Nota van Inlichtingen

Onderwerp: Business Consultancy for Digital Advice
Procedure: Marktconsultatie
Datum: 10 november 2026

Vraagnr.	Paragraaf	Vraag	Antwoord
1		In paragraaf 2.3 geven jullie aan dat consultancyopdrachten nu per afzonderlijke adviesvraag worden uitgezet. Om zo concreet mogelijk mee te kunnen denken over de expertisegebieden en de perceelindeling (vragen 2 en 3), zouden wij daar graag een beter beeld van krijgen. Zou Enexisinzicht kunnen geven in de typen adviesopdrachten van de afgelopen twee jaar die binnen de scope van de voorgenomen aanbesteding vallen? Een indicatie per expertisegebied, met een globale doorlooptijd en omvang, zou ons al erg helpen.	Een volledig gevalideerd overzicht van aantallen, doorlooptijden en omvang per expertisegebied is op dit moment nog niet beschikbaar. Zie voor informatie over historische financiële omvang het antwoord bij vraag 2. Enkel voorbeeld trajecten zijn: - Technology Visie & Strategy voor Digital - Digitalisatering Strategie - Sourcing Strategy voor Digital - EA Capability Acceleration
2		In dezelfde paragraaf (2.3) noemen jullie het risico van een versnipperd leverancierslandschap. Voor ons advies over het aantal partners en de bijbehorende risico's (vragen 1 en 7) zou het waardevol zijn om dat beeld beter te begrijpen. Kunnen jullie aangeven hoeveel van dergelijke opdrachten Digital gemiddeld per jaar uitzet, en bij hoeveel verschillende leveranciers deze de afgelopen twee jaar zijn ondergebracht?	Enexis heeft op dit moment nog geen volledig gevalideerd overzicht beschikbaar van het aantal opdrachten en leveranciers per jaar dat één op één aansluit op de afbakening van Business Consultancy for Digital Advice. De beschikbare spendinformatie laat voor digitale Business Consultancy op resultaatverplichting indicatief circa 1,5-2 mio per jaar. Deze cijfers zijn indicatief en vormen geen garantie voor toekomstige afname. De verdeling over de expertisegebieden is niet expliciet opgehaald. Een prognose van de spend voor de komende jaren zullen we delen bij het publiceren van de voorgenomen aanbesteding.
3		In paragraaf 2.3 noemen jullie langere doorlooptijden als knelpunt. Om de doelstelling van snellere toegang tot expertise (paragraaf 2.4, vraag 10) goed te kunnen duiden, zouden wij graag weten hoe lang het nu gemiddeld duurt van adviesvraag tot de start van een opdracht en wat jullie gewenste situatie hierin is.	De huidige doorlooptijd van adviesvraag tot start van een opdracht is niet eenduidig gevalideerd en varieert per opdracht. Een belangrijke doelstelling is de doorlooptijd te verkorten door vooraf ingerichte contractuele kaders, duidelijke opdrachtformats en een efficiënte wijze van opdrachtverstrekking. Een concrete norm voor de toekomstige doorlooptijd is nog niet vastgesteld.
4		In §2.2 noemt Enexis 'data' als een van de expertisegebieden. Valt data governance en datamanagement (eigenaarschap, definities, datakwaliteit, metadata) daaronder, of wordt met 'data' vooral data-architectuur en dataplatform bedoeld?	Ja. onder het expertisegebied Data omvat in de huidige denkrichting strategische, organisatorische en veranderkundige vraagstukken rondom data. Hierbij kan worden gedacht aan datastrategie, data governance, datamanagement en adoptie. De marktconsultatie wordt mede gebruikt om te bepalen welke expertise logisch kan worden gebundeld en hoe dit uiteindelijk wordt vertaald naar de expertise en perceelindeling.
5		Overweegt Enexis percelen of opdrachten die ook voor kleinere, gespecialiseerde bureaus haalbaar zijn, bijvoorbeeld met eisen in verhouding tot het perceel en ruimte voor combinaties en onderaanneming?	Zie beantwoording vraag 57
6		Kan Enexis indicatief aangeven hoeveel consultancyopdrachten Digital per jaar uitzet en hoe die ongeveer over de expertisegebieden uit §2.2 zijn verdeeld? Dat helpt marktpartijen om hun antwoorden over percelen en contractvorm concreet te maken.	Zie beantwoording vraag 2.
7	Par 2.3; Huidige situatie	Kan Enexis een indicatie geven van het historische jaarlijkse volume aan Business Consultancy dienstverlening binnen Digital, zowel in financiële omvang als in aantal opdrachten, en de verwachte ontwikkeling daarvan?	Zie beantwoording vraag 2.
8	Par 2.4; Gewenste situatie	Enexis stelt: een "beperkt aantal" te contracteren partners, maar geeft geen enkele indicatie van wat dit betekent. Het is onduidelijk of dit 2, 3 of meer partners betreft per perceel, en of Enexis hier al een beeld bij heeft.Heeft Enexis reeds een indicatieve bandbreedte voor het aantal te contracteren consultancypartners per expertisegebied of perceel, of is dit onderdeel van de marktconsultatie?	Het aantal te contracteren partners is nog niet vastgesteld. Het werken met een beperkt aantal strategische consultancypartners is één van de onderzochte scenario's. Enexis gebruikt de marktconsultatie mede om te bepalen welke aantallen per expertisegebied of perceel een goede balans bieden tussen continuïteit, marktwerking, specialistische toegang en beheersbaarheid. Wij zijn erg benieuwd naar de visie van marktpartijen over dit onderwerp.

Nota van Inlichtingen

Onderwerp: Business Consultancy for Digital Advice
Procedure: Marktconsultatie
Datum: 10 november 2026

Vraagnr.	Paragraaf	Vraag	Antwoord
9	Par 2.2 en vraagstelling Par 3, vragen 1tm4	Afzonderlijke expertisegebieden versus integrale inrichting. In hoeverre overweegt Enexis een indeling naar afzonderlijke expertisegebieden versus een meer integrale inrichting van de dienstverlening, en welke overwegingen zijn hierbij leidend?	Enexis onderzoekt welke clustering van expertisegebieden de beste balans geeft tussen samenhang, specialistische toegang, bestuurbaarheid, concurrentie en flexibiliteit. Het aantal clusters is nog een te onderzoeken vraagstuk (mede door de marktconsultatie). Wij zijn erg benieuwd naar de visie van marktpartijen over dit onderwerp.
10	Par 2.4; Gewenste situatie	Hoe voorziet Enexis de verdeling van nadere opdrachten tussen meerdere gecontracteerde partijen binnen hetzelfde expertisegebied, bijvoorbeeld via een nadere uitvraag, rangorde of een andere verdeelsystematiek?	Op dit moment overwegen wij het verstrekken van concrete opdrachten per perceel via mini-competitie. Uiteraard staan wij open voor het beeld van de markt bij dit onderwerp. Alles wat we leren uit de marktconsultatie zal meegenomen worden in de overwegingen.
11	Par 2.3; Huidige situatie / Par 2.4;Gewenste situatie	Hoe maakt Enexis in de beoogde dienstverlening onderscheid tussen een afgebakend adviesresultaat en opdrachten waarvan scope en uitkomsten gedurende de uitvoering nader worden geconcretiseerd?	Enexis beoogt zelfstandige, resultaatgerichte consultancyopdrachten. De opdracht wordt vooraf zo concreet mogelijk beschreven. Bij complexe veranderopgaven kan nadere concretisering tijdens de uitvoering nodig zijn, maar de verantwoordelijkheid voor een afgesproken resultaat blijft het uitgangspunt. Dit onderscheidt consultancy van capaciteitsinhuur op basis van uren en een inspanningsverplichting.
12	Par 2.4; Gewenste situatie	Welke contractduur en eventuele verlengingsopties worden momenteel overwogen voor de toekomstige overeenkomsten?	We hebben hier nog geen beeld bij gevormd. Wel kunnen we meegeven dat we graag een partnership op willen bouwen met de geselecteerde leveranciers en dat daar een passende contractduur bij gekozen zal worden. Bovendien is flexibiliteit voor Enexis erg belangrijk, ook daar zullen we aandacht aan geven. Wij horen graag van marktpartijen hoe zij naar dit onderwerp kijken en wat ze adviseren.
13	Par 2.2; Achtergrond én Par 3; vraag 13	Overweegt Enexis bij de geschiktheids- en gunningscriteria onderscheid te maken tussen generieke consultancyervaring en aantoonbare ervaring binnen de energie- en netbeheerderssector?	Zie beantwoording vraag 58
14	Par 2.2.	Aantal expertisegebieden onduidelijk: aanvrager vraagt aan de markt welke expertisegebieden er zijn en hoe deze gecombineerd kunnen worden, maar geeft zelf geen voorlopige indeling. Het is onduidelijk of Enexis al een eigen beeld heeft.	Zie beantwoording vraag 8 en 9.
15	Par 2.4	Er wordt gesproken over "een beperkt aantal strategische consultancypartners", maar het is niet duidelijk wat "beperkt" betekent: gaat het om 2, 3, 5 of meer partners per perceel?	Zie beantwoording vraag 8 en 9.
16	Par 2.4	De verhouding tussen resultaatgerichte opdrachten en inspanningsverplichtingen is niet volledig uitgewerkt. Er staat dat traditionele externe inhuur buiten scope valt, maar de grens tussen beide is niet scherp gedefinieerd.	Zie beantwoording vraag 11.

Nota van Inlichtingen

Onderwerp: Business Consultancy for Digital Advice
Procedure: Marktconsultatie
Datum: 10 november 2026

Vraagnr.	Paragraaf	Vraag	Antwoord
17	Par 4.2	Selectiecriteria voor verdiepingsgesprekken: In fase 3 kan Enexis een *selectie* van marktpartijen uitnodigen voor een verdiepend gesprek, maar de criteria voor deze selectie worden niet vermeld. Dit roept vragen op over transparantie en gelijkheid.	Een marktconsultatie is vormvrij en maakt geen onderdeel uit van een aanbestedingsprocedure. Enexis is daarom niet gehouden om voor eventuele verdiepingsgesprekken vooraf selectiecriteria vast te stellen zoals dat bij een aanbestedingsprocedure het geval kan zijn. Het doel van de verdiepingsgesprekken is om, waar nodig, nadere toelichting te verkrijgen op ontvangen reacties en om specifieke onderwerpen verder te verkennen. Enexis kan daarom marktpartijen uitnodigen op basis van de inhoud en relevantie van de ontvangen reacties en de onderwerpen waarop nadere verdieping gewenst is. Dit betekent dat niet noodzakelijkerwijs met alle deelnemende marktpartijen een verdiepend gesprek wordt gevoerd. Enexis zal daarbij zorgvuldig handelen en voorkomen dat deelname of niet-deelname aan een verdiepend gesprek leidt tot een voorkeurspositie bij een eventuele toekomstige aanbesteding. Deelname aan de marktconsultatie of aan een verdiepend gesprek geeft dan ook geen rechten of voordelen in een eventuele vervolgprocedure.
18	Par 3	Vorm van de schriftelijke reactie: Er wordt gevraagd om antwoorden van maximaal ~250 woorden per vraag, maar er is geen format of template beschikbaar gesteld. Hoe dienen bijlagen te worden aangeleverd?	Bijlagen kunnen als separaat document toegevoegd worden aan uw schriftelijke beantwoording.
19	Par 3	Huidige leverancierslandschap: Er wordt geen informatie gegeven over het huidige aantal leveranciers, de omvang van de huidige uitgaven of de typen opdrachten die momenteel worden uitgezet. Dit zou marktpartijen helpen om de context beter te begrijpen.	Zie beantwoording vraag 2 en 42.
20		Richt de beoogde Business Consultancy dienstverlening zich uitsluitend op opdrachten vanuit de afdeling Digital, of vallen ook adviesopdrachten vanuit andere organisatieonderdelen waarbij Digital betrokken is binnen de scope? Welke organisatieonderdelen en juridische entiteiten kunnen gebruikmaken van de toekomstige overeenkomst?	De verwachting is dat afdeling Digital de meeste opdrachten gaat uitzetten binnen de scope van de beoogde aanbesteding. De dienstverlening richt zich op strategisch en tactisch advies voor complexe digitaliserings- en technologievraagstukken. Andere organisatieonderdelen mogen ook gebruik maken van de toekomstige overeenkomst(en). In de aanbestedingsstukken gaan we de exacte scope duiden, maar het uitgangspunt is dat technische of operationele uitvoering zonder adviescomponent buiten scope is.
21		Enexis geeft in paragraaf 2.3 aan dat de scope zich richt op resultaatgerichte consultancyopdrachten en niet op traditionele externe inhuur. Kan Enexis deze afbakening nader toelichten? Vallen bijvoorbeeld implementatiebegeleiding, programmamanagement, organisatieverandering en multidisciplinaire teams met resultaatverantwoordelijkheid binnen de scope? Welke uitgangspunten hanteert Enexis hierbij voor de verdeling van verantwoordelijkheden en de feitelijke aansturing van medewerkers tussen Enexis en de consultancypartner? En kan Enexis enkele representatieve voorbeelden geven van opdrachten die wel en niet binnen de scope vallen?	De beoogde scope richt zich op zelfstandige, resultaatgerichte consultancyopdrachten met concrete resultaten. Naast analyse en advies kunnen ook programmatische begeleiding, organisatieverandering, adoptie en implementatiebegeleiding onderdeel zijn wanneer deze noodzakelijk zijn voor het afgesproken consultancyresultaat. De consultancypartner is verantwoordelijk voor de eigen uitvoering en resultaten binnen de overeengekomen scope; Enexis blijft verantwoordelijk voor interne besluitvorming en verantwoordelijkheden die niet overdraagbaar zijn, dit zal ook beschreven worden in de opdracht. Traditionele detachering, tijdelijke personele vervanging en capaciteit onder leiding en toezicht van Enexis vallen buiten scope (inspanningsverplichting).
22		Hoe verhoudt de beoogde dienstverlening zich tot bestaande overeenkomsten en inkooproutes binnen Enexis, zoals de brokerconstructie voor externe inhuur en specialistische overeenkomsten binnen het digitale domein? Zijn er specifieke adviesdiensten of expertisegebieden die hierdoor buiten de scope van de toekomstige overeenkomst vallen?	De toekomstige Business Consultancy route is bedoeld voor resultaatgerichte consultancy. Traditionele externe inhuur, detachering, broker of tussenkomstconstructies, tijdelijke personele vervanging, operationele uitvoering zonder adviescomponent en managed services vallen buiten de beoogde scope en blijven via daarvoor passende inkooproutes verlopen. In de aanbestedingsstukken zal duidelijk worden gemaakt wat de scope, optionele scope en out of scope is.

Nota van Inlichtingen

Onderwerp: Business Consultancy for Digital Advice
Procedure: Marktconsultatie
Datum: 10 november 2026

Vraagnr.	Paragraaf	Vraag	Antwoord
23		Kan Enexis, voor zover beschikbaar, een indicatie geven van de historische en verwachte jaarlijkse omvang van Business Consultancy binnen Digital? Daarbij denken wij aan het aantal opdrachten, de gemiddelde opdrachtwaarde en -duur en de globale verdeling van de behoefte over expertisegebieden. Indicatieve bandbreedtes zijn hiervoor voldoende.	Zie beantwoording vraag 2.
24		Zijn er al randvoorwaarden vastgesteld voor de toekomstige sourcing- en contractstrategie, bijvoorbeeld ten aanzien van contractduur, het aantal te contracteren partijen, exclusiviteit of de wijze waarop individuele opdrachten worden verstrekt? Gelden er daarnaast uitgangspunten of beperkingen voor de inzet van specialistische onderaannemers, samenwerking tussen gecontracteerde consultancypartners of het inschakelen van aanvullende expertise buiten de overeenkomst? Of staan deze onderwerpen nog open voor aanbevelingen vanuit de markt?	Alle genoemde onderwerpen staan open voor aanbevelingen van de markt. Lees ook de overige vragen en antwoorden van deze Nota van Inlichtingen voor meer richting omtrent de genoemde onderwerpen.
25		Zijn er binnen Enexis bestaande uitgangspunten, standaarden of verplichtingen op het gebied van leveranciersgovernance, kwaliteitsborging, kennisoverdracht en kennismanagement waarmee toekomstige consultancypartners rekening moeten houden? Of verwacht Enexis dat marktpartijen hiervoor ook nieuwe samenwerkings- en governancemodellen voorstellen?	Enexis wil governance, kwaliteitsborging en kennisoverdracht structureel onderdeel maken van het toekomstige model. Gedacht wordt aan duidelijke opdrachtformulering, resultaat- en acceptatiecriteria, vaste evaluatiemomenten, prestatiesturing op opdracht- en partnerniveau en expliciete afspraken over documentatie en kennisoverdracht. Tegelijkertijd nodigt Enexis marktpartijen uit om bewezen samenwerkings- en governancemodellen voor te stellen.
26		Artikel 2.1 van de Enexis Inkoopvoorwaarden 2025 bepaalt dat de bijzondere ICT-bepalingen van toepassing zijn op dienstverlening die betrekking heeft op een ICT-oplossing. Kan Enexis verduidelijken of deze bepalingen ook van toepassing zijn op zuiver adviserende opdrachten binnen Digital, zoals digitale strategie, enterprise-architectuur, data & AI en technologietransformatie, waarbij geen ICT-oplossing wordt geleverd, ontwikkeld, geïmplementeerd of beheerd?	Deel 3 van de Enexis Inkoopvoorwaarden hebben betrekking op het inkopen van een ICT oplossing en zijn niet van toepassing op consultancy dienstverlening. Wij adviseren u om dergelijke vragen over van toepassing zijnde voorwaarden te stellen tijdens het aanbestedingsproces, zodat t.z.t. door Enexis duidelijk gemaakt kan worden welke voorwaarden van toepassing zijn.
27	2.4 Gewenste situatie	Wat beschouwt Enexis als de primaire doelstelling van de beoogde verandering van het consultancymodel ten opzichte van het huidige inhuurmodel? De marktconsultatie benoemt meerdere doelstellingen, waaronder snelheid, kostenbeheersing, kwaliteit, voorspelbaarheid, vermindering van administratieve lasten en kenniscontinuiteit. Kan Enexis aangeven hoe deze doelstellingen zich tot elkaar verhouden en welke doelstellingen primair respectievelijk secundair zijn? Voor marktpartijen vraagt een aanbod dat primair is gericht op maximale kwaliteit om andere keuzes dan een aanbod dat primair is gericht op efficientie en effectiviteit.	De doelstellingen moeten in samenhang worden bezien. Dit traject richt zich specifiek op resultaatgerichte Business Consultancy. Centraal staat dat Enexis sneller toegang krijgt tot passende specialistische expertise en tegelijkertijd kwaliteit, resultaatgerichtheid en kennisborging verbetert. Kostenbeheersing, voorspelbaarheid en vermindering van administratieve lasten zijn eveneens belangrijke doelstellingen. Ter verduidelijking: het huidige model is niet specifiek een 'inhuurmodel' op basis van een inspanningsverplichting.
28	2.4 Gewenste situatie; 3. Vraagstelling Enexis	Hoe definieert Enexis een 'strategische consultancypartner' binnen de context van deze marktconsultatie? Welke kenmerken onderscheiden een strategische partner van een reguliere leverancier die afzonderlijke consultancyopdrachten uitvoert? Betreft de strategische kwalificatie met name het opbouwen van kennis van Enexis als organisatie, kennis van de energietransitie, het ontwikkelen van specifieke expertise voor Enexis, of een combinatie hiervan?	Met een strategische consultancypartner bedoelt Enexis in deze marktconsultatie een partij die naast het uitvoeren van afzonderlijke resultaatgerichte opdrachten bijdraagt aan duurzame samenwerking, kennisopbouw over de Enexis context, structurele kennisoverdracht, kwaliteit, innovatie en toegang tot specialistische expertise. De exacte contractuele invulling van een strategisch partnerschap is nog onderwerp van verdere uitwerking.

Nota van Inlichtingen

Onderwerp: Business Consultancy for Digital Advice
Procedure: Marktconsultatie
Datum: 10 november 2026

Vraagnr.	Paragraaf	Vraag	Antwoord
29	2.2 Achtergrond; 2.3 Huidige situatie; 3. Vraagstelling Enexis	Welke reikwijdte van betrokkenheid verwacht Enexis van consultancypartners binnen een opdracht? Eindigt de verantwoordelijkheid in beginsel bij intake, analyse en adviesvorming, of kan deze zich ook uitstrekken tot de vertaling van het advies naar ontwerp, veranderinterventies, adoptie, implementatiebegeleiding en het organiseren van verandervermogen?	Zie beantwoording vraag 21.
30	2.2 Achtergrond; 2.4 Gewenste situatie; 3. Vraagstelling Enexis	Op welke wijze verwacht Enexis dat verandervermogen en adoptie worden geintegreerd in de dienstverlening voor Business Consultancy for Digital Advice? Biedt de voorgenomen aanbestedings- en contracteringssystematiek marktpartijen ruimte om te specificeren hoe zij verantwoordelijkheid kunnen nemen voor de praktische haalbaarheid, implementatie en duurzame werking van hun adviezen, en hoe wordt deze verantwoordelijkheid afgebakend ten opzichte van factoren die buiten de invloedssfeer van de consultancypartner liggen?	Zie beantwoording vraag 21.
31		De TenderNed-publicatie vermeldt 10 november 2026 om 23:59 uur als termijn voor ontvangst van antwoorden, terwijl in het marktconsultatiedocument 16 november 2026 wordt genoemd als uiterste datum voor het indienen van de schriftelijke reactie. Welke datum is leidend voor het indienen van de schriftelijke reactie via TenderNed?	16 november 23.59 is de deadline voor het indienen van de schriftelijke beantwoording.
32		In het marktconsultatiedocument wordt verwezen naar de Algemene Inkoopvoorwaarden van Enexis en naar een webpagina waarop deze kunnen worden geraadpleegd (https://www.enexisgroep.nl/midden-in-de-maatschappij/duurzaam ondernemen/#inkoop-&-leveranciers). Via de opgenomen link zijn de betreffende Algemene Inkoopvoorwaarden echter niet te vinden. Kan Enexis de voor deze marktconsultatie relevante Algemene Inkoopvoorwaarden beschikbaar stellen dan wel de correcte link delen?	Excuses, hierbij een link naar de Inkoopvoorwaarden 2025: https://www.enexisgroep.nl/media/43vka1mv/inkoopvoorwaarden-enexis-2025.pdf
33		Richt de beoogde dienstverlening zich uitsluitend op opdrachten vanuit de afdeling Digital, of kunnen ook andere Enexis-afdelingen opdrachten plaatsen binnen de genoemde expertisegebieden (bijv. AI)?	Zie beantwoording vraag 20.
34		Omvat de scope naast strategie en advies ook begeleiding bij de uitvoering van transformaties, implementaties en/of organisatieveranderingen, mits resultaatgericht gecontracteerd?	Zie beantwoording vraag 21.
35		Hoe ziet Enexis de afbakening tussen strategisch advies en de feitelijke technische/functionele implementatie van digitale oplossingen? Wordt overwogen om deze implementatieactiviteiten buiten de scope van de aanbesteding te houden of, indien relevant, in een afzonderlijk perceel onder te brengen?	Feitelijke technische of functionele realisatie en operationele uitvoering zonder wezenlijke adviescomponent vallen buiten de beoogde scope.
36		Zijn er reeds uitgangspunten bepaald voor de toewijzing van opdrachten wanneer meerdere partners binnen hetzelfde expertisegebied worden gecontracteerd (bijvoorbeeld directe gunning of minicompetities), of is dit nog onderwerp van de marktconsultatie?	Zie beantwoording vraag 10
37		Is er reeds een indicatieve richting gedefinieerd voor het beoogde aantal partners (in totaal of per expertisegebied / perceel)?	Zie beantwoording vraag 8 en 9.
38		Heeft Enexis reeds een visie op welke expertise zij structureel intern wil behouden en voor welke adviesexpertise zij een beroep wil doen op externe strategische partners?	Enexis houdt eigenaarschap, regie, besluitvorming en duurzame organisatiekennis intern; externe partners voegen specialistische kennis, onafhankelijk perspectief, marktkennis en tijdelijke verdieping toe.

Nota van Inlichtingen

Onderwerp: Business Consultancy for Digital Advice
Procedure: Marktconsultatie
Datum: 10 november 2026

Vraagnr.	Paragraaf	Vraag	Antwoord
39		Er staat geen tijdstippen bij de data in de TenderNed planning. Kunt u bevestigen dat voor het indienen van de marktconsultatie, het tijdstip van 23:59u geldt als uiterste tijdstip van indiening?	Zie beantwoording vraag 31
40		Er lijkt in de TenderNed module geen veld om de inschrijving in te dienen. Kunt u bevestigen dat de inschrijving van de markconsultatie via de berichtenmodule ingediend dient te worden?	Ja graag via de berichtenmodule.
41		Kunt u meer context geven over wat u verstaat onder Digital Advice?	De dienstverlening richt zich op strategisch en tactisch advies voor complexe digitaliserings- en technologievraagstukken, veelal op het snijvlak van energiesysteem, digitalisering en technologie. Het gaat bijvoorbeeld om het ontwikkelen, herijken of concretiseren van een Digitalisatiestrategie, Technology Strategy, AI-strategie, Netrekenenvisie of Enterprise Architectuurvisie, en om vraagstukken rondom technologie- en platformkeuzes, digitale autonomie, innovatie en organisatieverandering. Deze voorbeelden zijn indicatief en niet limitatief. Traditionele capaciteitsinhuur en operationele uitvoering zonder adviescomponent vallen buiten de beoogde scope.
42		In de beschrijving van de huidige situatie wordt met name de aanleiding voor een inkoopvraagstuk beschreven, maar niet welke opgaven afdeling Digital heeft binnen de Enexis organisatie. Kunt u meer informatie verschaffen op basis waarvan wij de strategische doelen en operationele opgave kunnen doorgronden? Dat maakt het mogelijk een inschatting te maken van de situatie en uw vragen scherper te beantwoorden.	Enexis staat door de energietransitie voor een omvangrijke digitaliserings- en technologieopgave. Digital richt zich op het ontwikkelen van een schaalbare, betrouwbare en veilige digitale ondersteuning en het maken van toekomstvaste keuzes op onder meer architectuur en technologie. Dit traject ondersteunt deze opgaven met aanvullende specialistische expertise, marktkennis en onafhankelijke denkkracht, waarbij de concrete adviesbehoefte gedurende de looptijd kan veranderen.
43		Mbt Vraag 1: Hoeveel expertise gebieden zijn er en wat is een beperkt aantal?	Zie beantwoording vraag 8 en 9.
44		Mbt vraag 2: deze vraag is erg lastig te beantwoorden voor partijen die nog niet met Enexis of deze specifieke afdeling werken. Kunt u meer informatie verschaffen over de afdeling?	Zie beantwoording vraag 42.
45		Kunt u een indicatie geven van de huidige omvang van de Business Consultancy dienstverlening binnen Digital, bijvoorbeeld in aantal opdrachten per jaar en/of jaarlijkse externe besteding?	Zie beantwoording vraag 2.
46		U geeft aan dat de behoefte aan gespecialiseerde consultancy toeneemt. Kunt u aangeven welke ontwikkeling Enexis verwacht in het volume en/of de omvang van Business Consultancy opdrachten gedurende de komende jaren?	Zie beantwoording vraag 2.
47		Kunt u een aantal representatieve voorbeelden geven van Business Consultancy opdrachten die Digital de afgelopen periode heeft laten uitvoeren en tevens voorbeelden geven van typen adviesvraagstukken waarvan Enexis verwacht dat deze in de komende jaren relevant worden?	Zie beantwoording vraag 1 en 49.
48		In hoeverre omvat de scope digitale vraagstukken op het snijvlak met fysieke energie-infrastructuur en asset-/operationele processen?	Zie beantwoording vraag 20.
49		Welke digitaliseringsopgaven of strategische prioriteiten van Enexis zullen naar verwachting de belangrijkste drivers vormen voor de toekomstige vraag naar Business Consultancy for Digital Advice?	Belangrijke drivers zijn de energietransitie, de groeiende omvang en complexiteit van digitale vraagstukken, snelle technologische ontwikkelingen en de noodzaak om digitale capabilities sneller, betrouwbaar en veilig te ontwikkelen. Voorbeelden zijn digitale innovatie, enterprise architectuur, platform- en cloudstrategie, data, AI en organisatieverandering.

Nota van Inlichtingen

Onderwerp: Business Consultancy for Digital Advice
Procedure: Marktconsultatie
Datum: 10 november 2026

Vraagnr.	Paragraaf	Vraag	Antwoord
50		Wat is het huidige kennisniveau op het gebied van data, digital en AI, en hoe digitaal volwassen is Enexis?	Enexis beschikt over substantiële interne kennis op het gebied van digital, technologie en data. De behoefte aan externe consultancy is daarom niet uitsluitend een gevolg van een kennistekort, maar ook van behoefte aan specialistische expertise, onafhankelijke denkkracht, marktkennis en een outside-in perspectief.
51		Hoe manifesteert de betrokkenheid en het commitment van het senior management bij de digitale transformatie zich in de praktijk, bijvoorbeeld in sturing, prioritering en besluitvorming?	Digitalisering is onderdeel van de strategische opgave van Enexis. Senior management wordt betrokken bij prioritering, richting en besluitvorming over de digitale transformatie. De precieze governance verschilt per vraagstuk en is geen vast onderdeel van deze marktconsultatie.
52		De indiendatum in het document '2026 Marktconsultatie Business Consultancy for Digital Advice' en het document 'TN620257 - EFE1 Vrijwillige aankondiging van voorafgaande marktconsultatie…' komen niet overeen. Wat is de juiste indiendatum voor de beantwoording van de marktconsultatie? 10 november of 16 november?	Zie beantwoording vraag 31
53		Kan Enexis aan de hand van voorbeelden toelichten welk type adviesvragen op dit moment via Business Consultancy uitgezet worden?	Zie beantwoording vraag 1.
54		Wat is de indicatieve planning voor een eventuele aanbesteding en start van de dienstverlening, volgend op deze marktconsultatie?	De indicatieve planning is dat we de aanbesteding Q1 2027 publiceren en dat Q2 2027 de contracten tekenen.
55		Welke contractduur heeft Enexis in gedachten voor een raamovereenkomst, en kan Enexis een indicatie geven van de verwachte omvang van de dienstverlening, bijvoorbeeld in termen van jaarlijks aantal opdrachten, gemiddelde opdrachtomvang en/of totale contractwaarde?	Zie beantwoording vraag 2.
56		In hoeverre staat Enexis open voor inschrijvingen waarbij gebruik wordt gemaakt van onderaannemers, en zijn hier specifieke voorwaarden aan verbonden?	Zie beantwoording vraag 57
57		Hoe staat Enexis tegenover inschrijvingen door een combinatie van partijen, en zijn hier specifieke voorwaarden aan verbonden?	Enexis streeft naar een inrichting van de aanbesteding die voldoende markttoegang en mededinging bevordert. Bij het bepalen van onder meer de perceelindeling en geschiktheidseisen wordt rekening gehouden met de aard en omvang van de opdracht en het proportionaliteitsbeginsel. Inschrijven in combinatie en het inzetten van onderaannemers is in beginsel mogelijk. Ook kan, binnen de daarvoor geldende wettelijke kaders, een beroep worden gedaan op de draagkracht of bekwaamheid van andere ondernemingen. De specifieke voorwaarden die hieraan worden gesteld, worden nader uitgewerkt in de aanbestedingsstukken. Enexis wil hier in deze fase van de marktconsultatie nog niet op vooruitlopen. De ontvangen marktinput wordt betrokken bij de definitieve inrichting van de aanbesteding.
58		Hoe verwacht Enexis in een eventuele aanbesteding de kwaliteit en geschiktheid van voorgestelde kernprofessionals te beoordelen?	Enexis heeft de eisen, criteria en beoordelingsmethodiek voor een eventuele toekomstige aanbesteding nog niet definitief vastgesteld. De marktconsultatie is mede bedoeld om te onderzoeken welke kwalitatieve aspecten relevant, passend, proportioneel en onderscheidend zijn en op welke wijze deze kunnen worden beoordeeld. De input uit de marktconsultatie kan worden gebruikt bij de verdere uitwerking van de aanbesteding.
59		Welke taaleisen verwacht Enexis te stellen aan de uitvoering van de dienstverlening en is inzet van Engelstalige professionals toegestaan?	De verwachting is dat bij de uitvoering van het merendeel van de opdrachten Nederlands de voertaal is. Of de inzet van Engelstalige professionals is toegestaan zal per concrete opdracht afgewogen worden.

Nota van Inlichtingen

Onderwerp: Business Consultancy for Digital Advice
Procedure: Marktconsultatie
Datum: 10 november 2026

Vraagnr.	Paragraaf	Vraag	Antwoord
60		Welke kwantitatieve eisen en criteria overweegt Enexis voor een eventuele aanbesteding, bijvoorbeeld ten aanzien van minimale bedrijfsomzet, duurzaamheid en CO_2-reductie?	Zie beantwoording vraag 58
61		Ten behoeve van de beantwoording van vraag 2 (expertisegebieden) en vraag 3 (indeling in percelen): in §2.2 staat dat de afdeling Digital regelmatig gebruikmaakt van externe Business Consultancy, onder meer op het gebied van digitale strategie en transformatie, enterprise architectuur, technologie- en platformstrategie, data, innovatie & AI en organisatieverandering. Betreft de scope uitsluitend adviesvragen waarvoor Digital zelf opdrachtgever is, of ook adviesvragen van andere bedrijfsonderdelen van Enexis over de digitalisering van hun processen?	Zie beantwoording vraag 20.
62		Ten behoeve van de beantwoording van vraag 2 (expertisegebieden), vraag 12 (contractvorm) en vraag 13 (gunningscriteria): in §2.3 staat dat de scope zich richt op “afgebakende consultancyopdrachten met concrete resultaten”; §2.4 noemt “adviesproducten en veranderinitiatieven”. Welke typen resultaten verstaat Enexis hieronder? Gaat het uitsluitend om adviesproducten, zoals een strategie, architectuur, ontwerp of advies? Of kan ook de begeleiding van de implementatie daarvan, of de ontwikkeling van een proof-of-concept of prototype, het resultaat van een opdracht zijn?	Zie beantwoording vraag 21 en 35.
63		Ten behoeve van een onderbouwde beantwoording van vraag 1 (voor- en nadelen van de inrichting), vraag 3 (indeling in percelen) en vraag 7 (risico’s van een beperkt aantal partners): kan Enexis een globale indicatie geven van de huidige inzet van Business Consultancy binnen Digital? Bijvoorbeeld het aantal opdrachten en het aantal betrokken leveranciers per jaar, en de verdeling over de in §2.2 genoemde gebieden. Een bandbreedte volstaat.	Zie beantwoording vraag 2.
64		Ten behoeve van de beantwoording van vraag 1: in §2.4 wordt het werken met een beperkt aantal strategische consultancypartners genoemd als één van de onderzochte scenario’s. Vraag 1 vraagt naar de voor- en nadelen van deze inrichting. Ten opzichte van welk alternatief wil Enexis die afweging ontvangen: de huidige werkwijze per opdracht (§2.3), of ook andere scenario’s die Enexis onderzoekt? Kan Enexis die andere scenario’s in dat geval kort benoemen?	Enexis vraagt marktpartijen de voor- en nadelen van het scenario met een beperkt aantal strategische partners primair te vergelijken met de huidige, meer opdrachtgerichte werkwijze. Daarnaast staan wij open voor goed gemotiveerde alternatieve inrichtingsscenario’s die de genoemde doelstellingen beter kunnen realiseren.
65		Aangaande vraag 11 en 12. Kan er meer context worden gegeven welk Antwoord er wordt verwacht bij deze vragen?	Wij willen graag weten welke voorwaarden u belangrijk vindt bij de contractvorming en het operationeel uitvoeren van de opdracht, zodat we daar (waar mogelijk) rekening mee kunnen houden bij het opstellen van de aanbestedingsdocumenten.
66		Verwachte omvang van de dienstverlening: Kunnen jullie een indicatie geven van de verwachte omvang van de uit te vragen dienstverlening, bijvoorbeeld wat betreft het type en aantal projecten en de gemiddelde omvang en doorlooptijd daarvan?	Zie beantwoording vraag 1, 2 en 46.
67		Type vraagstukken en expertisebehoefte: Tegen welke typen business vraagstukken in relatie tot digitalisering loopt Enexis momenteel het vaakst aan, en binnen welke van deze vraagstukken wordt daarbij de grootste behoefte aan externe ondersteuning ervaren in relatie tot business consultancy?	Zie beantwoording vraag 1, 38 en 49.

Nota van Inlichtingen

Onderwerp: Business Consultancy for Digital Advice
Procedure: Marktconsultatie
Datum: 10 november 2026

Vraagnr.	Paragraaf	Vraag	Antwoord
68		Reikwijdte binnen Enexis: We begrijpen dat de marktconsultatie vanuit de afdeling Digital wordt geïnitieerd. Is de beoogde dienstverlening uitsluitend bedoeld voor opdrachten vanuit Digital, hoe is de afdeling Digital daarbij gepositioneerd ten opzichte van de business, en/of of kunnen ook andere afdelingen binnen Enexis gebruikmaken van de dienstverlening voor vraagstukken op het gebied van digital?	Zie beantwoording vraag 20.
69		Kunt u nader toelichten wat de rol en scope van het team Digital binnen Enexis is (o.a. organisatiestructuur), en of het team zich primair richt op strategische, businessgerichte IT-vraagstukken en/of op operationele IT-vraagstukken?	Zie beantwoording vraag 41 en 42.
70	Paragraaf 2.4 (Gewenste situatie); vraag 1 en vraag 7	In paragraaf 2.4 beschrijft Enexis een toekomstig model met een beperkt aantal langdurige strategische consultancypartners binnen vooraf gedefinieerde expertisegebieden. In hoeverre is dit model reeds een richtinggevend uitgangspunt en in hoeverre staat Enexis nog open voor wezenlijk andere modellen die marktpartijen in hun beantwoording voorstellen?	Het beschreven model is één van de onderzochte scenario's en is nog niet definitief vastgesteld. Enexis vraagt marktpartijen de voor- en nadelen hiervan primair te vergelijken met de huidige, meer opdrachtgerichte werkwijze. Daarnaast staat Enexis open voor goed gemotiveerde alternatieve inrichtingsscenario's die de genoemde doelstellingen beter kunnen realiseren. Zie ook beantwoording vraag 64.
71	Paragraaf 2.2 (Achtergrond) en 2.3 (Huidige situatie)	Kan Enexis nader toelichten welke typen opdrachten onder "Business Consultancy for Digital Advice" vallen en welke opdrachten expliciet buiten de reikwijdte van deze marktconsultatie vallen, bijvoorbeeld implementatie, systeemintegratie, managed services?	Zie beantwoording vraag 21, 22 en 35.
72	Paragraaf 2.2; vragen 2, 3 en 4	Zijn de in het marktconsultatiedocument genoemde expertisegebieden uitsluitend indicatieve voorbeelden, of vormen deze naar verwachting de basis voor de scope en eventuele perceelindeling van de toekomstige aanbesteding?	De genoemde expertisegebieden zijn indicatieve voorbeelden van de beoogde scope. De definitieve expertise- en perceelindeling wordt mede op basis van de marktconsultatie bepaald. Zie ook beantwoording vraag 4 en 9.
73	Hoofdstuk 3, inleiding op de vraagstelling (circa 250 woorden per vraag)	Verwacht Enexis bij de beantwoording van de consultatievragen hoofdzakelijk een richtinggevend marktstandpunt, of worden ook concrete voorstellen verwacht voor bijvoorbeeld aantallen partners, governance, KPI's, contractvormen en verdelingsmechanismen?	Enexis vraagt om gemotiveerde, richtinggevende marktinzichten. Waar in de consultatievragen expliciet wordt gevraagd naar aantallen partners, governance, KPI's, contractvormen of verdelingsmechanismen, ontvangen wij graag concrete voorstellen en onderbouwing.
74	Paragraaf 1.1; paragraaf 4.2, fase 3; paragraaf 4.3	Kan Enexis toelichten op welke wijze de reacties op deze marktconsultatie worden verwerkt en of de belangrijkste conclusies, ontwerpkeuzes en eventuele afwijkingen van het geschetste model met de deelnemende marktpartijen worden gedeeld?	Zie paragraaf 4.3 van het marktconsultatiedocument, daar staat: 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 marktconsultatie ontvangen reacties op. Deze publiceren wij samen met de overige aanbestedingsdocumenten.
75	Paragraaf 2.3 en 2.4; vraag 10 en vraag 14	Is aanvullende informatie beschikbaar over de huidige inrichting van de inkoop van Business Consultancy, bijvoorbeeld het aantal actieve leveranciers, globale opdrachtvolumes (in spend en aantallen), typen opdrachten, gemiddelde doorlooptijden en de belangrijkste knelpunten in de huidige werkwijze?	Zie beantwoording vraag 1, 2, 3 en 46.
76	Paragraaf 2.3; vraag 6, vraag 10 en vraag 12	Kan Enexis verduidelijken wat in de context van deze marktconsultatie wordt verstaan onder "resultaatgerichte consultancy"? Gaat het primair om duidelijk afgebakende deliverables, om verantwoordelijkheid voor implementatie, om realiseerbare businessresultaten, of om een combinatie hiervan?	Zie beantwoording vraag 11 en 21.
77	Paragraaf 2.4; vragen 5 tot en met 9	Welke kenmerken onderscheidt Enexis bij een "langdurige strategische consultancypartner" ten opzichte van een reguliere leverancier binnen een raamovereenkomst?	Zie beantwoording vraag 28.

Nota van Inlichtingen

Onderwerp: Business Consultancy for Digital Advice
Procedure: Marktconsultatie
Datum: 10 november 2026

Vraagnr.	Paragraaf	Vraag	Antwoord
78	Paragraaf 4.1, 4.2 en 4.3	Kan Enexis een indicatieve planning geven voor de verwerking van de marktconsultatie, eventuele terugkoppeling aan deelnemers en de verwachte start van de daaropvolgende aanbestedingsprocedure?	Zie beantwoording vraag 54.
79	Paragraaf 2.4; vragen 1, 6, 7 en 12	Hoe voorziet Enexis de verdeling van opdrachten tussen meerdere gecontracteerde partners binnen hetzelfde expertisegebied, bijvoorbeeld via mini-competities, directe gunning of een ander verdelingsmechanisme?	Zie beantwoording vraag 10.
80	Paragraaf 2.4; vragen 5 tot en met 9	Welke resultaten en prestatie-indicatoren wil Enexis gedurende de looptijd van een toekomstige overeenkomst kunnen meten en sturen, bijvoorbeeld ten aanzien van kwaliteit, doorlooptijd, kosten, kennisoverdracht en gerealiseerde impact?	Zie beantwoording vraag 25.
81	Paragraaf 2.3 en 2.4; vragen 10 en 14	Hoe voorziet Enexis de overgang van de huidige opdrachtgerichte leveranciersinrichting naar het toekomstige model, waaronder de omgang met lopende opdrachten en bestaande leveranciersrelaties?	Lopende opdrachten zullen afgerond worden op basis van de gemaakte afspraken per opdracht.
82	Hoofdstuk 3, vraag 11	U verwijst naar uw algemene inkoopvoorwaarden en vraagt: "Welke specifieke voorwaarden (financieel, juridisch, operationeel, omgeving) stelt u bij uitvoering van de opdracht?" Deze vraag is afhankelijk van het type opdracht, maar wij kunnen in het algemeen de voorwaarden voor resultaatverplichte opdrachten in het digitale domein beschouwen. Is hierbij uw wens dat wij door ons gewenste aanvullende voorwaarden en gewenste verrijkingen of aanpassingen van uw voorwaarden expliciteren? Of verwacht u in deze fase een abstracter antwoord met de belangrijkste aandachtsputnen en maakt een verkenning van de detail voorwaarden ondereel uit van een vervolgfase?	In deze fase ontvangen wij graag de belangrijkste aandachtspunten. Tijdens de voorgenomen aanbesteding kunt u detail feedback geven op de (inkoop)voorwaarden van Enexis.
83		Kan Enexis toelichten welke strategische digitale opgaven en/of programma's zij de komende drie tot vijf jaar voorziet, bijvoorbeeld rond netcongestie, de investeringsopgave en assetmanagement?	Zie beantwoording vraag 42 en 49.
84		Is de scope van de beoogde dienstverlening beperkt tot vraagstukken van de afdeling Digital, of omvat deze ook digitale transformatievraagstukken die in de business worden belegd, zoals binnen netbeheer, klant en aansluitingen? En is de beoogde raamovereenkomst toegankelijk voor andere onderdelen van Enexis Groep?	Zie beantwoording vraag 20.
85		Hoe verhoudt de mogelijke inkoop van Business Consultancy voor Digital Advice zich tot potentiële bestaande raamovereenkomsten binnen Enexis Groep, bijvoorbeeld voor strategie- en organisatieadvies, externe inhuur of IT-implementatie? Met het oog op een samenhangende inrichting zijn wij met name geïnteresseerd in hoe Enexis overlap en gaps tussen deze kanalen wil voorkomen.	Business Consultancy voor Digital Advice wordt in samenhang met bestaande en toekomstige inkoopkanalen binnen Enexis ingericht. Uitgangspunt is dat het gaat om resultaatgerichte adviesopdrachten met een onderliggend technlogisch / digitaliseringsvraagstuk. Reguliere externe inhuur en capaciteitsinvulling vallen buiten de scope. Bij mogelijke raakvlakken met andere raamovereenkomsten is de exacte scope en het zwaartepunt van de opdracht bepalend voor het meest passende inkoopkanaal. De marktconsultatie wordt mede gebruikt om de definitieve afbakening verder aan te scherpen.
86		Overweegt Enexis voor andere adviescategorieën binnen Digital Advice, zoals IT implementatie, een vergelijkbare sourcingaanpak? En voorziet Enexis daarbij regels voor de combinatie van rollen tussen verschillende raamovereenkomsten, bijvoorbeeld tussen business consultancy en IT implementatie?	Deze vraag beoordelen wij als niet relevant voor deze marktconsultatie.