



Inkoop- en aanbestedingsbeleid (voor werken en diensten)

Status	Wie?	Datum
Ter bespreking	Management Team	2 maart 2021
Ter vaststelling	Directeur-bestuurder	16 maart 2021
Goedkeuring	RvC	n.v.t
Implementatie	Manager V&O	Mei 2021
Te herzien:	Manager V&O	Maart 2025

Datum: 11 maart 2021

Inkoop- en aanbestedingsbeleid

Inhoudsopgave

1	Inleiding	3
2	Doelstelling en hoofdbeginselen bij inkoop en aanbesteding	4
3	Organisatorische uitgangspunten en werkwijze	4
4	Vormen van aanbesteding en contractvormen.....	5
5	Longlist/voorkeurspartijen (specifiek voor V&O)	7
6	Selectie van marktpartij niet specifiek voor V&O.....	8
7	Gunning van de opdracht	8

Inkoop- en aanbestedingsbeleid

1 Inleiding

1.1. Aanleiding inkoop en aanbestedingsbeleid

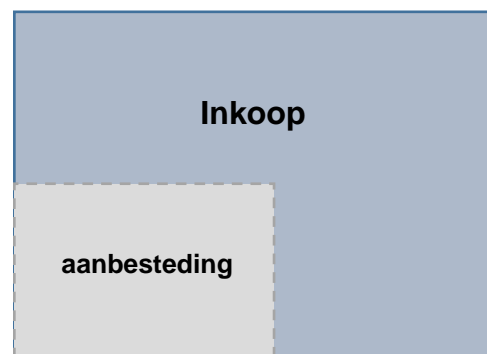
Waardwonen doet jaarlijks vele investeringen en uitgaven om haar maatschappelijke taak uit te kunnen voeren. De grootste uitgaven worden gedaan binnen de afdeling Vastgoed & Ontwikkeling. Ook bij andere afdelingen worden soms grote investeringen gedaan, bijvoorbeeld op ICT-gebied of bij het wagenpark.

Het aanbestedingsbeleid is opgesteld, omdat Waardwonen zich bewust is dat de uitgaven zo optimaal mogelijk dient worden ingezet vanuit de volkshuisvestelijke opgaven. Een helder inkoop- en aanbestedingsbeleid zorgt voor transparantie voor zowel de eigen organisatie als voor haar stakeholder.

1.2. Aanbesteden of inkopen

Vaak worden de begrippen *aanbesteden* en *inkopen* door elkaar gebruikt. Dat is niet correct. Inkopen en aanbesteden zijn wel nauw met elkaar verbonden.

Inkoopbeleid is breder qua opzet. Aanbesteden is slechts een onderdeel van het gehele inkoopproces; het is het tactische deel om te komen tot het contracteren van die partij die het meest geschikte product tegen de beste prijs-kwaliteit kan leveren.



Aanbesteden is een onderdeel van het gehele inkoopproces waarbij Waardwonen tot een weloverwogen keuze wil komen om de juiste partij te contracteren die het meest geschikte product tegen de beste prijs-kwaliteit verhouding kan leveren. Concreet gaat het dus om het vinden van de juiste samenwerkingsvorm om ons doelstellingen te bereiken.

Om de risico's te beperken, transparantie en integriteit te bevorderen is dit inkoop- en aanbestedingsbeleid van Waardwonen opgesteld. Het geeft een duidelijke richting en heldere kaders waaraan medewerkers die betrokken zijn bij de inkoop zich dienen te houden. Daarnaast dient het ook om (potentiële) opdrachtnemers te informeren over de procedures met betrekking tot inkoop en aanbesteden.

1.3. Reikwijdte aanbestedingsbeleid

De reikwijdte van het inkoop- en aanbestedingsbeleid betreft de inkoop van:

- Onderhoud (zoals planmatig onderhoud, reparatieverzoeken en mutaties),
- Raam- en prestatiecontracten (zoals CV-onderhoud en vervanging, liftonderhoud, deels reparatieverzoeken)
- Projecten (zoals EPA, renovatie, groot onderhoud en sloop-nieuwbouw),
- Overige producten en leveringen (zoals kosten ICT, aankoop en/of huur van producten).

Voor de inkoop van diensten (accountant, architecten, adviseurs) wordt naar de geest van het beleid gehandeld. Dat betekent dat open en transparant uitlegbaar is welke keuzes worden gemaakt.

Het inkoop- en aanbestedingsbeleid geldt voor heel Waardwonen. Het beleid is opgesteld onder verantwoordelijkheid van de manager Vastgoed & Ontwikkeling en wordt jaarlijks geëvalueerd en indien nodig aangepast. Lopende contracten worden uiteraard gerespecteerd. Bij het afsluiten van nieuwe contracten geldt dit inkoop- en aanbestedingsbeleid.

1.4. Algemene (inkoop) voorwaarden

Op elke overeenkomst zijn uitsluitend onze eigen algemene inkoopvoorwaarden **<titel>** van toepassing. De algemene inkoopvoorwaarden staan op onze site **<verwijzing>**.

Inkoop- en aanbestedingsbeleid

1.5. Juridische status Waardwonen

Woningcorporaties zijn in Nederland vooralsnog niet aanbesteding plichtig. De Aanbestedingswet 2012 is dus niet van toepassing op Waardwonen. Mocht op enig moment Waardwonen aanbestedingsplichtig worden, dan wordt dit beleid per direct herzien. Waar in dit document wordt gesproken over de corporatie Stichting Waardwonen, moet ook gelezen worden Lingewaard Bouw B.V. en Lingewaard Beheer B.V.

2 Doelstelling en hoofdbeginselen bij inkoop en aanbesteding

De doelstellingen en ambities van Waardwonen zijn vastgelegd in diverse beleidsdocumenten, waaronder het ondernemingsplan. De inkopen en uitgaven die Waardwonen doet, dienen bij te dragen aan het realiseren van deze doelstellingen. Om dit te bereiken, hanteert Waardwonen de volgende hoofdbeginselen: Transparant, integer, duurzaam en kostenbewust.

1. Transparantie

Waardwonen wil transparant zijn in de keuze van de inkoop en aanbestedingsvorm, de selectie van marktpartijen en de wijze van prijsvorming. Transparant betekent dat de criteria waarop dit wordt bepaald eenduidig, uitlegbaar en herleidbaar zijn. Op die manier leidt het tot een gelijke kans voor marktpartijen voor het verwerven van opdrachten bij Waardwonen.

2. Integriteit

Daarbij handelen we integer, vanuit onze integriteitscode. Integer komt uit het latijn en betekent 'heel, gaaf, ongedeeld'. Dat wil zeggen dat wij intrinsiek betrouwbaar zijn en verwachten dat ook van onze samenwerkingspartijen. We laten ons doen niet beïnvloeden door oneigenlijke zaken. We hebben daarbij oog voor de inspanning die een inschrijvende partij moet leveren in verhouding tot aard en omvang van de opdracht.

3. Duurzaam ondernemen

Waardwonen heeft duurzaamheid hoog in het vaandel staan. Vanuit onze rol om bij te dragen aan het klimaat en vanuit onze overtuiging dat dit bijdraagt aan de betaalbaarheid voor onze huurders. We vinden het belangrijk dat ook onze marktpartijen dit uitdragen. Marktpartijen die duurzame producten, oplossingen of diensten aanbieden hebben een pré op marktpartijen die dit niet doen.

We hebben een voorkeur om te werken met regionale partijen/opdrachtnemers. Enerzijds omdat wij een belangrijke plaats innemen in de regionale economie en deze economie wil steunen. Anderzijds omdat regionale bedrijven eveneens zijn verankerd in de gemeenschap waardoor zij onze klanten kennen en als visitekaartje kunnen fungeren. We besteden hier aandacht aan in de uitvragen die we stellen. We zoeken ook naar duurzaam partnerschap om samen met marktpartijen tot de beste oplossingen te komen en daarin van en met elkaar te leren.

4. Kostenbewust

We zoeken naar een efficiënte inzet van onze middelen. Naast kwaliteit beoordelen we ook op prijs. In de uitvragen nemen we op hoe we in de beoordeling de beste prijs-/kwaliteitverhouding borgen.

3 Organisatorische uitgangspunten en werkwijze

Iedereen kan inkopen

Inkoop is bij Waardwonen decentraal geregeld: de afdelingen specificeren zelfstandig wat zij nodig hebben en gaan leveranciers selecteren en contracteren. Daarbij hanteren we relevante beleidsstukken zoals ons ondernemingsplan en beleidstukken. Daarnaast is de procuratieregeling van belang. We borgen ook onze objectiviteit: We hanteren het meer-ogen-principe. We beoordelen offertes/aanbestedingen met meerdere medewerkers. Voor grote opdrachten (zie hoofdstuk 4) zorgen we voor een inkoopmailadres.

Ketensamenwerking/gebruik maken van de kennis in de markt

Inkoop- en aanbestedingsbeleid

Als de werkzaamheden exact gelijk zijn (in aard en omvang) aan die van een eerdere aanbesteding, kunnen we het nieuwe werk gunnen aan de partij die we eerder al als gunstigste hebben beoordeeld. Dit tot maximaal vijf jaar (houdbaarheid marktconformiteit) na de eerste aanbesteding. Bij een goede waardering kan een marktpartij vaker gevraagd worden om een offerte uit te brengen. Indien een aanbieder voor de derde keer geen werken gegund krijgt, omdat de prijs te hoog ligt, wordt deze niet meer uitgenodigd voor het uitbrengen van offertes. We kiezen bij voorkeur voor middelgrote, niet beursgenoteerde, bedrijven.

Uitdagen van de markt

We stellen voor nieuwe inkooptrajecten altijd een uitvraag op. In de uitvraag besteden wij aandacht aan onze eigen doelstellingen zoals vastgelegd in ons beleid zoals het ondernemingsplan en het duurzaamheidsbeleid. Als professioneel opdrachtgever bieden wij partijen de gelegenheid om over alle aspecten van de opdracht vragen te stellen en opmerkingen te plaatsen. Partijen die het werk niet gegund krijgen, krijgen van ons een schriftelijke afwijzing met onderbouwing van de afwijzing.

Prijs en beoordeling

De keuze van de aanbestedingsvorm dient te worden vastgelegd in het projectendossier. Voor de gunning vindt beoordeling plaats van de beste prijs/kwaliteitsverhouding (BPKV). Wij werken met marktconforme prijzen in onze inkoopprocessen. De kredietwaardigheid van de aanbieders wordt op aanvraag getoetst door de afdeling Bedrijfsvoering. Dit oordeel wordt gebaseerd aan de hand van Credit Safe rapporten.

4 Vormen van aanbesteding en contractvormen

Wij kiezen voor aanbestedingen bij partijen waar we vertrouwen in hebben. Daarom kiezen we altijd een onderhandse aanbestedingsvorm. Wel kiezen we meestal voor een uitvraag bij meerdere partijen, afhankelijk van het opdrachtbedrag. Er zijn verschillende onderhandse aanbestedingsvormen en drempelbedragen voor onze uitvragen. In dit hoofdstuk zijn deze beschreven.

Aanbestedingsvorm/ totale contractwaarde	Omschrijving
Enkelvoudige onderhandse aanbesteding tot een bedrag van € 50.000 exclusief btw	Aanbesteden bij één vooraf geselecteerde partij
Meervoudige onderhandse aanbesteding vanaf € 50.000 tot € 250.000 exclusief btw	Aanbesteden bij minimaal twee vooraf geselecteerde partijen
Meervoudige onderhandse aanbesteding vanaf € 250.000 exclusief btw	Aanbesteden bij minimaal drie vooraf geselecteerde partijen

Pas toe of leg uit-principe

Van de hierboven beschreven vormen rondom aanbesteden kan gemotiveerd worden afgeweken. Hiervoor moet een voorstel ter besluitvorming worden voorgelegd aan de directeur-bestuurder.

Contractvormen

We kunnen gebruikmaken van de volgende contractvormen.

Contractvorm t.b.v. inkoop	Bouwkundige werken (technisch)	Overige goederen en leveringen
(Aannemings-) overeenkomst (traditioneel)	Opdracht die een aannemer voor een vaste prijs aanneemt. Waardwonen maakt een beknopte werkomschrijving. Bedrijven op de longlist worden uitgenodigd voor het uitbrengen van een aanbieding.	Daar waar het gaat om eenvoudige goederen en leveringen, waarvan we goed aan kunnen geven wat onze wensen en eisen zijn. We maken een goede beschrijving van hetgeen we zoeken en vragen marktpartijen om offerte uit te brengen.

Inkoop- en aanbestedingsbeleid

Design & Build	Met één of meerdere geselecteerde aannemers een project uitwerken waarbij de bouwpartner meedenkt en meerekent e.e.a. na voorselectie. De geselecteerde aannemer wordt verantwoordelijk voor ontwerp en uitvoering.	
Design, Build & Maintain	Hetzelfde principe als Design & Build met toevoeging van de onderhoudscomponent. Aannemer maakt een (financiële) levenscyclus en handelt daarnaar (zgn. total cost of ownership).	
Ontwikkeling met partner	Met één geselecteerde ontwikkelende aannemer een project uitwerken waarbij de bouwpartner meedenkt en meerekent en projectrisico draagt.	Daar waar het gaat om goederen, en leveringen waarvan onze wensen en eisen nog niet exact zijn omschreven. We ontwikkelen dan samen met de marktpartij. Vooraf maken we de keuze of we het ontwikkelen en de daadwerkelijke afname van het product twee aparte opdrachten van maken. Dit kan wenselijk zijn om een marktconforme prijs te borgen.
Aankoop kant-en klare producten Turnkey-projecten	Met één ontwikkelende marktpartij een turnkey-overeenkomst sluiten voor het ontwerpen en uitvoeren van een bouwproject. Bij de voorbereiding en uitvoering van het project spelen we geen rol. Het project wordt na oplevering overgedragen aan Waardwonen.	Dit doen we als het voldoet aan onze eisen en wensen en het product/dienst al op de markt is. Afname van een kant-en-klaar product of levering.
Raamcontract	Afroepcontract waarbij vaste prijzen gelden voor alle onderdelen, hoog volume en snelheid van belang.	Afroepcontract waarbij vaste prijzen gelden voor alle onderdelen, hoog volume en snelheid van belang.
Prestatiecontract	Een resultaatafspraken op basis van geleverde kwaliteit en een afgesproken prijs.	Leveringen en diensten die vaker terugkomen. We leggen de voorwaarden vast en ook de prestatie-eisen (kpi's) waaraan de opdrachtnemer moet voldoen.
RGS-contract	Bij regulier aanbesteden maakt de opdrachtgever een bestek en zoekt daarna meestal naar een opdrachtnemer die het werk tegen de laagste prijs uitvoert. Bij resultaatgericht samenwerken denkt het onderhoudsbedrijf vooraf mee over de slimste onderhoudsaanpak op basis van de economische levensduur van vastgoed.	

Inkoop- en aanbestedingsbeleid

5 Longlist/voorkeurspartijen (specifiek voor V&O)

Werken aan een duurzame relatie heeft als voordeel dat opdrachtgever en opdrachtnemer van elkaar kunnen leren om daarmee zo efficiënt mogelijk te werken met een hoge klanttevredenheid. Daarom kunnen we ervoor kiezen partijen op een longlist te plaatsen. Jaarlijks wordt door de afdeling Vastgoed & Ontwikkeling een longlist aangelegd van voorkeursmarktpartijen waarmee de aanbesteding en inkoop wordt uitgevoerd en afspraken worden gemaakt. De te selecteren bedrijven dienen vooraf akkoord te gaan met de algemene inkoopvoorwaarden van Waardwonen. De opgestelde lijst met geselecteerde voorkeurspartijen wordt goedgekeurd door de manager Vastgoed & Ontwikkeling en ter informatie verstrekt aan het MT. Na goedkeuring wordt deze lijst opgenomen in het document "Aannemersselectie/ketenpartners".

Voor producten die we maar af en toe aanbesteden of inkopen is het soms eenvoudiger te kiezen voor een selectie zonder voorkeurslijst. We hanteren hierbij dezelfde criteria als bij het hanteren van de voorkeurslijst (criteria toevoeging nieuwe marktpartij). Partijen waar we een raamcontract mee af sluiten voldoen aan dezelfde criteria als alle andere partijen.

Een raam- of prestatieovereenkomst vraagt om vooraf goede afspraken met marktpartijen te maken en deze vast te leggen in de overeenkomst. Hierin leggen we de algemene en administratieve voorwaarden vast. Ook de prestatie-eisen (kpi's) worden hierbij afgesproken op het gebied van bijvoorbeeld klanttevredenheid, duur afhandeling reparatieverzoek, doorlooptijd, service, facturatie, aantal contactmomenten en dergelijke. Minimaal één keer per jaar volgt er een evaluatiemoment waarbij de prestatie-eisen worden beoordeeld.

Voor raam- en prestatieafspraken geldt een maximale termijn van vijf jaar waarbij tussentijdse ontbinding mogelijk moet zijn. Zeker als de aanbieder zijn afspraken niet nakomt.

Criteria voor partijen op de longlist

- Toetsing van de financiële draagkracht.
- Bedrijven komen bij voorkeur uit de regio.
- Waardwonen vraagt voor nieuwe opdrachtnemers minimaal drie referenties van andere opdrachtgevers, waaruit o.a. de klanttevredenheid blijkt.
- Beroeps- én vakbekwaamheid, voor het vaststellen van de beroepsbekwaamheid bestaat een veelheid aan mogelijkheden. Dit kunnen leveranciers aantonen middels algemene certificeringen (bv. VCA), specifieke certificeringen of aangesloten te zijn bij branche gerelateerde organisaties.
- Beroepsbevoegdheid, alleen zaken met marktpartijen die op grond van wetgeving daartoe bevoegd zijn.

Uitsluitingsgronden / uitsluitingscriteria

- De ondernemer verkeert in staat van faillissement.
- Er is faillissement, liquidatie of surseance van betaling aangevraagd.
- Tegen de ondernemer is een uitspraak gedaan met betrekking tot gedragsberoepsregels.
- De ondernemer heeft een ernstige fout begaan, welke door Waardwonen aannemelijk kan worden gemaakt.
- De ondernemer heeft niet voldaan aan de verplichting tot betaling van sociale verzekeringspremies.
- De ondernemer heeft niet voldaan aan de verplichting tot belastingbetaling.
- De ondernemer heeft zich schuldig gemaakt aan valse verklaringen, schending van integriteit en dergelijke.

Voordat we een uitvraag opstellen, toetst het inkoopteam of de partijen aan de volgende criteria voldoen.

Selectiecriteria	Omschrijving
------------------	--------------

Inkoop- en aanbestedingsbeleid

Financieel	<ul style="list-style-type: none"> Cumulatieve gegunde opdrachten aan de aannemer < 30 procent jaaromzet van de aannemer. Verstrekken van een bankgarantie van minimaal 10 procent van de opdracht bij werken > € 500.000. Voldoende kredietwaardig (getoetst bij Credit Safe).
Technische- en beroepsbekwaamheid	<ul style="list-style-type: none"> Werk passend voor de aannemer. Specialistische kennis aanwezig. Ervaring met werkwijze en Algemene Voorwaarden Waardwonen. Aantoonbare ervaring in gelijke werken, omstandigheden.
Organisatorisch	<ul style="list-style-type: none"> Voldoende organisatorische kwaliteit en professionaliteit. Goede bereikbaarheid. Efficiënte factuurafwikkeling inclusief gewenste documenten. Ontwikkelcapaciteit aannemer. Snelle reactiesnelheid op storingen/calamiteiten. Klanttevredenheid minimaal een 7.
Integriteit	<ul style="list-style-type: none"> Integer handelend.
Risico's	<ul style="list-style-type: none"> Bereid zijn om risico's over te nemen en/of te delen

Voor het *reparatieonderhoud* selecteert Waardwonen vaste partijen per soort onderhoudsdiscipline. Huurders van Waardwonen vinden het prettig als ze vaste aannemers in de woning krijgen om de reparaties uit te voeren. Wij verlangen van deze aannemers ook een (zo veel mogelijk) vast personeelsbestand voor het onderhoud aan onze woningen.

Evaluatie.

Aanbieders worden op diverse aspecten beoordeeld. De beoordeling wordt door een team gedaan onder verantwoordelijkheid van V&O. Daarbij zijn medewerkers van diverse afdelingen vertegenwoordigd. Bijvoorbeeld van Klant & Wonen als de klanttevredenheid wordt beoordeeld, Bedrijfsvoering voor financiële aspecten en Vastgoed & Ontwikkeling voor de kwaliteit. De aspecten zijn:

1. (werk-)voorbereiding
2. kwaliteit uitvoering
3. bereikbaarheid
4. beheersing op vakbekwaamheid
5. communicatie met de klant
6. klanttevredenheid
7. financiële afhandeling
8. planning

6 Selectie van marktpartij niet specifiek voor V&O

Ook op diensten, leveringen en overige goederen is het inkoop- en aanbestedingsbeleid van toepassing. Voor deze geldt dat het hierbij vaker en eenvoudiger is om te kiezen voor een marktpartij zonder een selectie op de longlist (komt niet op de longlist voor). We hanteren hierbij dezelfde criteria als bij selectie van een nieuwe marktpartij op de longlist. Het *pas toe of leg uit* principe is hier ook van toepassing. Ook de uitsluitingsgronden/criteria en de selectiecriteria zijn van toepassing op diensten, leveringen en overige goederen.

7 Gunning van de opdracht

Het doel van de gunningsfase is op een uitlegbare manier – objectief en transparant – de ondernemer aan te wijzen die de aanbesteding wint en met wie Waardwonen een overeenkomst aangaat.

Wij willen gunnen op de beste prijs-kwaliteit verhouding (BPKV). Deze BPKV is een combinatie van prijs én kwaliteit, waarbij een partij die een hogere prijs indient de opdracht toch gegund kan krijgen als hij het prijsverschil compenseert door een hogere kwaliteit te bieden. Daarbij stellen wij in een uitvraag vooraf de criteria op. Van belang is dat het voor de ondernemer vooraf duidelijk is wat van

Inkoop- en aanbestedingsbeleid

hem wordt verwacht, wat hij moet indienen en hoe hij wordt beoordeeld. Daarbij valt te denken aan bijvoorbeeld een plan van aanpak, duurzaamheid, klanttevredenheid, planning, veiligheidsplan, communicatieplan, wijze van presenteren.

Bij het invullen van de kwaliteitscomponent is het belangrijk om aan te sluiten bij de doelstellingen van de opdracht. Een voorbeeld hiervan is dat het belangrijk is om de woningen zo snel mogelijk worden opgeleverd, het is dan logisch om de opleveringsdatum deel te laten uitmaken van het gunningscriterium.