



ENEXIS
PERSONEEL B.V.

MARKTVERKENNING

ONDERSTEUNENDE TOOL VOOR CONTRACT- EN LEVERANCIERSMANAGEMENT

Met het oog op een mogelijke Europese aanbesteding verdiepen we ons in de markt voor contract- en leveranciersmanagementsystemen, zodat we onderbouwd richting kunnen kiezen en onze initiële eisen en wensen scherp kunnen stellen.

IINHOUDSOPGAVE

1.	ALGEMEEN.....	3
1.1	Waarom een marktverkenning?	3
1.2	Ons communicatieplatform: TenderNed	3
2.	BESCHRIJVING SITUATIE.....	4
2.1	Achtergrond.....	4
2.2	Huidige situatie – Samenwerking met leveranciers en beheer van afspraken	4
2.3	Gewenste situatie – Samenwerking met leveranciers en beheer van afspraken	5
2.4	Samenvattend toekomstbeeld.....	6
3.	VRAAGSTELLING enexis	7
4.	Procedure MARKTVERKENNING	8
4.1	Planning	8
4.2	Het proces	8
4.3	Vervolgtraject	9
4.4	Juridische aspecten	9

1. ALGEMEEN

1.1 Waarom een marktverkenning?

Voordat (mogelijk) een aanbesteding gepubliceerd wordt, starten wij met een marktverkenning.

Het doel van deze marktverkenning is:

1. Informatie vergaren

We willen informatie verzamelen over beschikbare producten, diensten, technologieën en/of marktpraktijken. Dit helpt ons bij het ontwikkelen van onze inkoopstrategie en het formuleren van duidelijke specificaties en eisen.

2. Inzicht krijgen in de markt

Daardoor kunnen wij beter de marktstructuur analyseren, potentiële leveranciers identificeren en beoordelen of er voldoende concurrentie en capaciteit in de markt is.

3. Feedback ontvangen

Van de markt over mogelijke oplossingen, risico's, kosten en andere relevante aspecten. Dit helpt ons bij het verfijnen van ons projectplan en het identificeren van potentiële uitdagingen.

4. Dialoog en samenwerking bevorderen tussen Enexis en de markt

Het stelt beide partijen in staat om openlijk te communiceren, vragen te stellen en mogelijke oplossingen te bespreken. Dit leidt tot een beter begrip van elkaars behoeften en het vinden van innovatieve oplossingen.

Kortom: door deze marktverkenning hopen wij de waarde en effectiviteit van onze verwachte aanbesteding te maximaliseren.

1.2 Ons communicatieplatform: TenderNed

Voor de publicatie van onze marktverkenningen, aanbestedingen, het indienen van de Inschrijvingen en alle informatie die tijdens een aanbesteding verder wordt uitgewisseld, maken wij gebruik van het platform van TenderNed. Als u vragen heeft over het gebruik van TenderNed, kunt u contact opnemen met de servicedesk:

- Telefoon: 0800-TenderNed (0800-8363376).
- E-mail: servicedesk@TenderNed.nl.
- Website: U kunt ook de uitgebreide veel gestelde vragen (FAQ) op de website raadplegen voor snelle antwoorden.

2. BESCHRIJVING SITUATIE

2.1 Achtergrond

Aangezien de huidige overeenkomsten voor ondersteunende tooling binnenkort aflopen, is dit traject, waarvan deze marktverkenning onderdeel is, gestart om te bepalen hoe Enexis in de toekomst de samenwerking met leveranciers en het beheer van afspraken, prestaties en risico's wil ondersteunen.

De aanleiding hiervoor is niet alleen contractuele noodzaak, maar ook de constatering dat binnen Enexis verschillende organisatieonderdelen op uiteenlopende manieren werken en zich in verschillende ontwikkelfases bevinden.

Hieronder vindt u een beschrijving van de huidige en de gewenste situatie om een beter beeld te krijgen.

2.2 Huidige situatie – Samenwerking met leveranciers en beheer van afspraken

Algemeen beeld

In de huidige situatie is de samenwerking met leveranciers en het beheer van afspraken, prestaties, documentatie en risico's binnen Enexis op veel verschillende manieren ingericht. Werkwijzen zijn sterk gekoppeld aan het type werkzaamheden, het risicoprofiel en de historie van een afdeling.

Informatie is verspreid over meerdere systemen en omgevingen, zoals SharePoint, Teams, portals en specifieke tooling. Vastlegging en opvolging van overlegmomenten, prestaties, audits en acties gebeurt vaak team- of afdelingsspecifiek. Hierdoor is er beperkt overzicht en bestaat er geen eenduidige bron van waarheid.

Aannemerij

Binnen Aannemerij ligt de focus sterk op operationele samenwerking, naleving van eisen en erkenningsregelingen. Overleg vindt plaats op operationeel, tactisch en strategisch niveau, waarbij verslaglegging en documentatie grotendeels worden geborgd via SharePoint.

Daarnaast wordt gebruikgemaakt van het aannemersportaal voor het uitwisselen van werkmethoden, wijzigingen en belangrijke documenten. Aannemers hebben toegang tot deze omgeving om relevante informatie te raadplegen. Vastlegging van documenten, verklaringen en certificaten vindt plaats in de huidige leveranciersmanagement tool.

CMT Assets (Category Management Teams)

Binnen de CMT's verschilt de werkwijze per component en team. Afspraken en documentatie worden opgeslagen in het huidige systeem, terwijl aanvullende informatie zoals Business Review Meetings, prestatie-inzichten, audits en actieopvolging veelal via SharePoint of team-specifieke hulpmiddelen wordt vastgelegd.

Monitoring van prestaties en opvolging van acties gebeurt niet uniform. Wanneer leveranciers actief zijn binnen meerdere componenten, ontbreekt een overkoepelend beeld. Er bestaat een duidelijke behoefte om processen verder te professionaliseren en te uniformeren, onder andere door te werken volgens de CATS-CM-methodiek.

Facilitair Management

Binnen Facilitair Management wordt actief gewerkt aan de verdere professionalisering voor de manier waarop afspraken met leveranciers worden ingericht en beheerd. Verschillende subafdelingen van FM bevinden zich in verschillende fases van deze ontwikkeling.

Er zijn initiatieven gestart om werkwijzen te verbeteren, maar de mate van volwassenheid en uniformiteit verschilt. Overlegstructuren, rapportages en afspraken met leveranciers zijn niet overal gelijk ingericht en deels nog in ontwikkeling.

Digital

Binnen Digital wordt leveranciersmanagement momenteel uitgevoerd aan de hand van een overzichtelijke factsheet. Deze bevatten onder andere informatie over lopende afspraken, betrokken applicaties, strategische relevantie, innovatiekracht, risico's en actuele aandachtspunten.

Dit proces wordt ondersteund door een strategische leveranciersmanagementpagina op SharePoint. Een deel hiervan is alleen intern toegankelijk en een deel is ook extern toegankelijk. Aanvullende informatie zoals risicoanalyses, financiële analyses en actielijsten wordt vastgelegd in losse documenten op Teams of SharePoint. Hierdoor ontstaat geen volledig samenhangend en actueel totaalbeeld.

2.3 Gewenste situatie – Samenwerking met leveranciers en beheer van afspraken

Richtinggevend uitgangspunt

In de gewenste situatie beschikt Enexis over een samenhangende inrichting die de samenwerking met leveranciers en het beheer van afspraken, prestaties, risico's en compliance ondersteunt over de volle breedte van de organisatie.

Deze inrichting is gebaseerd op één integrale visie en uniforme uitgangspunten, maar biedt expliciet ruimte voor verschillen in werkwijze, volwassenheid en focus tussen afdelingen. De ondersteuning kan worden gerealiseerd met één geïntegreerde oplossing of met twee logisch samenhangende oplossingen, zolang deze gezamenlijk zorgen voor consistentie, transparantie en een helder leveranciersbeeld.

Aannemerij

Voor Aannemerij ondersteunt de gewenste inrichting het beheren en borgen van verklaringen, certificaten en overige vereisten die noodzakelijk zijn om opdrachten te kunnen verstrekken. Leveranciers en Enexis werken hierbij samen in een digitale omgeving waarin documentatie actueel, transparant en auditbaar is.

Leveranciers kunnen zelfstandig documenten aanleveren, terwijl de ondersteuning voorziet in validaties, geldigheidsbewaking, automatische signaleringen en audittrails. Hierdoor worden risico's op non-compliance beperkt en blijft inzichtelijk wie wanneer welke wijzigingen heeft doorgevoerd.

CMT Assets

Voor de CMT's maakt de gewenste inrichting het mogelijk om leveranciers integraal te volgen en aan te sturen, ook wanneer zij actief zijn binnen meerdere CMT's. Afspraken, wijzigingen en relevante informatie zijn uniform vastgelegd en goed herleidbaar.

De ondersteuning biedt inzicht in prestaties, betrouwbaarheid, serviceafspraken, financiële informatie, ervaringen, audits, acties en risicomanagement op zowel leveranciers- als componentniveau. Daarnaast ondersteunt de inrichting workflows die aansluiten bij de ingezette professionalisering en de CATS-CM-manier van werken.

Digital

Voor Digital ondersteunt de tooling in de gewenste situatie een breed en samenhangend beeld van leveranciers vanuit verschillende invalshoeken, zoals dienstverlening, marktontwikkelingen, security, compliance, relatiemanagement, risico's en licenties.

De inrichting faciliteert vastlegging van evaluaties, overlegmomenten, acties en besluitvorming en ondersteunt het uitvoeren van workflows, bijvoorbeeld voor controles of beoordelingen. Waar relevant sluit de ondersteuning logisch aan op omliggende systemen, zodat informatie niet dubbel hoeft te worden vastgelegd.

In de gewenste situatie voor Digital kan Enexis sturen op de volgende onderdelen:

- Servicemanagement: Tevreden over dienstverlening, SLA afspraken, relatiemanagement notities
- Inkoop: Bewegingen in de markt, hoe staat een bedrijf er financieel voor, speler er overnames.
- Security: Op- en aanmerkingen over leverancier t.a.v. vulnerabilities en eventuele waivers indien niet voldaan wordt aan NFR's (Non-Functional-Requirements)
- Contract- en vraageigenaren: Algemene ervaringen met leverancier, relatiemanagement notities
- Leveranciersmanagement: plandata, relatiemanagement notities, QBR-evaluatie, status, voortgang risicomanagement op leveranciersniveau, inzicht contract binnen de organisatie en totale spend
- Licentiemanagement: Info over licentiemodellen
- Riskmanager: Compliance verklaringen
- Legal\privacy\security: Verwerkingsovereenkomst, DPA, IIA, ISO-verklaringen, SOC-verklaringen (dit proces lijkt veel op bovenstaand proces van aannemerij i.r.t. beheren certificaten)
- Algemeen: Workflow ondersteunen (bv check op een SOC2 verklaring laten uitvoeren). Koppeling met SAP om bijvoorbeeld lijst met leveranciers te koppelen of te linken aan bestelopdrachten

Enexis-breed

Aanvullend ondersteunt de inrichting – passend bij het toekomstige ontwikkelbeeld – bredere functionaliteiten zoals prestatie- en risicodashboards, leveranciersscorecards, documentdeling en samenwerking rond verbeteracties.

Het systeemlandschap faciliteert het toewijzen, bewaken en opvolgen van acties, inclusief statussen, deadlines en automatische reminders. Of deze functionaliteiten worden aangeboden in één oplossing of verdeeld zijn over meerdere samenwerkende oplossingen is ondergeschikt, zolang gebruikers beschikken over één logisch, consistent en betrouwbaar beeld per leverancier.

2.4 Samenvattend toekomstbeeld

De gewenste inrichting geeft Enexis grip op leveranciersrelaties en afspraken, zonder afdelingen te dwingen tot een one-size-fits-all-benadering. Verschillen in werkwijze worden ondersteund, maar versnippering van informatie wordt voorkomen.

Door te sturen op samenhang, integratie en heldere uitgangspunten ontstaat een toekomstbestendige ondersteuning die meegroeit met de organisatie en bijdraagt aan professionalisering, transparantie en beheersing.

3. VRAAGSTELLING ENEXIS

Als uitkomst van de consultatie worden schriftelijke antwoorden gevraagd op zoveel mogelijk van de onderstaande vragen. Wij vragen u om uw antwoorden goed te motiveren, maar de beantwoording in verband met de verwerkbaarheid van deze antwoorden te beperken tot circa 5 pagina's. Indien u bijlagen toevoegt, vragen wij u zoveel mogelijk concreet te omschrijven naar welke passages van de bijlagen u verwijst en waarom.

In uw schriftelijke reactie ontvangen wij naast de beantwoording van de vragen ook graag de naam en een korte omschrijving van uw onderneming.

Vragen aan de leveranciers:

1. Wat beschouwt u als uw best practice oplossing voor contract- en leveranciersmanagement, hoe ziet deze eruit qua functionaliteiten, denk hierbij ook de ondersteunende processen zoals risicomangement, servicemanagement, compliance, data- en privacy processen.
2. In welke mate ondersteunt de oplossing automatisering en procesoptimalisatie op basis van onze huidige en gewenste situatie?
3. Hoe is de integratie van uw tooling met andere (enterprise) systemen vormgegeven (zoals ERP-, service- of financiële systemen, bijv. SAP of ServiceNow) en welke integratieprincipes hanteert u (bijv. API-first, standaardkoppelingen)?
4. In welke mate maakt uw huidige oplossing gebruik van AI-toepassingen en welke doorontwikkelingen voorziet u?
5. Is uw oplossing CATS-CM gecertificeerd of in staat om CATS-CM of vergelijkbare contractmanagementmethodieken te faciliteren, en zo ja op welke wijze?
6. Hoe is het licentiemodel van uw oplossing globaal opgebouwd (type licenties, schaalbaarheid, modules en functionele afhankelijkheden)?
7. Welke implementatiemethodiek hanteert u bij vergelijkbare organisaties en wat zijn uw ervaringen hiermee in de praktijk? Denk hierbij ook aan de datamigratie.

4. PROCEDURE MARKTVERKENNING

4.1 Planning

Stap	Onderwerp	Periode
1.	Publicatie consultatiedocument en uitnodiging aan partijen	8 april 2026
2.	Uiterlijk indienen van vragen n.a.v. marktverkenningdocument	21 april 2026
3.	Publicatie Nota van Inlichtingen	24 april 2026
4.	<u>Uiterlijk indienen van vragen n.a.v. marktverkenningdocument</u>	<u>5 mei 2026</u>
5.	<u>Publicatie Nota van Inlichtingen II</u>	<u>7 mei 2026</u>
6.	Uiterlijk indienen van schriftelijke reactie op consultatiedocument	<u>15 mei 2026</u>

4.2 Het proces

Vragen stellen

Bij deze marktverkenning kunt u nadere vragen stellen in TenderNed. Door het formulier Vragen en Antwoorden onder de tab Documenten in TenderNed te gebruiken. Uw vragen kunt u stellen door het document toe te voegen aan een bericht op TenderNed met als onderwerp "vragen ten behoeve van Nota van Inlichtingen". Dit kan uiterlijk tot de in paragraaf 4.1 genoemde datum.

De vragen worden niet inhoudelijk beantwoord indien sprake is van bijvoorbeeld de volgende gevallen:

- de vraag is niet relevant voor deze marktverkenning en/of mogelijke aanbesteding;
- beantwoording van de vraag is (mogelijk) in strijd met de aanbestedingsregelgeving, waaronder de aanbestedingsbeginselen (zoals het gelijkheidsbeginsel).

Schriftelijke reacties op marktverkenningdocument

De antwoorden op onze vragen dient u in via Mercell. Het is mogelijk dat in de Nota van Inlichtingen één of meerdere vragen worden toegevoegd waarop een reactie van u wordt gevraagd. Deze extra vragen worden in dat geval ook in Mercell opgenomen.

Het is ook mogelijk dat we op basis van alle antwoorden een afspraak met partijen inplannen.

4.3 Vervolgtraject

De resultaten van deze marktconsultatie worden meegenomen in het bepalen van de uiteindelijke strategie en waar nodig of mogelijk in het opstellen van de aanbestedingsdocumenten. Als Enexis besluit een aanbesteding te starten, dan stellen wij een samenvatting van de in deze marktverkenning ontvangen reacties op. Deze publiceren wij samen met de overige aanbestedingsdocumenten.

4.4 Juridische aspecten

1. Deze consultatie is geen oproep tot mededinging in enige (Europese) aanbesteding en wil hiermee ook geen (voor)selectie van (markt)partijen realiseren.
2. Partijen zijn vrij om al dan niet deel te nemen aan de marktverkenning. Het deelnemen geeft de betreffende partij geen betere of slechtere positie ten opzichte van een partij die niet deelneemt.
3. De in dit document beschreven informatie is vrijblijvend en voorlopig.
4. Met betrekking tot informatie die tot een individuele deelnemer aan de consultatie herleidbaar is, neemt Enexis de vertrouwelijkheid in acht.
5. Enexis waakt ervoor dat een gelijk speelveld (level playing field) is gewaarborgd. Er wordt geen informatie gedeeld op basis waarvan één of enkele partijen een relevante kennisvoorsprong met betrekking tot de Aanbesteding zou kunnen krijgen. Alle relevante informatie met betrekking tot de Aanbesteding neemt Enexis op in de aanbestedingsstukken. Zo nodig wordt deze informatie eerst geanonimiseerd.
6. De deelnemer aan de consultatie stemt er mee in dat de informatie die niet valt onder vertrouwelijkheid als bedoeld onder punt 4, gebruikt en openbaar gemaakt kan worden in het kader van een (mogelijk) te houden Europese aanbesteding.
7. Kosten die u voor deze marktverkenning maakt worden niet vergoed.

Door deelname aan deze marktverkenning stemt u in met bovenstaande juridische voorwaarden en hetgeen verder in dit consultatiedocument is beschreven.