

Vragen en Antwoorden Nvl I		
Nr	Vraag	Antwoord
1	Enexis houdt expliciet ruimte voor: één geïntegreerde oplossing of twee logisch samenhangende oplossingen mits er één consistent leveranciersbeeld ontstaat (par. 2.3 en 2.4). 1) Verwacht Enexis in deze marktverkenning primair: • inzichten in end-to-end suites, • best-of-breed oplossingen, of • combinaties daarvan (bijv. CLM + VMS / SLM)? 2) Is het wenselijk dat leveranciers expliciet alternatieve oplossingsrichtingen schetsen (bijv. scenario's), of heeft Enexis al een voorkeursrichting? 3) In hoeverre mag de oplossing modulair gefaseerd worden geïmplementeerd passend bij verschillen in volwassenheid per domein?	1) We verwachten gezien onze gewenste situatie inzichten te krijgen wat daar het beste bij past, dit kan end-to-end zijn, best-of-breed of een combinatie daarvan. 2) Ja, graag alternatieve oplossingsrichtingen schetsen zodat wij de mogelijkheden die de markt biedt kunnen meenemen in onze overwegingen 3) Indien er voordelen verwacht worden bij een gefaseerde aanpak, dan vernemen wij die graag. De wijze waarop we uiteindelijk willen implementeren staat nu nog niet vast.
2	De uitvraag omvat contract-, leveranciers-, prestatie-, risico- en compliance-management door elkaar, zonder harde afbakening. 1) Hoe definieert Enexis het onderscheid tussen: • contractmanagement, • leveranciersmanagement, en • servicemanagement 2) Verwacht Enexis dat contractlevenscyclusfunctionaliteit (bijv. authoring, wijzigingsbeheer, expiratiebewaking) volledig onderdeel is van de oplossing? 3) In hoeverre is operationeel servicemanagement (SLA's, incidenten) in scope, versus uitsluitend sturing en monitoring?	1) Contractmanagement: Het sturen op contractdoelstellingen Leveranciersmanagement: Het sturen op leveranciersdoelstellingen en Servicemanagement richt zich op het leveren van waarde door de leverancier, gericht op SLA/ processen/mensen en systemen. De pijlers prestaties, risico's en compliance kunnen daarmee op alle drie niveau's plaatsvinden, met elk hun eigen criteria en focusgebied. 2) Ja, de tooling moet volledige LCM kunnen ondersteunen 3) Operationeel servicemanagement is uitgesloten, dit gebeurt via ServiceNow. De gevraagde tooling zou mogelijk vooral ondersteuning kunnen bieden in relatie tot servicelevelrapportages enz.
3	Er zijn veel rollen benoemd (CMT, Aannemerij, Digital, Legal, Risk, Inkoop), maar geen expliciete governance-structuur. 1) Werkt Enexis nu of beoogt zij te werken met een eenduidig leveranciers-eigenaarschap (single point of accountability)? 2) Hoe belangrijk is rol- en autorisatiesturing per domein (bijv. wat leveranciers zelf mogen uploaden vs. wat intern wordt beoordeeld)? 3) Verwacht Enexis ondersteuning voor RACI-achtige workflow-afspraken rondom leveranciersbesluiten?	1) Binnen de verschillende afdelingen wordt grotendeels gewerkt met single points of accountability op contractniveau. De wens is om dit beter in te richten binnen de verschillende afdelingen, maar Enexis overkoepelend is dit geen wens. 2) Wij gaan ervan uit dat dit essentieel is, inherent aan de verschillende (in- en externe) rollen en taken binnen contract- en leveranciersmanagementprocessen. 3) Dat kan, maar is geen must.
4	CATS-CM wordt genoemd als richtinggevend kader 1) Op welk volwassenheidsniveau (CATS-CM) bevinden de meeste CMT's zich momenteel? 2) Verwacht Enexis een oplossing die CATS-CM inhoudelijk afdwingt, of een oplossing die CATS-CM faciliteert en volgt? 2) Staat Enexis open voor tooling die ook andere contractmanagement frameworks ondersteunt?	1) Veel aspecten van CATS CM zijn aanwezig, het is echter vooral een proces van uniformeren binnen de teams. Dat is de fase waarin Enexis zich momenteel begeeft. 2) We hoeven niet perse een tooling die de werkwijze inhoudelijk afdwingt. Het heeft de voorkeur een tooling te contracteren, welke de facetten van CATS CM faciliteert 3) Enexis is nog in een verkennende fase, dus we staan zeker open om te bekijken wat de markt aanbiedt. Mogelijk dat een ander framework de werkwijze net zo goed kan ondersteunen
5	Automatisering wordt expliciet gevraagd, maar niet gekwantificeerd. 1) Welke processen hebben prioriteit voor automatisering (bijv. certificaatbeheer, risicobeoordelingen, QBR-cycli)? 2) In hoeverre is workflow-configuratie door key users gewenst versus vaste processen? 3) Mogen leveranciers in de beantwoording onderscheid maken tussen standaardfunctionaliteit en maatwerk / configuratie?	1) Op dit moment zijn wij vooral op zoek naar de mogelijkheden in de markt voordat we onze eigen vraag verder kwantificeren. Op basis van de informatie die wij krijgen uit deze marktconsultatie zal onze vraag verder vorm krijgen. Het is voor ons van belang om te ondervinden welke flexibiliteit de markt kan bieden. 2) We voorzien dat voor uitvoering van taken binnen CM/LM-processen door verschillende rollen ondersteuning door workflows nodig is. Omdat er sprake is van decentrale CM-afdelingen met eigen werkwijzen verwachten wij dat aanpassing ervan mogelijk moet zijn. 3) ja
6	Zowel SAP, als ServiceNow worden in de marktverkenning genoemd. Kan Enexis toelichten waar SAP en ServiceNow voor gebruikt worden?	Zowel SAP als ServiceNow worden in een bredere context ingezet. In relatie tot contract- en leveranciersmanagement heeft het betrekking op het P2P proces (SAP) en het servicemanagement proces (Incidenten/ticketsturing, cmdb) (ServiceNow)

7	SAP, ServiceNow en SharePoint worden genoemd; "koppelen of linken" wordt beide gebruikt. 1) Verwacht Enexis technische integratie (data-uitwisseling) of volstaat in sommige gevallen logische koppeling / deeplink-ing? 2) Is er een voorkeursarchitectuur of integratieplatform binnen Enexis (bijv. iPaaS)? 3) Hoe kritisch is realtime synchronisatie vs. periodieke updates?	1) We ontvangen hierover graag jullie advies 2) Al naar gelang het integratiepatroon heeft Enexis bijbehorende integratieplatforms waarvan over het algemeen gebruik van dient te worden gemaakt. 3) Hier is nog geen duidelijk standpunt over opgenomen. Het is ook verkennen wat de mogelijkheden zijn in de markt.
8	Al wordt uitgevraagd, maar zonder richting of use-cases. 1) Verwacht Enexis vooral AI voor analyse & inzicht (risico's, signaleringen), of ook voor productiviteit (samenvatten, aanbevelingen)? 2) Zijn er binnen Enexis beleidskaders voor het gebruik van AI die relevant zijn voor de oplossing?	1) Voor dit moment zijn wij vooral geïnteresseerd in de visie van de markt zodat wij zelf een afweging kunnen maken over wat we wel of niet opnemen. 2) Enexis-data mag niet worden ingevoerd in: openbare AI-modellen; niet-geautoriseerde generieke AI-diensten; AI-omgevingen waarvoor Enexis geen zeggenschap heeft. Leveranciers moeten expliciet borgen dat: - Enexis-data niet wordt hergebruikt voor model-training buiten Enexis; - AI-functionaliteit uitlegbaar is (geen "black box" beslissingen); - AI-toepassingen ondersteunend zijn (analyse/signalering), geen autonome besluitvorming.
9	In vraag 7 van de marktverkenning wordt gevraagd naar de gehanteerde implementatiemethodiek, inclusief datamigratie. Kunt u verduidelijken in hoeverre Enexis verwacht dat leveranciers in hun beantwoording ook ingaan op de business-implementatie, zoals adoptie, inrichting van processen en werkwijzen, governance en ondersteuning van verschillende volwassenheidsniveaus binnen de organisatie, naast de technische implementatie van de tooling?	We verwachten op dit moment geen gedetailleerd uitwerking van het implementatieproces. In een later stadium komen we daarop terug.
10	Security, privacy en auditability worden genoemd, maar niet als expliciete eisen. 1) Welke compliance-standaarden zijn minimaal vereist (AVG, ISO, SOC)? 2) Verwacht Enexis dat de oplossing multi-tenant SaaS is, of zijn er aanvullende eisen? 3) Hoe belangrijk is audittrailfunctionaliteit voor interne en externe audits?	1) Enexis is NIS2 compliance plichtig, we vereisen daarom minimaal de volgende geldige certificeringen: ISO 27001 of SOC 2 of ISAE 3000 2) We geven de voorkeur aan een SaaS-oplossing 3) Dit is voor ons belangrijk
11	In de marktverkenning worden zowel de levering (inclusief licentiemodel), als de implementatie van de oplossing benoemd. Kunt u verduidelijken of Enexis richting een eventuele aanbesteding een voorkeur heeft voor: • één integraal contract waarin zowel licenties als implementatie (technisch en/of business) zijn opgenomen, of • een model met gescheiden contracten, bijvoorbeeld één contract voor tooling/licenties en één voor implementatie (al dan niet met een aparte implementatiepartner)?	Wij hebben de voorkeur voor een model waarbij er één integraal contract is met een duidelijke afhankelijkheid tussen het succesvol uitvoeren van de implementatie en de licenties (kosten) en een heldere 'definition of done'. Wij willen ook graag dat de inschrijver tijdens de implementatie ons enige aanspreekpunt en verantwoordelijke is voor de voortgang en prestaties tijdens de implementatie, ook als er gewerkt wordt met een implementatiepartner.
12	Hoeveel interne gebruikers verwacht Enexis, en hoeveel externe (leveranciers via portaal)?	Op basis van huidige werkwijze en tooling CM en LM tussen de 100 en 150 gebruikers (interne gebruikers) Momenteel ca. 550 actieve leveranciers (meerdere leveranciers hebben meerdere contracten). Wij kunnen nog niet aangeven of alle huidige leveranciers in de nieuwe situatie allemaal via portaal communiceren
13	Hoeveel actieve contracten en leveranciers beheren de verschillende domeinen momenteel?	Op basis van huidige werkwijze en tooling CM en LM - Ca. 850 actieve contracten. - Ca 700 contracten in archief (ivm wettelijke bewaartermijn) - Ca. 550 actieve leveranciers (meerdere leveranciers hebben meerdere contracten)

14	Rol van Legal in de processen 1) Is Legal betrokken bij het opstellen en beheren van contracten, of uitsluitend bij de compliance-documentatie (DPA's, verwerkingsovereenkomsten, ISO/SOC-verklaringen)? 2) Beoordeelt Legal contracten vóór ondertekening, en moet de oplossing dit reviewproces ondersteunen? 3) Is Legal een actieve gebruiker van de oplossing, of een incidentele raadpleger?	1) Legal is in sommige gevallen betrokken 2) In de huidige situatie is legal betrokken maar heeft meestal geen actieve rol in het verdere proces. Het is geen harde eis dat de oplossing dit reviewproces ondersteunt 3) Vrijwel altijd incidenteel
15	Welke specifieke leveranciersmanagementtool wordt momenteel gebruikt, en welke functionaliteiten zijn actief in gebruik? Plat4mation begeleidt migratietrajecten vanuit uiteenlopende bronplatformen en heeft inzicht in de huidige datastructuur nodig om de migratiecomplexiteit realistisch in te schatten en een onderbouwde implementatieaanpak voor te stellen.	Mercell, maar momenteel gebruiken we enkel de module voor verklaringen. Er zijn wel plannen om dit veel actiever te gaan gebruiken.
16	Is er binnen Enexis reeds een bestaande ServiceNow-omgeving actief? Zo ja, welke modules zijn in gebruik en wie is de platformbeheerder? Als ServiceNow Elite Partner met de grootste hoeveelheid gecertificeerde architecten in Europa heeft Plat4mation ruime ervaring met zowel greenfield- als brownfield-implementaties. Het antwoord op deze vraag is bepalend voor de inrichtingsstrategie en de mogelijkheden tot hergebruik van bestaande platforminvesteringen.	Ja er is bij Enexis een Service-Now platform actief dat door Enexis zelf intern wordt beheerd. We horen ook graag van jullie welke modules volgens jullie relevant zijn voor dit traject.
17	Hoeveel actieve leveranciers en contracten zijn er bij benadering geregistreerd in de huidige omgeving? Dit gegeven is bepalend voor de licentiedimensionering en de scope van de datamigratie, en daarmee voor de nauwkeurigheid van een eventuele aanbidding.	Op basis van huidige werkwijze en tooling CM en LM - Ca. 850 actieve contracten. - Ca 700 contracten in archief (ivm wettelijke bewaartermijn) - Ca. 550 actieve leveranciers (meerdere leveranciers hebben meerdere contracten) Dit betreft opgave van contractrecords, niet aantal contractdocumenten
18	Is het beheer van erkenningsregelingen en certificaten (zoals VCA) voor Aannemerij een harde functionele eis, inclusief geautomatiseerde validatielogica en geldighedenbewaking? Of volstaat documentopslag met handmatige signalering? Plat4mation heeft ervaring met het inrichten van compliance- en documentworkflows op het Now Platform, maar de mate van automatisering heeft directe impact op de implementatiecomplexiteit en daarmee op de omvang van een eventuele aanbidding.	Ja, beheer is een harde functionele eis. inclusief geautomatiseerde validatielogica (wens of eis nog te bepalen) en geldighedenbewaking (wens of eis nog te bepalen).
19	Is een extern toegankelijk leveranciersportaal — waarbij leveranciers zelfstandig documenten kunnen aanleveren — een harde eis voor de aanbestedingsscope, of wordt dit als wens gezien? ServiceNow biedt hiervoor meerdere technische opties via Service Portal en External Collaboration, elk met een eigen implementatietraject en licentieimplicaties.	Zeer waarschijnlijk een harde eis, nog niet definitief bepaald
20	In hoeverre is CATS-CM-certificering op productniveau een formele selectie-eis, of is de mogelijkheid om CATS-CM-werkwijzen te faciliteren via platformconfiguratie voldoende? Plat4mation heeft aantoonbare ervaring met het vertalen van methodiekraamwerken naar ServiceNow platformconfiguratie, maar een formele certificeringseis sluit bepaalde platformen bij voorbaat uit. Helderheid hierover voorkomt een onvergelykbare aanbidding en helpt Enexis de juiste selectiecriteria te formuleren.	Deze keus is nog niet gemaakt. De informatie uit de marktconsultatie is input voor de bepaling van onze verdere strategie.

21	Omvatten jullie vereisten ook de levenscyclus van een contract? Van verzoek tot aanmaak contract, negotiatie (intern en extern), goedkeuring, (digitale) ondertekening en opslag? Zo ja: welke tools gebruiken jullie momenteel voor deze levenscyclus?	Inrichting van contractlevenscyclus zou inderdaad onderdeel moeten zijn van de tooling. Momenteel werkt in ieder geval team aannemerij met Mercell/sharepoint voor deze inrichting.
22	Is het de verwachting dat huidige contracten/afspraken/documenten vanuit jullie huidige tools overgezet worden naar de nieuwe tool? Zo ja, in welke tools zijn deze documenten opgeslagen?	Ja, de contracten willen we opslaan in de tool. Nu in Mercell. Daarnaast slaan we belangrijke documenten op in SharePoint, zoals relevante aanbestedingsdocumenten
23	Process – Zijn de huidige werkprocessen rondom leveranciers- en contractmanagement binnen Enexis gedocumenteerd, en in hoeverre zijn deze gestandaardiseerd over de verschillende afdelingen (Aannemerij, CMT Assets, Facilitair Management, Digital)? Het consultatiedocument beschrijft een situatie waarbij afdelingen in verschillende volwassenheidsfasen opereren. Voor Plat4mation is het relevant te begrijpen of Enexis een procesharmonisatietraject wenst te doorlopen voorafgaand aan of parallel aan de toolimplementatie, dan wel de tool inzet als aanjager van die harmonisatie. Dit heeft directe invloed op de implementatiestrategie, de fasering en de benodigde change management-capaciteit.	Wij merken dat er verschillen zijn tussen afdelingen contractmanagement van Enexis. De grove lijn is dat iedereen met Mercell / Sharepoint werkt voor de inrichting van het contractmanagement. Van standaardisatie over de afdelingen heen is geen spraken. Iedere C mafdeling richt haar eigen processen in.
24	People – Wie zijn de primaire gebruikers van de nieuwe oplossing, en wat is hun huidige digitale volwassenheid en betrokkenheid bij dit traject? Zijn er reeds eigenaren aangewezen per afdeling (bijv. contracteigenaren, leveranciersmanagers, risicomangers), en is er draagvlak op managementniveau voor de beoogde verandering? Plat4mation hecht grote waarde aan vroege stakeholderbetrokkenheid en structurele gebruikersadoptie als kritische succesfactoren bij platformimplementaties. Inzicht in de organisatorische context stelt ons in staat een realistisch adoptie- en change management-plan op te stellen als integraal onderdeel van de implementatiemethodiek.	Contractmanagers en inkopers. De digitale volwassenheid en wensen voor de nieuwe tooling verschillen per afdeling. Contractmanagement ligt bij Digital, namen zijn bekend. Inkoop is de opdrachtgever en de eigenaar van het contract. De contractmanager en inkoop zijn vertegenwoordigd in het Multifunctioneel team van de aanbesteding. Daarnaast is het management vertegenwoordigd in de stuurgroep. Er is zeker draagvlak voor de verandering. De managers van de grootste gebruikersgroepen zijn ook vertegenwoordigd in de stuurgroep.
25	Welke SAP-modules en -versies zijn in gebruik bij Enexis (bijv. SAP S/4HANA, SAP ECC, SAP Ariba)? Plat4mation heeft ruime ervaring met SAP ServiceNow integraties via IntegrationHub en gecertificeerde SAP-spokes. De specifieke SAP-versie en -modules zijn bepalend voor de integratieaanpak en de keuze tussen standaard spokes en maatwerkkoppelingen.	SAP S/4HANA. We laten ons graag adviseren over het gebruik van deze integratie-mogelijkheden, maar houden daarbij de doelarchitectuur voor Enexis m.b.t. integratie als leidend.
26	Zijn er vereisten ten aanzien van dataresidentie of cloudhosting, zoals opslag binnen de EU of specifieke certificeringen als ISO 27001 of BIO (Baseline Informatiebeveiliging Overheid)? Dit is relevant voor de platformkeuze en de inrichtingsstrategie, en kan invloed hebben op de beschikbare deploymentopties.	Er zijn op dit moment geen specifieke vereisten, maar vernemen desalniettemin graag aan welke certificeringen het product voldoet en welke deploymentopties geboden worden.

27	Omvat de eventuele aanbesteding ook de licentieverlevering, of richt deze zich uitsluitend op implementatie- en begeleidingsdiensten? Plat4mation levert als ServiceNow Elite Partner end-to-end advisory, implementatie en managed services en kan in beide constructies participeren. De aanbestedingsstructuur bepaalt echter of inschrijving zelfstandig dan wel als combinatie met een licentieverlancier plaatsvindt, wat bepalend is voor onze voorbereidingsstrategie.	Voornamelijk een licentieverlevering en waarschijnlijk ook implementatie of begeleidingsdienst
28	Hoe is het contract- en leveranciersmanagement binnen Enexis georganiseerd? Is er een centrale eindverantwoordelijke entiteit, of ligt verantwoordelijkheid (deels) decentraal bij afdelingen?	Er zijn diverse contractmanagement afdelingen ingericht, voor Digital, Aannemerij en Facility Management. Voor componenten ligt het contractmanagement in category teams bestaande uit een inkoper, een contractmanager van Supply chain en Assetmanagement (vaak beleidsexpert). Inkoop is centrale eigenaar van de tooling
29	Pagina 5 stelt over de oplossing: "... biedt expliciet ruimte voor verschillen in werkwijze, volwassenheid en focus tussen afdelingen". Betekent dit dat er ook onderlinge verschillen kunnen zijn in data structuren, ERP integraties en gebruikersrollen?	Ja, vanwege de huidige situatie Decentrale contractmanagement afdeling Verschillende werkwijzen en volwassenheid
30	Wordt van de CLM-oplossing verwacht dat deze prescriptief CATS-CM-processen afdwingt, of flexibel is om ook afdelingen te ondersteunen die (nog) niet volgens CATS-CM werken?	Ook flexibel om afdelingen te ondersteunen om ook via Cats-Cm te ondersteunen
31	Wat is het indicatieve aantal 1) gebruikers, 2) actieve leveranciers, 3) actieve contracten dat onder de nieuwe oplossing zal vallen?	Op basis van huidige werkwijze en tooling CM en LM - Ca. 850 actieve contracten. - Ca 700 contracten in archief (ivm wettelijke bewaartermijn) - Ca. 550 actieve leveranciers (meerdere leveranciers hebben meerdere contracten) Dit betreft opgave van contractrecords, niet aantal contractdocumenten
32	Is er een prioritering aangebracht in welke afdelingen als eerste moeten worden aangesloten, of wordt een gelijktijdige uitrol over alle afdelingen beoogd? Staat Enexis open voor een gefaseerde implementatie met een pilotafdeling?	Ja, dit is bespreekbaar
33	In hoeverre is de CATS-CM-methode momenteel geïmplementeerd binnen Enexis? Welke procesgebieden zijn al actief en welke procesgebieden moeten nog worden ingericht?	1) Veel aspecten van CATS CM zijn aanwezig, het is echter vooral een proces van uniformeren binnen de teams. Dat is de fase waarin Enexis zich momenteel begeeft. 2) We hoeven niet perse een tooling die de werkwijze inhoudelijk afdwingt. Het heeft de voorkeur een tooling te contracteren, welke de facetten van CATS CM faciliteert 3) Enexis is nog in een verkennende fase, dus we staan zeker open om te bekijken wat de markt aanbiedt. Mogelijk dat een ander framework de werkwijze net zo goed kan ondersteunen
34	Wordt naast de technische implementatie ook ondersteuning verwacht bij het herontwerpen en uniformeren van de onderliggende contract- en leveranciersmanagementprocessen, of worden deze als vaststaand beschouwd?	Wordt als vaststaand beschouwd.
35	Hoe ziet het huidige en beoogde toekomstige systeemlandschap van Enexis eruit waarmee het contract- en leveranciersmanagementtool moet worden geïntegreerd?	Dit kunnen we op dit moment nog niet beantwoorden.
36	Kan Enexis nader specificeren welke SAP-modules momenteel in gebruik zijn (bijvoorbeeld SAP MM, SAP SRM, SAP Ariba, SAP Fieldglass) en welke rol ServiceNow speelt?	We maken gebruik van S/4HANA voor financiële en logistieke doeleinden. ServiceNow wordt voornamelijk gebruikt voor ITSM en gerelateerde processen.
37	Welke portals en specifieke tooling zijn op dit moment in gebruik (pagina 4 van het consultatiedocument)? Zijn er naast de genoemde systemen (SharePoint, Teams, huidige leveranciersmanagementtool, aannemersportaal) nog andere bronnen waaruit data moet worden gemigreerd of ontsloten?	Dit kunnen we op dit moment nog niet beantwoorden. We vernemen graag welke integratie-opties geboden worden met het oog op flexibiliteit en uitbreidbaarheid.
38	Hoe verhoudt de nieuwe CLM-oplossing zich tot SharePoint en Teams: volledige vervanging, of co-existentie naast bestaande werkwijzen?	Mogelijkheden zijn bespreekbaar. Graag ontvangen wij advies.
39	Kan Enexis nader toelichten welke van de beschreven functionaliteiten als must-have worden beschouwd versus nice-to-have? Het huidige document beschrijft een zeer breed scala aan gewenste functionaliteiten, en een prioritering helpt om de markt realistisch te adviseren over haalbaarheid.	Dat volgt op een later moment.

40	Enexis benoemt dashboards voor prestaties, risico's en leveranciersscorecards. In hoeverre zijn KPI's en scoringsmodellen al gedefinieerd? Maakt verdere uitwerking hiervan onderdeel uit van het implementatietraject?	Nog niet gedefinieerd Wordt waarschijnlijk bepaald in de voorbereiding van de aanbesteding en vastgelegd in de eisen.
41	Enexis geeft aan open te staan voor één geïntegreerde oplossing, of twee logisch samenhangende oplossingen. Staat Enexis ook open voor een best-of-breed architectuur met meerdere componenten, mits deze integraal werken?	Ja
42	Gelden er specifieke eisen ten aanzien van: 1) hosting (on-premise / private / public cloud) 2) dataresidentie en security (gezien rol als netbeheerder)	We geven de voorkeur aan een SaaS-oplossing, maar laten ons graag adviseren over de mogelijkheden.
43	Wanneer lopen de contracten voor de huidige tooling af en per wanneer moet een nieuwe oplossing operationeel zijn?	Contract loopt eind november af, maar wordt zeer waarschijnlijk verlengd voor een nog te bepalen periode. We hebben nog geen harde datum waarop de nieuwe tooling operationeel moet zijn.
44	Is een gefaseerde implementatie (bijv. pilotafdeling) gewenst of wordt een big-bang uitrol voorzien?	We horen graag wat u adviseert
45	Is er reeds een programma- of projectorganisatie ingericht en welke interne capaciteit is beschikbaar voor implementatie, change management en adoptie	Ja, dit zijn we momenteel aan het vaststellen en er is een start gemaakt met het implementatieplan.
46	Kan Enexis een indicatie geven van 1) de datakwaliteit 2) de complexiteit van datamigratie zodat implementatie-inspanning realistisch kan worden ingeschat?	1) De datakwaliteit sluit aan op onze huidige situatie. Er geldt een beleid dat zo veel mogelijk aansluit bij minimale vastlegging. Attributen met lage datakwaliteit worden periodiek herzien (verwijderd). 2) De complexiteit van de datamigratie is laag - de contractdatabase bevat 70 attributen en er zijn zo'n 700 contracten (met vaak meerdere contractbijlagen). Ook hebben contracten acties/taken, direct afgeleid van contractvelden (bijv. opzegdatum). Qua leveranciersverklaringen hebben we zo'n 500 records.
47	Staat Enexis open voor input van partijen die geen softwareleverancier zijn, maar vanuit advies- of implementatiepraktijk marktinzichten bieden? Zo ja, hoe worden deze inzichten meegewogen?	Inzichten zijn interessant, dit garandeert niet dat deze partijen ook voldoen aan de eisen om in te schrijven aan een aanbesteding
48	Overweegt Enexis om in een eventuele aanbesteding de toolselectie en de implementatie als afzonderlijke percelen uit te vragen, zodat naast softwareleveranciers ook implementatie- en adviespartijen zelfstandig kunnen inschrijven?	Deze keus is nog niet gemaakt. De informatie uit de marktconsultatie is input voor de bepaling van onze verdere strategie.
49	In hoeverre is Enexis voornemens om voorafgaand aan de aanbesteding een onafhankelijk selectie- of adviestraject te doorlopen om de longlist van mogelijke oplossingen te verkleinen en de eisen en wensen verder aan te scherpen?	Ja, we voorzien een niet openbare aanbesteding (selectiefase)
50	Welk type contractrelatie heeft Enexis voor ogen klassiek opdrachtgever-opdrachtnemer, of meer samenwerkingsgericht partnerschap?	Waarschijnlijk klassiek opdrachtgever-opdrachtnemer
51	Heeft Enexis al proces- en ontwerputgangspunten vastgelegd voor de gewenste situatie in contract- en leveranciersmanagement, of is de definitie hiervan onderdeel van uw beoogde uitvraag?	Daar zijn we momenteel mee bezig.