

MARKTCONSULTATIE

ERP-software

Versie : 1.0
Datum : 20-11-2019
Status : definitief
Opsteller : E. Woolderink

Behoudens ingeval van door de wet gestelde uitzonderingen mag niets van deze Uitnodiging tot Aanmelding worden verveelvoudigd en/of openbaar gemaakt zonder schriftelijke toestemming van Cogas Facilitaire Diensten B.V.

Inhoudsopgave

1.	Inleiding	3
1.1.	Doel van de marktconsultatie.....	3
1.2.	Beoogde aanbestedingsprocedure.....	3
1.3.	Gunningscriterium	3
2.	Cogas	4
2.1.	Businessunits	4
2.2.	Verzorgingsgebied	4
2.3.	Organisatiestructuur.....	5
3.	Achtergrondinformatie	5
3.1.	Ondersteunende processen	5
3.2.	Beoogde scope	6
3.3.	Omvang.....	7
4.	Voorwaarden	7
4.1.	Spelregels.....	7
4.2.	Voorwaarden	7
4.3.	Toestemming	8
4.4.	Partijen	8
5.	Procedure.....	8
5.1.	Stappen.....	8
5.2.	Planning	10
5.3.	Informatieverstrekking en contactpersoon.....	10
	BIJLAGE A Vragenlijst	11
	Bijlage B Kostenoverzicht.....	15
	Bijlage C Beschrijvend document - concept.....	16

1. Inleiding

Cogas start binnenkort een Europese aanbesteding voor het verkrijgen van nieuwe ERP-software voor de ondersteuning van de bedrijfsprocessen. Om deze aanbesteding zo efficiënt en effectief mogelijk te laten verlopen en om een kwalitatief hoogwaardige uitvraag te kunnen doen wordt voorafgaand aan de aanbesteding deze marktconsultatie gedaan.

1.1. Doel van de marktconsultatie

Cogas wenst in dit stadium een reactie vanuit de markt vóórdat zij daadwerkelijk een aanbesteding in gang zet. Het doel van de marktconsultatie is onder andere het voorkomen dat Cogas onmogelijke vragen aan marktpartijen stelt en borgen dat een aanbesteding kan rekenen op serieuze belangstelling en aanbod van de markt.

Cogas beoogt met deze marktconsultatie:

- De markt in kennis te stellen van de beoogde aanbesteding (vooraankondiging);
- Een goed beeld te krijgen van de relevante marktomstandigheden en de (mogelijke) complexiteit van de opdracht;
- Kennis te maken met aanbieders van standaard ERP-software en kennis op te doen van deze ERP-software;
- De kwaliteit van de uitvraag en het programma van eisen te verhogen en aan te laten sluiten bij de marktmogelijkheden.

1.2. Beoogde aanbestedingsprocedure

Cogas is voornemens om na de marktconsultatie een Europese aanbesteding volgens de Niet Openbare procedure te gaan houden. De procedure zal medio januari op de markt gezet worden met de intentie om de gunning voor september 2020 af te kunnen ronden. Als onderdeel van de gunningsprocedure zullen geselecteerde inschrijvers gevraagd worden om use cases uit te werken. Gezien de hoogte van de kosten voor het maken van een aanbieding door de leverancier wil Cogas maximaal 3 inschrijvers in de gelegenheid stellen om een inschrijving te doen.

1.3. Gunningscriterium

Voor de Europese aanbesteding zal het gunningscriterium Economisch Meest Voordelige Inschrijving (EMVI) gehanteerd worden. De prijs, onderverdeeld in ondermeer implementatie-, licentie-, trainings- en onderhoudskosten, zal voor ca. 30% meetellen waarmee de kwaliteit voor ca. 70% mee zal tellen. De beoogde gunningscriteria (in willekeurige volgorde) zijn onder andere:

- Uitwerking use cases
- Implementatieplan/-ondersteuning
- Training & opleiding
- Nazorg & beheer

2. Cogas

2.1. Businessunits

Cogas is al ruim 50 jaar actief als regionaal netwerkbedrijf in een groot deel van Twente en de gemeente Hardenberg. Onze bedrijfsonderdelen richten zich op de ontwikkeling, de aanleg en het beheer van netwerken voor gas, elektriciteit, warmte en telecommunicatie. Daarnaast bieden we onze expertise aan op het gebied van duurzame energieoplossingen.

De Cogas-groep bestaat uit meerdere bedrijfsonderdelen die zich richten op verschillende specialismen.

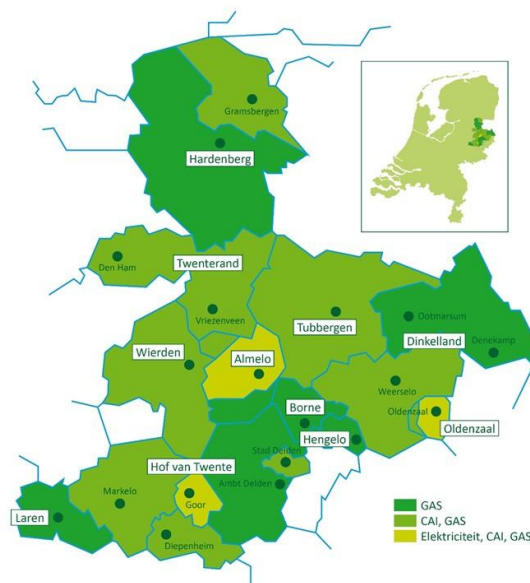
- **Duurzame energie.** Cogas investeert in duurzame initiatieven en is betrokken bij vele projecten op het gebied van o.a. warmte-koudeopslag, warmte uit biomassa en biogasproductie. Ook ondersteunen we klanten en bedrijven die zelf duurzame energie opwekken en terugleveren.
- **Glasvezel en coax.** Cogas is voor 50% eigenaar van Cogas Kabel Infra, die verantwoordelijk is voor de aanleg en het beheer van glasvezel- en coaxnetwerken voor internet, telefoon en televisie.
- **Beheer gas- en elektriciteitsnetwerk.** Coteq Netbeheer is verantwoordelijk voor de aanleg en het onderhoud van het gas- en elektriciteitsnet en voor een veilig en betrouwbaar transport van gas en stroom naar woningen en bedrijven. De monteurs van Cogas voeren deze werkzaamheden in opdracht van Coteq Netbeheer uit.
- **Bedrijfsvoering.** Cogas Facilitaire Diensten BV zal optreden als aanbestedende dienst in haar rol als ondersteuner van de verschillende Cogas bedrijven. Bedrijfsvoering bevat onder andere de afdelingen: ICT, Inkoop, Finance, Controlling, Servicedesk, Communicatie, KAM en Juridische zaken.

2.2. Verzorgingsgebied

Het verzorgingsgebied van Cogas beslaat de Gemeentes Almelo, Borne, Dinkelland, Hardenberg, Hof van Twente, Oldenzaal, Tubbergen, Twenterand en Wierden. In dit gebied heeft Cogas ongeveer 150.000 aansluitingen op het gebied van Gas, Elektra, Kabel, Glasvezel, Warmte en Koude.

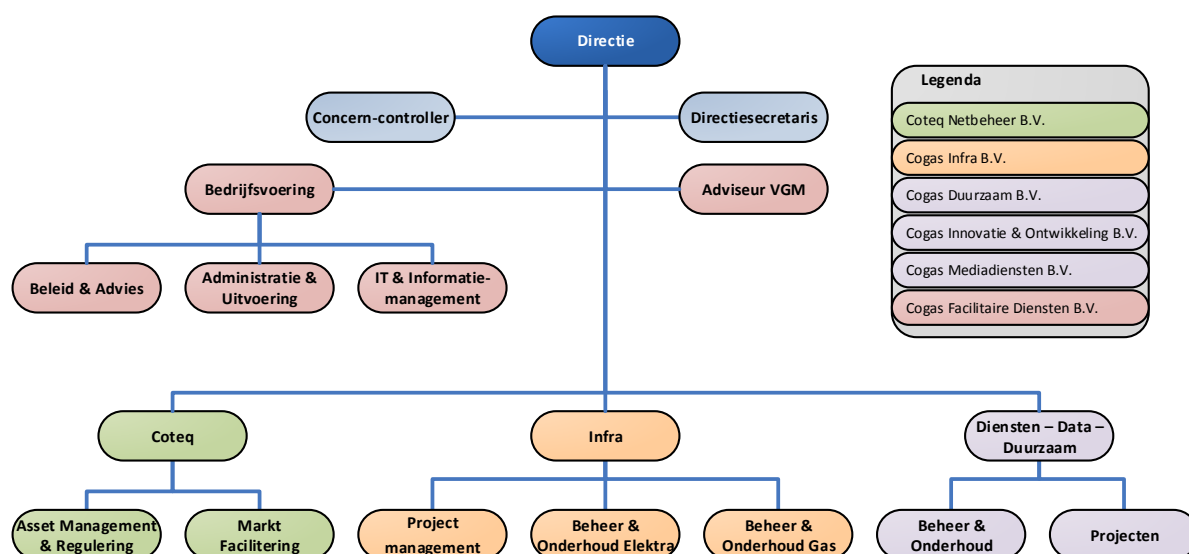
De ca. 250 medewerkers werken vanuit de locatie aan de Rohofstraat te Almelo en bestrijken vandaaruit het hele verzorgingsgebied.

Meer informatie over Cogas is te vinden op www.cogas.nl en informatie over Coteq is te vinden op www.coteq.nl.



2.3. Organisatiestructuur

Onderstaand schema geeft de organisatiestructuur van de Cogas-groep weer.



3. Achtergrondinformatie

3.1. Ondersteunende processen

Cogas wil het duurzame netwerkbedrijf zijn dat zich vanuit haar maatschappelijke rol en regionale positionering actief richt op zowel excellent netbeheer als op het versnellen van de energietransitie in haar regio. Omdat Cogas excellent netbeheer voor haar klanten, publieke taken, maatschappelijke rol en competenties in energiebeheer combineert, ziet zij, juist nu, een cruciale rol voor zich weggelegd. Deze rol komt tot uiting in haar drie strategische pijlers:

- Excellent netbeheer;
- Duurzame bedrijfsvoering;
- Versnelling Energietransitie.

Voor de operationele uitvoering van deze drie strategische pijlers is een organisatie nodig die flexibel is, die zich kan aanpassen aan de veranderende situatie, met medewerkers die deze veranderende situatie aankunnen en daarin ook het voortouw durven te nemen. De ondersteunende processen dienen snel te kunnen worden aangepast aan een nieuwe marktsituatie, zoals bij de ontwikkeling van duurzame energie. De automatisering van deze bedrijfsondersteunende processen dient daarbij mee te kunnen bewegen.

De uitgangssituatie bij Cogas is:

- De Cogas organisatie is vooral gericht op netbeheer en infrastructurele projecten, de nieuwe ontwikkelingen bij Diensten – Data – Duurzaam (DDD) en de bedrijfsprocessen die daarbij horen zijn in ontwikkeling;
- De automatisering, die inmiddels 20-30 jaar oud is, is versnipperd en daardoor complex en moeilijk aan te passen aan de nieuwe situatie. Hierdoor is Cogas onvoldoende in staat om nieuwe producten en diensten/processen op te nemen in het bestaande ERP-landschap, wat wel nodig is;
- Cogas is niet in staat om processen te vereenvoudigen in het bestaande ERP landschap, wat nodig is voor excellent netbeheer;
- Doordat het systeemlandschap versnipperd is, is het genereren van managementinformatie complex en tijdrovend;
- De organisatie werkt onvoldoende met geïntegreerde end-to-end processen;

Uit bovenstaande uitgangssituatie blijkt dat Cogas een transitie dient door te maken om van de uitgangspositie naar de gewenste organisatie te komen en zo de operationele uitvoering van de strategische pijlers mogelijk te maken. Hiervoor is een programma opgesteld met als onderdeel daarvan de implementatie van ondersteunende ERP-software.

Voor de ERP-software zijn een aantal uitgangspunten vastgesteld:

- Standaardsoftware op basis van Software as a Service (SaaS) in de cloud;
- Geen maatwerk tenzij absoluut niet anders mogelijk;
- Toekomst vast, dat wil zeggen blijvend ondersteunen van de verdere digitalisering van de processen.

3.2. Beoogde scope

Leveren, implementeren (incl. trainingen) en onderhouden van de nieuwe ERP-omgeving voor Cogas, voor de processen van de verschillende businessunits onderverdeeld in:

- een regionale netbeheerder,
- een projectenorganisatie,
- een facilitair bedrijf,
- een beheersorganisatie,
- een innovatie organisatie,

waarbij processen zoals End-to-end O2C¹, P2P², R2R³ inclusief projecten, magazijn en HR ondersteund worden met als optie(s):

- Payroll
- Klantportalen
- Integratie
- Masterdata management
- BI (integratie)

Ter informatie zie ook bijlage C de eerst aanzet voor een beschrijvend document.

¹ Order to Cash

² Purchase to Pay

³ Record to Report

3.3. Omvang

Cogas wenst met de marktconsultatie ook globaal inzicht te krijgen in de te verwachten kosten voor het leveren, implementeren en in stand houden van de ERP-software. In de vragenlijst wordt daar een inschatting van gevraagd, waarbij de volgende uitgangspunten gehanteerd kunnen worden:

- Aantal medewerkers: ca. 220, waarvan tussen 35-60 “zware” gebruikers.
- Aantal inkoopfacturen ca. 10.000/jaar
- Aantal verkoopfacturen ca. 36.000/jaar
- Aantal projecten ca. 700/jaar
- Aantal tijdschrijvers ca. 150

4. Voorwaarden

4.1. Spelregels

Bij deze marktconsultatie gelden de navolgende algemene bepalingen en spelregels:

- Het staat partijen vrij om deel te nemen aan de marktconsultatie. Op basis van de doelstelling(en) van Cogas kunnen marktpartijen zelf inschatten of het zinvol voor hen is om mee te doen.
- Cogas behoudt zich het recht voor om niet te gaan aanbesteden dan wel een eventuele aanbesteding/ontwikkeling op een andere wijze uit te voeren dan in dit document beschreven.
- Deelname aan de marktconsultatie is niet verplicht voor eventuele latere deelname aan een aanbesteding.
- Deze marktconsultatie zal niet leiden tot een opdracht en is nadrukkelijk ook niet bedoeld als onderhandeling over een mogelijke opdracht.
- Deze marktconsultatie is geen verkapte competitieronde, dat wil zeggen dat al dan niet deelnemende marktpartijen gelijke kansen hebben in een eventueel navolgende aanbestedingsprocedure.
- Marktpartijen kunnen geen rechten ontleen aan deelname aan de consultatie of aan enige informatie die tijdens de marktconsultatie wordt verstrekt.
- Cogas verstrekt geen vergoeding voor deelname aan de marktconsultatie.
- Bescherming van intellectuele eigendomsrechten is uitsluitend mogelijk als deelnemers vertrouwelijkheid kunnen claimen bijvoorbeeld op grond van bestaande intellectuele eigendomsrechten.
- Cogas zal uitsluitend verslag doen van de marktconsultatie als er door Cogas nieuwe informatie is gegeven aan één of meer van de deelnemers. Hierdoor wordt een informatievoorsprong bij een eventuele vervolprocedure weggenomen.
- Cogas heeft voorliggend document met grote zorgvuldigheid samengesteld. Mochten er desalniettemin onduidelijkheden en/of onjuistheden worden aangetroffen dan verzoeken wij u hier per omgaande melding van te maken.
- Door deelname aan de marktconsultatie verklaart de deelnemende marktpartij akkoord te zijn met alle genoemde voorwaarden en spelregels.
- De communicatietaal voor deze marktconsultatie is Nederlands.

4.2. Voorwaarden

Cogas hanteert voor het sluiten van overeenkomsten haar algemene inkoopvoorwaarden en de aanvullende voorwaarden (overeenkomst afhankelijk). Deze voorwaarden zijn terug te vinden op de website www.cogas.nl/algemene-voorwaarden.

4.3. Toestemming

Door deelname aan de marktconsultatie geeft de informatieverstrekker toestemming aan Cogas om die informatie te gebruiken voor de te houden aanbesteding.

4.4. Partijen

Het staat iedere partij vrij om deel te nemen aan de marktconsultatie. De uitvraag wordt door Cogas aangemeld op TenderNed, waar de vragenlijst van gedownload en ingestuurd kan worden.

Daarnaast zal Cogas, om zeker te stellen dat zij informatie verkrijgt, actief een aantal potentiële opdrachtnemers benaderen met de vraag om deel te nemen aan deze marktconsultatie. Daarbij wordt ernaar gestreeft om van meerdere verschillende product-aanbieders informatie te verkrijgen. De namen van de partijen die deelgenomen hebben aan de marktconsultatie zullen niet met die partijen gedeeld worden.

5. Procedure

5.1. Stappen

De marktconsultatie bestaat uit de volgende stappen, die hierna worden toegelicht:

1. Uitsturen vragenlijst
2. Toelichting op de vragen
3. Indienen en ontvangst ingevulde vragenlijst
4. Toelichting op de antwoorden
5. Terugkoppeling deelnemers

5.1.1. Uitsturen vragenlijst

De vragenlijst zal uitgestuurd worden via de aanbestedingswebsite www.Tenderned.nl. Om sowieso een respons te krijgen zal Cogas actief een aantal aanbieders benaderen om hun te wijzen op de marktverkenning. Deze aanbieders zijn gekozen naar aanleiding van een internet zoekactie, waarbij gezocht is naar een zo groot mogelijke diversiteit aan ERP-oplossingen.

5.1.2. Toelichting op de vragen

Biedt het marktconsultatiedocument voldoende informatie om te bepalen of uw ERP-software geschikt is voor Cogas en haar processen? Zo nee, welke informatie mist u, of waar is de informatie onduidelijk of tegenstrijdig? Deze vragen ziet Cogas graag beantwoord voordat de antwoorden ingediend worden. Hiervoor biedt Cogas de mogelijkheid om toelichting/verduidelijking te vragen over deze marktverkenning.

Deze vragenronde zal via de aanbestedingswebsite verlopen. De antwoorden zullen op hetzelfde moment aan de dan bekende geïnteresseerde partijen aangeboden worden via de aanbestedingswebsite.

5.1.3. Indienen & ontvangst ingevulde vragenlijst

De antwoorden op de vragen kunnen via de aanbestedingswebsite ingediend worden. Cogas zal pas na de sluitingsdatum voor indienen de documenten openen en verdelen onder het team dat de marktverkenning uitvoert.

De vragenlijst van bijlage A wordt als WORD-bestand beschikbaar gesteld op het aanbestedingsplatform. Verzocht wordt om dit document te gebruiken en in te dienen als beantwoording op de vragen. Daarnaast wordt op de aanbestedingwebsite nog aanvullende informatie gevraagd voor de afwikkeling van de marktconsultatie.

5.1.4. Toelichting op de antwoorden

Om de beantwoording van de vragen goed te begrijpen en inzicht te krijgen in de standaardoplossing wil Cogas naast de schriftelijke informatie een mondelinge toelichting op de vragen in combinatie met een demo van de ERP-software.

Om zo'n breed mogelijk beeld van de markt te krijgen zal per ERP-oplossing een aanbieder uitgenodigd worden. De keuze zal random zijn uit de aanbieders.

Doelstelling van de demo is een gevoel te krijgen van de "look and feel" van de ERP-software en een indruk van de standaardprocessen voor Cogas. Gedacht kan worden aan een demo van:

- Realisatie, facturatie en activering van een project (aanleg van een gas/elektra/warmte/glasvezel-netwerk);
- Purchase to pay proces;
- Genereren van management rapportage;

5.1.5. Financiële vastlegging en rapportage; Terugkoppeling deelnemers

De resultaten van de marktconsultatie worden geanonimiseerd weergegeven in een marktconsultatieverslag. Financiële componenten worden ten allen tijde vertrouwelijk behandeld en per definitie niet opgenomen in het verslag. Indien uw reactie meer vertrouwelijke informatie bevat, wordt u verzocht expliciet aan te geven welke onderdelen en/of antwoorden vertrouwelijk te behandelen zijn.

Het proces wordt dan ook formeel afgerond door middel van een verslag dat naar aanleiding van de resultaten van de marktconsultatie wordt opgesteld. Naast de resultaten van de consultatie wordt hierin ook aangegeven wat Cogas van plan is te gaan doen met de geleverde input. Het verslag wordt na afloop beschikbaar gesteld aan alle deelnemers en wordt tevens in geval van een eventuele aanbesteding beschikbaar gesteld aan gegadigden.

De informatie verkregen uit de marktconsultatie wordt daarom alleen gebruikt om de aanbestedingsdocumenten te optimaliseren en aan te laten sluiten bij de marktsituatie. Een partij die informatie verstrekt kan uit die informatieverstrekking geen enkele rechten ontleen. Indien informatie niet publiekelijk gedeeld kan worden, ook wanneer dit geanonimiseerd is, dan dient dit vooraf uitdrukkelijk kenbaar gemaakt te worden.

5.2. Planning

Onderstaand tabel geeft de geplande datums voor marktconsultatie weer.

Marktconsultatie	Datum
Publicatie uitnodiging marktconsultatie	22-11-2019
Verzoeken voor nadere informatie tot	04-12-2019; 09:00 uur
Publicatie nadere toelichting	10-12-2019
Indienen van beantwoording tot	19-12-2019; 12:00
Mondelinge toelichting	08-01-2020 09-01-2020
Verzenden van verslag	16-01-2020

5.3. Informatieverstrekking en contactpersoon

Primair verloopt de communicatie voor deze marktconsultatie via de aanbestedingswebsite www.tenderned.nl. De contactpersoon namens Cogas is dhr. E. Woolderink met als vervanger. mevr. K. Vleerbos. Deze contactpersonen zijn te bereiken via de aanbestedingswebsite alsook via:

Algemeen		
Cogas BV	Dhr. E. Woolderink	Mevr. K. Vleerbos
Postbus 71	e.woolderink@cogas.nl	k.vleerbos@cogas.nl
7600 AB Almelo	0 622 922 189	0 546 836 719
0546 836 666		
aanbesteding@cogas.nl		

Vooruitlopend op de aanbesteding wil Cogas ook in dit stadium zorgen voor een gelijke positie van alle deelnemers. Het is daarom niet toegestaan om tijdens deze marktconsultatie rechtstreeks contact op te nemen met (ingehuurde) medewerkers van Cogas over de marktconsultatie.

BIJLAGE A Vragenlijst

Om de kwaliteit van de aanbesteding voor het inkopen van een ERP-omgeving te verhogen ontvangt de aanbestedende dienst graag antwoord op de hiernavolgende vragen.

Voor een adequate verwerking ontvangen wij graag deze bijlage (als WORD-document bijgevoegd) graag ingevuld retour.

Vraag 1	Welke (standaard) oplossing levert u, die past op de situatie, het applicatielandschap en de eisen en wensen van Cogas? Ligt daarbij toe waarom u dit vindt en wat de meerwaarde (unique selling point) voor Cogas is.
Vraag 2	Is de in vraag 1 genoemde oplossing gebaseerd op een Saas, Public Cloud, Private Cloud of een on-premise omgeving?
Vraag 3	Maakt u daarbij gebruik van diensten/producten van derden en zo ja, van wie en voor welk deel maakt u gebruik van die diensten/producten?
Vraag 4	Hoe is de beveiliging van data en diensten geborgd bij een Cloud oplossing en staan servers die gebruikt worden alleen in Europa? NB: Groot Brittannië dient hierbij als niet Europees land beschouwd te worden.

Vraag 5	Kunt u op basis van de beschikbare informatie een grove kostenindicatie voor het gebruik en de implementatie van de genoemde oplossing geven? a. Zo ja, aan welke éénmalige en operationele kosten moet dan gedacht worden (zie ook bijlage B voor een opsomming van Cogas)? NB: Voor de goede orde. Deze inschattingen zijn niet bindend, maar bedoeld voor Cogas om een beeld van de omvang van de aanbesteding te kunnen maken. b. Zo nee, welke informatie mist u om een dergelijke inschatting af te kunnen geven?
Vraag 6	Welke implementatie ervaringen heeft u eerder opgedaan die voor de implementatie van uw oplossing voor Cogas van belang zijn en welke inzet en betrokkenheid van Cogas heeft u hierbij nodig? Of bestaat er zoiets als een standaard implementatie?
Vraag 7	Met welke implementatiedoorlooptijd dient rekening gehouden te worden – vooropgesteld dat Cogas de gevraagde ondersteuning biedt – en welke implementatiestrategie (gefaseerd of big bang) zou u hanteren? Waarom?
Vraag 8	Hoeveel vergelijkbare implementaties van de bij vraag 1 genoemde oplossing heeft u in de afgelopen 2 jaar al gedaan en tegen welke valkuilen bent u aangelopen?

Vraag 9	Welke informatie heeft u nodig om een passende ERP-oplossing aan te kunnen bieden?
Vraag 10	Wat is de bedrijfsvisie op markt- en productontwikkeling? Waar zet uw bedrijf op in?
Vraag 11	In hoeverre biedt de ERP-software ondersteuning in het kader van preventieve en repressieve controlemaatregelen en in hoeverre kan de ERP-software application control en functiescheiding geautomatiseerd afdwingen?
Vraag 12	Welke ondersteuning kunt u als aanbieder bieden bij het implementeren van het pakket en in beheer en onderhoud van het pakket?
Vraag 13	Welke zaken wilt u COGAS meegeven ten aanzien van de use cases die momenteel worden uitgewerkt?

Vraag 14	In hoofdstuk 2 is in hoofdlijnen weergegeven wat de uitgangspunten zijn die Cogas wil hanteren voor de aanbesteding. Kunt u reflecteren op de gegeven informatie in hoofdstuk 2 en welke suggesties ter verbetering wilt u meegeven aan Cogas?

Bijlage B Kostenoverzicht

De prijzen zijn excl. BTW en zijn een realistische inschatting van de werkelijke kosten, echter Cogas zal hier geen rechten aan ontleiden. De inschatting van de kosten is enkel bedoeld om een indicatie te krijgen van de totale kosten van het project.

Omschrijving		Bedrag	
1	Eenmalige implementatiekosten, onderverdeeld in:		
	- Migratie	€	
	- Inrichten	€	
	- Opleiden	€	
	- Koppelingen	€	
	- Datamigratie	€	
	- Overig	€	
2	Jaarlijkse kosten voor:		
	- Onderhoud (updates, etc.)	€	
	- Beheerskosten (SLA)	€	
3	Jaarlijkse licentiekosten, onderverdeelt naar type gebruiker:		
	- Groot gebruiker	€	
	- Klein gebruiker	€	
4	Ondersteuningskosten:		
	- Training/opleiding (per gebruiker)	€	
	- Uurtarief consultant senior	€	
	- Uurtarief consultant medior	€	
	- Uurtarief consultant junior	€	
5	Overige kosten:		
	- Eenmalig	€	
	- Jaarlijks	€	
	TOTAAL	€	

Bijlage C Beschrijvend document - concept

Hierna een eerste aanzet van de processen die opgenomen worden in het beschrijvend document. Dit document is nog in ontwikkeling en zal gaande weg nog aangepast worden.

Processen

Proces Financiën (R2R)

Dit proces bevat op hoofdlijnen per vennootschap de onderstaande onderdelen:

- Verwerking bankmutaties (automatische bankkoppeling)
- Verwerken inkoopfacturen en verkoopfacturen
- Activa administratie
- Rubricering posten naar rapportage (bv. W&V, Balans, financiële rapportages)
- Financiële verslaglegging
- E-billing functionaliteit voor zowel crediteuren- als debiteurenfacturen
- Assetmanagement systeem inclusief verwerking transacties van het aansluitregister LIP (mijn aansluiting.nl)
- Verkoopfacturatie: ondersteunen van; OF integreren met:
 - de markt faciliterende modellen (software) van EDSN.
 - meterstanden en verbruiken (nu in Mecoms)

Consolidatie van de vennootschappen en financiële verslaglegging

Proces Inkoop (P2P)

Dit proces bevat op hoofdlijnen per vennootschap de onderstaande onderdelen:

- Contractmanagement
- Verwerken inkooporders
- Bewaken levertijden
- Verwerken inkoopfacturen inclusief workflow
- Leveranciers- en kwaliteitsmanagement
- Integratie met Europese aanbestedingen platform (bijv. Negometrix)

Proces Logistiek

Dit proces bevat op hoofdlijnen per vennootschap de onderstaande onderdelen:

- Bron artikelenbestand (prijs en actieve artikelen)
- Verwerken magazijnmutaties (oa kabelvoorraad)
- Uitgifte en inname van goederen

Materialen en diensten derden

Proces Projecten en onderhoud

Dit proces bevat op hoofdlijnen per vennootschap de onderstaande onderdelen:

- Begroting projectkosten (Aanneming/Materiaal/Uren)
- Aanbrengen van Projectstructuur (sturing van uitgaven)
- Onderscheid tussen afgeronde projecten en Onderhanden Werk
- Onderhoud en onderhoudsplanning
- Aanmaken inkooporders
- Rapportage bestedingen
- Goedkeuringsproces van kosten (OA / Materialen / Uren)
- Projectrapportage
- Tijdverantwoording
- Capaciteitsplanning

HR en Salarisverwerkingsproces

Dit proces bevat op hoofdlijnen per vennootschap de onderstaande onderdelen:

- Ondersteunen van HR instroom-doorstroom-uitstroom proces
- Verwerken Personeelsmutaties
- Verlofadministratie
- (Integratie met) Salarisadministratie
- Verwerken declaraties
- Digitale personeelsdossiers

Mogelijk externe integratie

Integratie met externe systemen met de navolgende specifieke functionaliteit. Dit omdat dit (mogelijk) niet in alle generieke ERP-oplossingen is ondersteund:

- HR+Salarisverwerking
- Facturatie GV (groot verbruik) en KV (klein verbruik): meteringverwerking en facturatie.
- Aansluitregister LIP (mijn aansluiting.nl) EDSN
- Digitaal samenwerkingsplatform (DSP)
- Klantportaal
- Negometrix (Europese)aanbestedingen en contractregister
- Power BI
- Microsoft Office (Word, Excel, Outlook)