



## IMOLA: onderzoek potentie en markten

### *Uitgangspunten toepasbaarheid:*

- *Redelijke vlootomvang*
- *Onderhoud o.b.v. gebruik (draaiuren, brandstofverbruik) of predictie, niet puur correctief/tijdsafhankelijk onderhoud*

Markt	Bedrijven	Toepasbaar?
Openbaar vervoer	NS, GVB, RET, HTM	Ja
Defensie	Luchtmacht, Landmacht, Marine	Ja
Luchtvaart	KLM	Ja
Maritiem	Boskalis, Fugro, Loodswezen	Ja
High-tech	ASML, Philips medical, Océ	Nee: plannen predictief onderhoud nog onvoldoende ver vooruit mogelijk (ASML), Deels: mogelijk o.b.v. aantal scans/copies (Philips, Océ), maar vermoedelijk niet interessant door de grote vloot/bepaalde invloed op inzet van assets
Offshore	BP, Shell	Nee, vaak te kleine vloot
Chemie	Dow, SABIC	Nee, vaak te kleine vloot
Food/dranksector	Heineken, Friesland Campina, Marel Stork, Kverneland	Ja
Nuts	PostNL, Gasunie	Wisselend
Infrastructuur	Infraspeed, BAM	Nee, inzet/gebruik is niet te bepalen



## IMOLA: onderzoek potentie en markten

Type operatie	Relatief goedkope onderdelen	Relatief dure onderdelen met lange levertijd óf reparerbaar
Stabiele operations planning	Focus op lange termijn integratie van operatie & onderhoud over de verschillende assets heen (om behoefte aan gedeelde resources zoals dockcapaciteit en engineers te kunnen spreiden)	Focus op “staggerline”-planning teneinde spare parts planning te optimaliseren op asset-niveau
	Maritiem: <b>Loodswezen</b>	Openbaar vervoer: <b>NS, RET, GVB, HTM</b> Luchtvaart: <b>KLM</b>
Wisselende operations planning	Focus op korte termijn integratie van operatie & onderhoud over de verschillende assets heen	Focus op korte termijn optimalisatie van de “staggerline” in combinatie met flexibele repair shops
	Nuts: <b>PostNL, Gasunie</b> Food/dranksector: <b>Heineken, Friesland Campina</b> Defensie: <b>Landmacht</b>	Maritiem: <b>Marine, Boskalis, Fugro</b> Defensie: <b>Luchtmacht</b>

\* Groen gemarkeerde bedrijven zijn interessant

\* Oranje gemarkeerde bedrijven zijn mogelijk interessant



## IMOLA: opties voor vervolg en eerste stappen

Opties	Kansen/bedreigingen	Eerste stappen
Als medewerker doorontwikkelen binnen een software-ontwikkelbedrijf met focus op onderhoudsplanning, zoals Ortec	Deze optie heeft perspectief, echter gaat het IP dan vermoedelijk over naar deze partij.	Voorlopig niet opportuun: <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Ben geeft de voorkeur aan een start-up</li> <li>▪ Het past niet in de core business van Gordian</li> </ul>
Samenwerken met consultancy bureau met focus op onderhoudsplanning	Dit is vermoedelijk geen serieuze optie, omdat consultancy bureaus in deze branche (1) niet innovatief zijn en (2) vaak een samenwerkingsverband hebben met grotere software leveranciers (die hier niet op zitten te wachten)	Deze optie wordt voorlopig niet opportuun geacht
Vormen van een consortium betalende bedrijven uit netwerk Gordian	Dit is de meest interessante optie voor zowel Ben als Gordian. Er zijn echter nog geen concrete betalende 'leads' (wel: interesse van o.a. NS, GVB, PostNL). Het is nog onvoldoende duidelijk wat het oplevert.	Ben en Maarten gaan aan de slag met het ontwikkelen van een 'pitch' waarin we de toegevoegde waarde van de applicaties concreet maken. <b>Gereed: 20 juni 2019.</b>
Tijd kopen/doorontwikkelen via Marconi	'Veilige haven' voor doorontwikkelen; budget is vermoedelijk beperkt	Staat reeds op het vizier binnen Marconi. Ben en Gordian zijn/gaan in gesprek over IP/voorwaarden voor samenwerking
Nieuw ontwikkelbudget aanwenden buiten Topsector Logistiek	Budget mogelijk beschikbaar via alternatieve kanalen, zoals ontwikkelingsmaatschappijen (BOM, REWIN), via provincie of bv. havenbedrijf Rotterdam. We kennen dit netwerk alleen niet goed.	Jasper brengt de opties in kaart en geeft advies over eventuele vervolgstappen