EXCELLEREN MET DE INKOOPACADEMY



LENNEKE BLOKX

HANNEKE DEKKER - EISMA

NOVEMBER 2022

ENEXIS GROEP

LENNEKE BLOKX





HANNEKE DEKKER - EISMA

Openbaar Ministerie

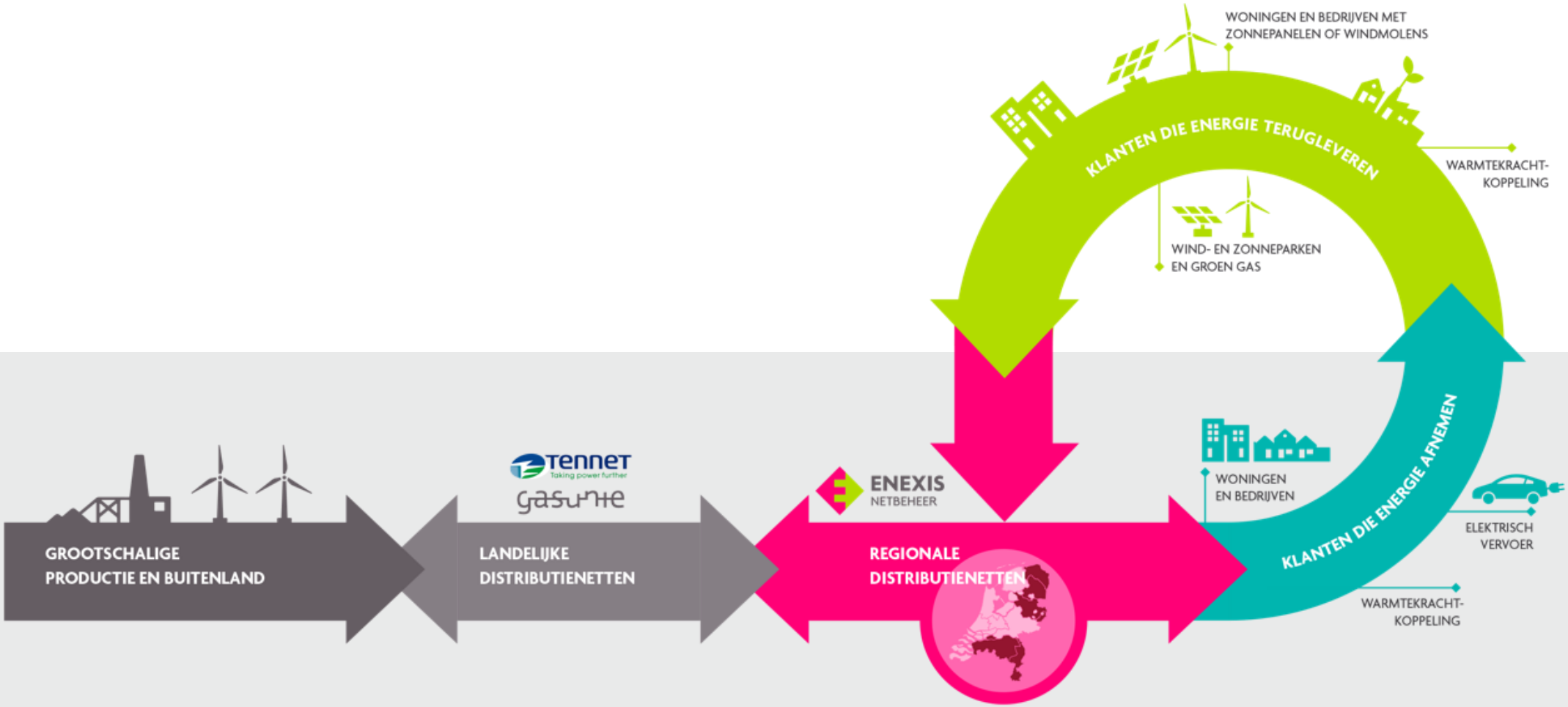
DTSB
Dekker Tender Signalering & Begeleiding





ENEXIS
GROEP

ENEXIS, VERBINDER IN DE ENERGIEKETEN



ONTSTAAN INKOOPACADEMY



WELKOM BIJ DE INKOOPACADEMY

We zijn blij dat we je mogen verwelkomen als nieuwe collega.

Er komt nu veel nieuwe informatie op je af. Om je op weg te helpen, is de belangrijkste informatie samengebracht op dit platform. Onderverdeeld in tien (10) modules vind je hier informatie over de organisatie, de afdeling Inkoop, normen en waarden, onze interne klanten, je collega's en de wijze waarop we samenwerken. Iedere module wordt afgesloten met een opdracht. Daarnaast dient de Inkoopacademy als naslagwerk. Een bron van informatie die je kan helpen bij het uitvoeren van je werk.
Omdat ook op SharePoint en op ons X-net al heel veel informatie is verzameld en wij informatie niet dubbel vastleggen zijn op verschillende plekken in de modules links opgenomen. Tip

Tot slot

Als nieuwe collega kun jij als geen ander met een frisse blik naar onze processen en manier van werken kijken. Wij maken daarvan graag gebruik. Ontbreekt er informatie? Vallen je dingen op? Hoe heb je de Inkoopacademy ervaren? Bespreek ze met je buddy of de beheerder van deze pagina. Je zult merken: binnen Enexis staan wij open voor feedback.

Wij wensen je veel succes en vooral ook veel plezier bij Enexis Inkoop!

START TRAINING >

INKOOP ACADEMY EN DE ENEXIS INKOOP METHODIEK

INHOUD VAN DE TRAINING:

1. Welkom bij Enexis ✔
2. Welkom bij Inkoop ✔



6. Voorbereiding (Europese) aanbesteding ✔
7. Uitvoeren van een (Europese) aanbesteding ✔
8. Gunning, ondertekening en overdracht contract. ✔
9. Taken en verantwoordelijkheden tijdens de contractfase ✔
10. Tot slot ✔

INKOOP KENNIS CENTRUM



DE INKOOP ACADEMY IN DE PRAKTIJK

OPDRACHT

Vanuit de lijst Inkooptrajecten blijkt dat een nieuw contract afgesloten moet worden voor kabelklemmen. Het voorgaande contract is via een meervoudig onderhandse procedure destijds tot stand gekomen. De verwachte jaarlijkse spend is € 100.000,- de klant twijfelt tussen:

1. een looptijd van het contract van vier (4) jaar of,
2. een looptijd van vier (4) jaar en twee (2) keer twee (2) jaar verlengen.

Welke procedure(s) is/zijn van toepassing?

- ○ Optie 1 en 2, Meervoudig Onderhandse procedure
- ○ Optie 1 en 2, Europese aanbesteding
- ○ Optie 1, Meervoudig Onderhandse procedure en optie 2, Europese aanbesteding
- ○ Optie 1, Europese aanbesteding en optie 2, Meervoudig Onderhandse procedure

ANTWOORD CONTROLEREN >

Het Inkoopbeleid is afgeleid van de Aanbestedingswet 2012 en de Gids Proportionaliteit. Uitgangspunt is dat wij voldoen aan dit Inkoopbeleid. Ook is er beleid ontwikkeld specifiek gericht op de waardes waarvoor wij staan en de producten die wij nodig hebben, het Maatschappelijk Verantwoord Inkoopbeleid.

Soms zijn er goede redenen om af te wijken van het Inkoopbeleid. Om ook dat in de juiste banen te leiden, hebben we het Bewust Aanbestedem Beleid ontwikkeld.

Het Inkoopbeleid, zowel de diverse documenten als een nadere toelichting vind je hier.
In de Enexis Inkoop Methodiek (hierna EIM) onder stap 0 (of Opstap) vind je daarnaast informatie die gerelateerd is aan het inkoopbeleid, zoals:

Een antwoord op de vraag wie een contract mag ondertekenen (gebaseerd op de procuratieregeling van Enexis) en wat je moet doen als een lid van de Raad van Bestuur het contract moet ondertekenen.

LINK NAAR DE PRAKTIJK MET DE ENEXIS INKOOPMETHODIEK



Er wordt een interne (binnen Enexis) en externe (leveranciersmarkt) analyse uitgevoerd op hetgeen ingekocht gaat worden. Hiermee worden de interne klantwaarden geïdentificeerd en de minimale eisen aan en capaciteiten van leveranciers in kaart gebracht.

Enexis inkoopmethodiek documenten - stap 2

Naam
Checklist vendor appraisal.docx
Industrie financiele analyse.xlsx
Interne klant analyse.xlsx
Leverancier analyse.xlsx
Marktconsultatie naslag BiZa.pdf
Marktconsultatie.docx
MARKTCONSULTATIEDOCUMENT (ENGELS).docx
MARKTCONSULTATIEDOCUMENT.docx
Porters vijfkrachtenmodel.xlsx
Stakeholderanalyse.url
TCO checklist.docx
TCO model interne kosten.xlsx
TCO model.xlsx
Tenderned voor desk-research.pptx

LINK NAAR DE PRAKTIJK MET DE ENEXIS INKOOPMETHODIEK

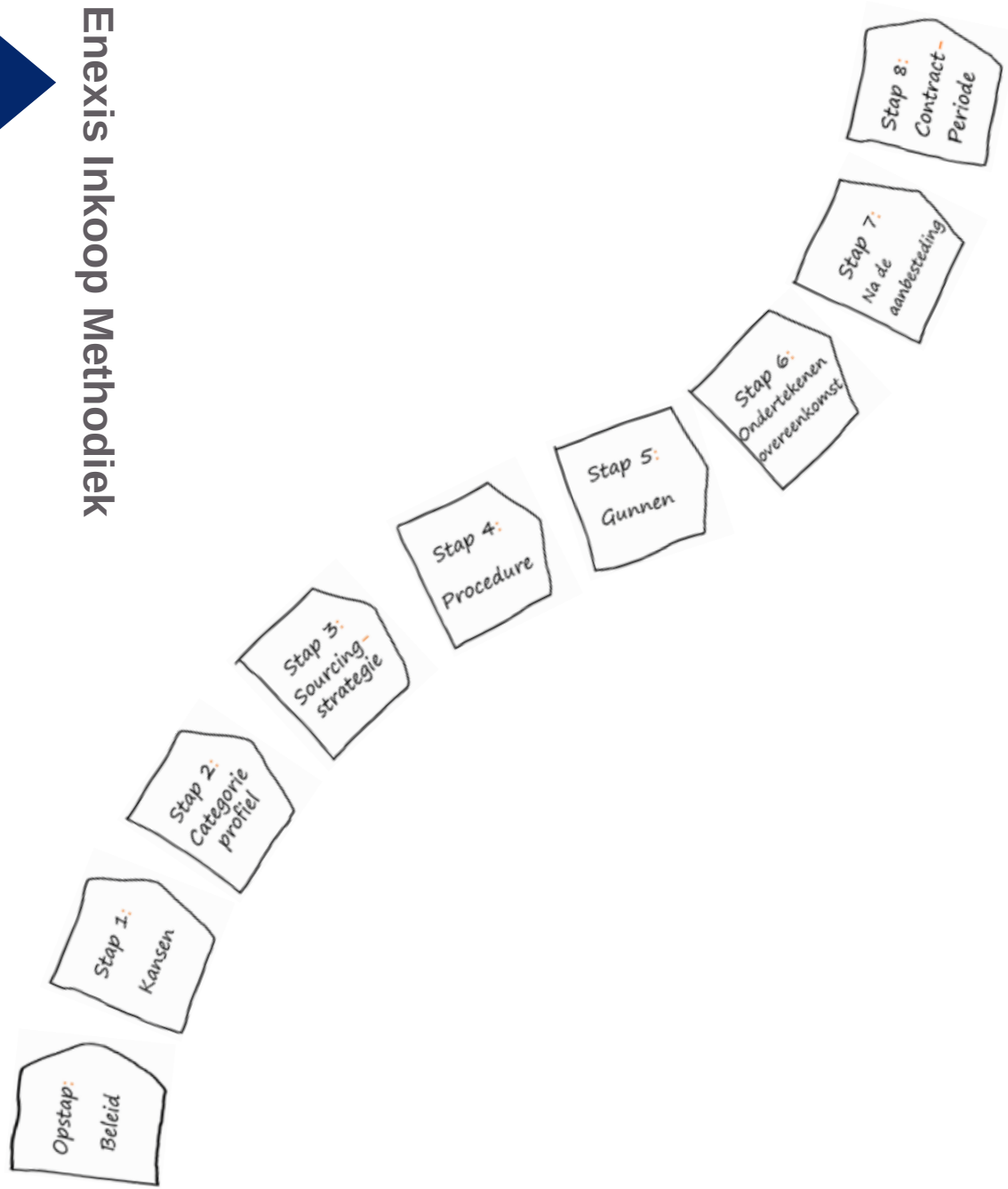


Op basis van de resultaten uit de voorgaande stappen wordt de strategie voor het inkooptraject opgesteld en vastgelegd in het Strategiedocument. Daarnaast wordt de passende procedure bepaald Hier vind je zowel templates als achtergrondinformatie die handig zijn in deze fase.
NB:
Hier is ook een link opgenomen naar 'Ben's-Bibliotheek' voor diverse Privacy&Security-documenten

Enexis inkoopmethodiek documenten - stap 3

Naam
Aanbestedingsprocedures.docx
Achtergrondinformatie erkenningsregeling.pdf
Afwegingskader voor aanbestedingsprocedures.xlsx
Ben's-Bibliotheek.url
Beslisboom en stappen aanbestedingsprocedures.docx
Instructie verwerkersovereenkomst (intern).docx
Opportunity scan gezamenlijk aanbesteden - Kopie.docx
Strategiedocument.docx
Template vooraankondiging aanbesteding.docx
Termijnen aanbestedingsprocedures.pdf

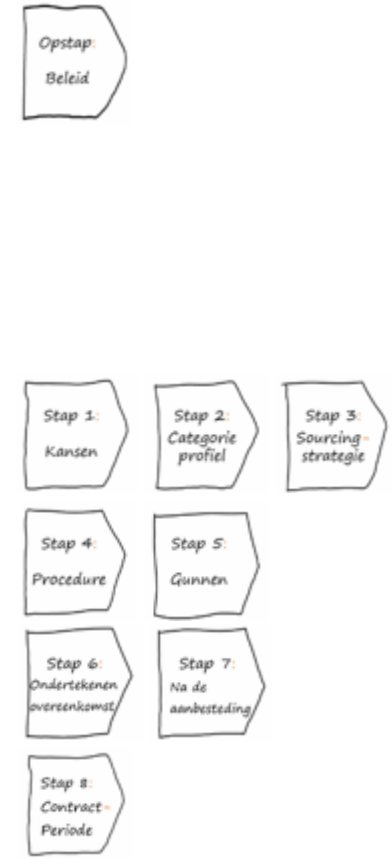
Enexis Inkoop Methodiek



Enexis Inkoop Academy

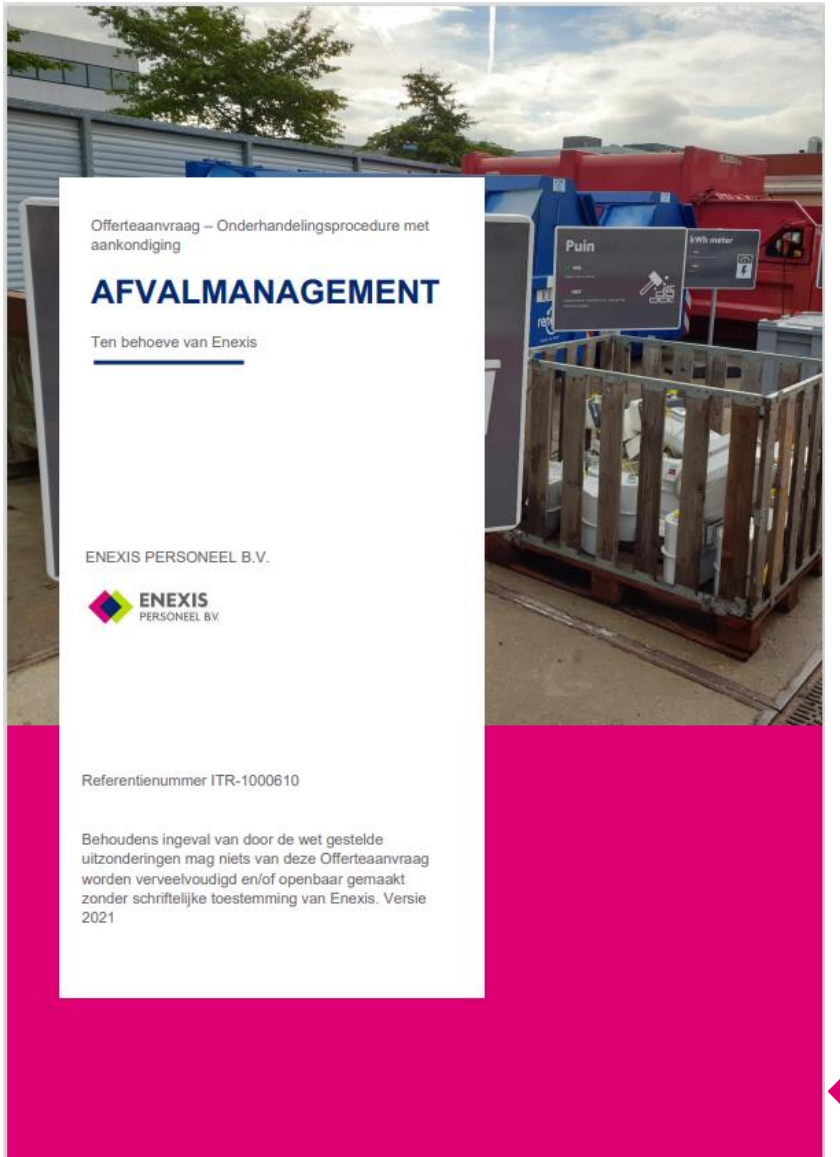
INHOUD VAN DE TRAINING:

1. Welkom bij Enexis ✔
2. Welkom bij Inkoop ✔
3. Inkoopbeleid ✔
4. Ontwikkeling van de afdeling Inkoop en haar medewerkers ✔
5. Systemen en rapportages ✔
6. Voorbereiding (Europese) aanbesteding ✔
7. Uitvoeren van een (Europese) aanbesteding ✔
8. Gunning, ondertekening en overdracht contract. ✔
9. Taken en verantwoordelijkheden tijdens de contractfase ✔
10. Tot slot ✔



ENKELE RESULTATEN





" In een vakgebied dat continu in beweging is, is het onmogelijk om zelf stil te blijven staan. Mooi hoe Inkoop in verschillende vormen invulling geeft aan kennisdeling en ontwikkeling"

Roel (IKC)