



Verslag Marktconsultatie

PERCEEL 1: AANSCHAF EN ONDERHOUD SPECIALISTISCH MATERIEEL

Referentienummer ITR-1000683

Behoudens ingeval van door de wet gestelde uitzonderingen mag niets van deze Offerteaanvraag worden vereenvoudigd en/of openbaar gemaakt zonder schriftelijke toestemming van Enexis.

INHOUDSOPGAVE

1	ALGEMEEN.....	3
2	BESCHRIJVING SITUATIE AANSCHAF SPECIALISTISCH MATERIEEL	3
2.1	Achtergrond	3
2.2	Huidige situatie.....	3
2.3	Gewenste situatie	4
2.4	Doel en doelgroep	5
3	VRAAGSTELLING & BEANTWOORDING: AANSCHAF	6
4	BESCHRIJVING SITUATIE: KEURING EN KALIBRATIE	9
4.1	Achtergrond	9
4.2	Huidige situatie.....	9
4.3	Gewenste situatie	9
4.4	Doel en doelgroep	9
5	VRAAGSTELLING & BEANTWOORDING: KEURING EN KALIBRATIE	10

1 ALGEMEEN

Ter voorbereiding op de Europese aanbesteding voor de aanschaf en het onderhoud van specialistisch materieel is een marktconsultatie gehouden. Deze marktconsultatie is gepubliceerd via Merccell op Tendered en TED. Alle geïnteresseerde partijen hadden via deze platformen toegang tot de Marktconsultatie.

2 BESCHRIJVING SITUATIE AANSCHAF SPECIALISTISCH MATERIEEL

2.1 Achtergrond

Het gremium wat zich buigt over het (laten) ontwikkelen, toevoegen en standaardiseren van nieuwe materieel is de materieelcommissie. De materieelcommissie is opgesplitst in twee werkgroepen, één voor gas en één voor elektra. De materieelcommissie borgt het veilig en uniform gebruik van gereedschappen, meetapparatuur en PBM's.

In de afgelopen periode is de situatie rondom aanschaf en beheer van Materieel (Gereedschap) volledig in kaart gebracht. Binnen Enexis is een duidelijke scheiding gemaakt tussen handgereedschap (standaard materieel) en specialistisch materieel. Voor de eerste is een Europese aanbestedingsprocedure doorlopen waarna een contract is afgesloten met Magema voor de levering van al ons standaard materieel. Deze overeenkomst loopt door tot 30 juni 2026.

Het specialistische materieel is voor de monteurs van Enexis van essentieel belang om hun werk veilig, snel en goed te kunnen uitvoeren. Het niet hebben van het juiste materieel leidt direct tot vertragingen in het werkveld. Met de enorme versnelling die wij nu moeten maken rondom de energietransitie is het tijdig hebben van het juiste materieel een randvoorwaarde om deze versnelling mogelijk te maken.

2.2 Huidige situatie

Voor het specialistisch materieel hebben wij contracten en afspraken met een groot aantal leveranciers. Voor elke leverancier zijn maatwerk afspraken gemaakt. Dit maakt het managen van deze afspraken niet eenvoudig.

Contractbeheer en Contractmanagement was tot heden niet formeel ingericht binnen de organisatie.

Het proces met betrekking tot het toevoegen van nieuw materieel volgt een vaste route. Een voorstel voor het toevoegen van een nieuw middel wordt ingebracht bij de materieelcommissie. Binnen de materieelcommissie wordt een eerste afweging gemaakt met betrekking tot nut en noodzaak. De tweede stap, na het vaststellen van nut en noodzaak door de materieelcommissie, bestaat uit het testen van één of meerdere versies van het betreffende stuk materieel. Op basis van een verslag van deze test neemt de materieelcommissie een definitieve beslissing. Gestandaardiseerd materieel wordt opgenomen in ons handboek ter inzage voor alle gebruikers. Daadwerkelijk besteld materieel wordt opgenomen in ons registratiesysteem voor het in omloop zijnde materieel. Hierin staat de aanschafdatum, keuringsdatum enz..

Betreft het materieel van een voor ons bekende partij, dan wordt deze onder de bestaande afspraken afgenomen. Betreffen het ons onbekende leveranciers, dan wordt naast de producttest op basis van een offerteronde een keuze gemaakt.

Gestandaardiseerd materieel wordt opgenomen in onze bestelcatalogus (Proactis). Alle bestellingen die worden geplaatst gaan via dit systeem.

Materieel wordt direct bij de besteller (vestigingen of betreffende EBS locatie) afgeleverd en worden niet door ons op voorraad gehouden.

2.3 Gewenste situatie

Wij hebben onderzocht of een broker onze organisatie vergaand kan ontzorgen in het proces rondom de aanschaf van het specialistisch materieel, maar ook daaraan gerelateerde taken.

Uitgangspunten voor de inzet van een broker:

- Wij willen alle beheerstaken rondom de aanschaf van het materieel onderbrengen bij de broker. Taken van de broker:
 - Het realiseren van een punch-out catalogus
 - Het oppakken van het volledige proces vanaf bestelling tot aan levering op de gewenste locatie en facturatie
 - Verwerken van indexeringen in deze punch-out catalogus, na akkoord van Enexis
 - Het opstellen, aanleveren en updaten van de specificaties van al het materieel volgens een vast format
 - Het updaten van de handboeken voor onze gebruikers en toevoegen materieel in ons registratiesysteem (nu Xmat) volgens een vast format
 - Het zoeken en selecteren van de juiste leverancier voor het gevraagde materieel (in overleg met Enexis)
 - Het op verzoek van Enexis toevoegen van leveranciers en/of materieel aan de punch-out catalogus, bij voorkeur inclusief het vastleggen van eisen t.a.v. keuring en kalibratieplicht (en planning)
 - Deelnemen aan de klachtenprocedure
- Ook vragen wij van de broker om als sparringspartner ons te adviseren en mee te denken in nieuwe ontwikkelingen en een efficiënter proces.
 - Advies rondom doorontwikkelingen van materieel. Daarbij willen wij wel de ruimte houden om de ontwikkeling van nieuw materieel rechtstreeks uit te zetten bij een leverancier. Het product wordt dan na ontwikkeling toegevoegd aan de punch-out catalogus.
 - Wij vragen onze broker kritisch te kijken naar ons huidige assortiment en met voorstellen te komen ter verbetering van dit assortiment. Ook op het gebied van uniformiteit en terugdringen van mogelijk overbodige kosten. Bij strategisch materieel willen wij graag minimaal 2 leveranciers behouden.

2.4 Doel en doelgroep

Het doel van Enexis voor deze marktconsultatie was om te onderzoeken of het pakket Specialistisch materieel E&G (zie voor een impressie bijlage 1 – Overzicht specialistisch materieel) kan worden ondergebracht bij een zogenaamde “broker”. Het overzicht specialistisch materieel is niet volledig, hier kunnen geen rechten aan worden ontleend en zal later nog uitgebreid worden.

Onder een broker verstaan wij een onafhankelijk bedrijf dat levering van specialistisch materieel organiseert en uitvoert namens derde partijen. Wij zijn nog aan het afwegen of het ook mogelijk is een leverancier van materieel te laten optreden als broker. Deze moet dan wel garanderen dat het beste product wordt geleverd en niet per sé het eigen materieel. Wij wilden graag toetsen of hier animo voor is en wat de ervaringen zijn met een dergelijke constructie.

3 VRAAGSTELLING & BEANTWOORDING: AANSCHAF

Als uitkomst van de consultatie zijn schriftelijke antwoorden ontvangen onderstaande vragen. In aanvulling op de beantwoording van de vragen hebben ook verschillende bedrijfsbezoeken plaatsgevonden. Hieronder treft u het verslag van de resultaten per vraag.

Vraag 1 Op welke wijze zorgt u dat u toegang heeft tot al het gewenste materieel die in de toekomst door Enexis uitgevraagd kunnen worden?
<i>Op basis van relevante ervaringen tonen verschillende leveranciers aan toegang te hebben tot een voldoende breed assortiment.</i>
Vraag 2 Kunt u alle onder 2.3 beschreven taken uitvoeren?
<i>Uit de beantwoording blijkt dat partijen alle beschreven taken onder 2.3 verwachten te kunnen uitvoeren. Tijdens verschillende bedrijfsonderzoeken is dit ook aangetoond.</i>
Vraag 3 Welke meerwaarde kunt u nog meer bieden naast de beschreven activiteiten onder 2.3?
<i>Onder dit punt zijn diverse uiteenlopende zaken genoemd zoals het begeleiden en uitvoeren van reparaties, uitleen gereedschap op een eigen locatie voor Enexis beheren, sparepool creëren ten behoeve van de continuïteit. De mogelijkheden zijn divers en redelijk uitgebreid.</i>
Vraag 4 Welke risico's ziet u bij het wijzigen van de wijze van werken en hoe kunnen die beperkt of helemaal weggenomen worden?
<i>Als belangrijkste risico wordt genoemd de nu reeds lopende contracten en de overgang hiervan naar een nieuwe broker. De implementatie hiervan mag niet onderschat worden.</i>
Vraag 5 Werkt u met een punch out catalogus die voldoet aan de OCI standaard zodat deze kan worden gekoppeld aan onze Enexis systemen ?
<i>Leveranciers kunnen allen voldoen aan deze wensen</i>
Vraag 6 In 2026 loopt onze huidige contract voor het standaard materieel af. Wij overwegen om deze dienst onderdeel te maken van onze nieuwe aanbesteding. Maakt het opnemen van deze aanvullende dienst (het standaard materieel) deze aanbesteding voor u interessant of juist niet en waarom?
<i>Leveranciers zien dit als een mogelijkheid en vinden dit ook wel interessant maar zien hier ook mogelijke risico's voor Enexis. Door over te stappen op een broker kan het zijn dat de specialistische kennis (op delen) ontbreekt.</i>
Vraag 7 Hoe komt u tot de beste prijs kwaliteit verhouding (zowel levering als diensten), wat is het verdien model?
<i>Men geeft aan te werken met marktconforme prijzen, procesoptimalisatie levert kosten verlaging op. Diensten worden mogelijk apart geprijsd.</i>

Vraag 8 Welke fouten moeten wij niet maken als aanbestedende dienst bij het uitzetten van de deze aanbesteding (eisen, prijsstelling, etc.)?

Bij beantwoording van deze vraag wordt de nadruk gelegd op het juist inrichten van het gunningsmodel waarbij er ook aandacht zou moeten zijn voor kennis & expertise

Uit de beantwoording van de marktconsultatie en de bedrijfsbezoeken is voor Enexis duidelijk geworden wat de mogelijkheden en onmogelijkheden zijn bij de inzet van een broker. Ook de risico's zijn (deels) helder geworden. De input uit de marktconsultatie wordt meegenomen in de aanbestedingsprocedure.



Verslag Marktconsultatie

PERCEEL 2: KEURING EN KALIBRATIE SPECIALISTISCH MATERIEEL - GEREEDSCHAP

Referentienummer ITR-1000683

Behoudens ingeval van door de wet gestelde uitzonderingen mag niets van deze Offerteaanvraag worden verveelvoudigd en/of openbaar gemaakt zonder schriftelijke toestemming van Enexis.

4 BESCHRIJVING SITUATIE: KEURING EN KALIBRATIE

4.1 Achtergrond

De afgelopen jaren is Inkoop & Contractmanagement onderbelicht geweest bij Materieel met als gevolg dat er nagenoeg geen formele contracten zijn afgesloten met de partijen waarmee wij samenwerken. Nu is er de wens om keuring en kalibratie van specialistisch materieel contractueel vast te leggen. Dit betekent dat bij discussies of onenigheden met leveranciers contractuele afspraken, SLAs en KPIs ingeroepen kunnen worden en Enexis op dat moment sterk(er) in zijn schoenen staat.

4.2 Huidige situatie

Voor de keuring en kalibratie van specialistisch materieel geldt dat er momenteel té veel leveranciers zijn binnen Enexis (ca. 300+). Dit heeft als gevolg dat er niet efficiënt gewerkt wordt. Door het ontbreken van contractuele afspraken heeft (centrale) sturing van leveranciers ook niet plaatsgevonden. Naast het ontbreken van formele afspraken was aan dit pakket ook geen contractmanager verbonden. Dit maakte het moeilijk om interne ondersteuning en draagvlak te krijgen bij klachten en escalaties richting de leveranciers.

4.3 Gewenste situatie

“Hoe kan keuring & kalibratie van specialistisch materieel op een zo efficiënt mogelijke wijze worden zodat veiligheid ten allen tijde gegarandeerd wordt, aantal leveranciers teruggedrongen wordt en meer uniformiteit behaald wordt?”

4.4 Doel en doelgroep

Doel van de marktconsultatie en het hierop volgende proces is om een idee te krijgen wat er in de markt mogelijk is op basis van aanschaf, onderhoud keuren en kalibreren van specialistisch materieel. Doelgroepen zijn (huidige) leveranciers en brokers. Partijen kunnen uiteraard ook samenwerkingen tot stand brengen.

De antwoorden uit deze marktconsultatie samen met de specifieke situatie waarin Enexis zich bevindt, hebben in tot weloverwogen beslissingen geleid in de strategie bepaling.

5 VRAAGSTELLING & BEANTWOORDING: KEURING EN KALIBRATIE

Als uitkomst van de consultatie zijn schriftelijke antwoorden ontvangen onderstaande vragen. In aanvulling op de beantwoording van de vragen hebben ook verschillende bedrijfsbezoeken plaatsgevonden. Hieronder treft u het verslag van de resultaten per vraag.

Vraag 1 Zijn de organisaties in staat om een (aanzienlijk) deel van deze dienstverlening te verzorgen?
<i>Leveranciers kunnen een groot deel van de dienstverlening verzorgen. Zo kunnen de meeste leveranciers geografisch voor zowel Noord als Zuid diensten voorzien. Ook kunnen leveranciers ter plaatse keuren, specialistisch materieel ophalen en materieel opgestuurd ontvangen, om later gekeurd terug te bezorgen.</i>
Vraag 2 Zijn al de organisaties in staat om zowel E als G te verwerken voor Enexis?
<i>Er is een duidelijk onderscheid tussen E en G. De huidige E leveranciers kunnen dikwijls ook maar een deel (hun eigen deel) van het totaalpakket E doen. Voor G is dit gelijkaardig. Als we kijken naar Brokers, bemerken we dat zij (zo goed als) alles kunnen verzorgen voor Enexis; dit ofwel rechtstreeks ofwel met partners waarmee samengewerkt wordt.</i>
Vraag 3 Enexis wil onderzoeken of reparaties ook via de keuringsinstantie kunnen lopen, aangezien het materieel ook daarna weer gekeurd moet worden. Is dit mogelijk en wat zijn eventuele aandachtspunten in dit proces?
<i>Kleine reparaties kunnen dikwijls zelf uitgevoerd worden, voor grotere reparaties worden te tools terug opgestuurd naar de initiële producent. De herstellingen hangen dikwijls af van de verwachte reparatiekosten; als deze hoger zijn dan 'X' euro, wordt de tool niet hersteld.</i>
Vraag 4 Enexis zoekt naar een goede uniforme vastlegging in een systeem. Welke rol zouden organisaties hierin kunnen spelen en wat is uw advies rondom het gebruik van systemen voor dergelijke dienstverlening?
<i>Vele organisaties hebben hun eigen IT tool. Echter brengt de aanschaf van deze tool enkele 'gevaren' met zich mee, zoals moeite met connecteren Enexis database, afhankelijkheid leverancier,...</i>
Vraag 5 Welke informatie missen de inschrijvers nog of hebben ze nodig om een goed beeld te krijgen van de huidige situatie maar ook van de toekomstige gewenste situatie rondom keuren en kalibreren?
<i>De inschrijvers wensen een goede uitsplitsing van al de tools per vestiging. Momenteel is er een inventarislijst van verschillende tools voorzien, deze moet verder uitgesplitst worden zodat de aanbesteder een accurate prijsofferte kan opstellen die deel uitmaakt van de inschrijving. Lijst idealiter opstellen met volgende data; tool, locatie, aanschafwaarde, producent,...</i>
Vraag 6 Waar moet Enexis op letten in de aanbesteding? Wanneer wordt dit een interessant traject voor de inschrijver? En andere 'overige punten'?
<i>Duidelijke afbakening van percelen. (Aanschaf en K&K apart, E en G apart?) Ook goed gedefinieerde strategie 'Waar wil Enexis naartoe?'. Voldoende tijd geven aan de inschrijvers om hun aanbieding op te stellen; niet al de partijen zijn even bekend met publieke aanbestedingen.</i>