat we denken dat een andere keuze meer succes zal brengen. Dan hebben we een goed gesprek.

### **Uw succes is onze motivatie**

Wij doen dit al 44 jaar lang goed en grondig omdat wij ons verantwoordelijk voelen voor het succes van de cliënt en de kandidaat. Dat kan alleen met professionele gepassioneerde mensen met kennis, kunde en waarachtige betrokkenheid. Zo werken wij aan het resultaat van mens en organisatie. Wij geloven in het talent en de drive van de mens als bron voor succes. Voor ons is niets mooier dan het gecombineerde succes van onze cliënten en onze kandidaten.