

Inkoop- en aanbestedingsbeleid 2026-2029

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 domein Goed Wonen. Ook bij andere domeinen worden soms grote inkopen gedaan en opdrachten verstrekt, bijvoorbeeld op ICT-gebied of bij het wagenpark.

Het aanbestedingsbeleid is opgesteld omdat Waardwonen zich bewust is dat de uitgaven zo optimaal mogelijk moeten worden ingezet voor de volkshuisvestelijke opgaven. Als professioneel opdrachtgever geven we de manier van samenwerken met opdrachtnemers bewust vorm. Een helder inkoop- en aanbestedingsbeleid zorgt voor transparantie voor zowel de eigen organisatie als voor haar stakeholders.

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.

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 leveringen, diensten en werken zoals bedoeld in de aanbestedingswet. Het gaat om:

- 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)
- Diensten (zoals advisering, accountancy, bijdrages aan diensten van gemeenten of welzijnspartijen)

Het inkoop- en aanbestedingsbeleid geldt voor heel Waardwonen. Lopende contracten worden uiteraard gerespecteerd. Bij het afsluiten van nieuwe inkooptrajecten geldt dit inkoop- en aanbestedingsbeleid.

1.4. Algemene (inkoop) voorwaarden

Op elke overeenkomst zijn de algemene inkoopvoorwaarden van toepassing. We onderzoeken of we daarvoor het model van Aedes kunnen gebruiken, tenzij anders is afgesproken. De algemene inkoopvoorwaarden staan op onze site [Aanbestedingsbeleid - Waardwonen](#). Belangrijk is dat hierin is opgenomen dat opdrachtnemers moeten voldoen aan minimale veiligheids-, gezondheid- en milieuaspecten conform de arbowet.

Fiscaal

In aanvulling op de algemene voorwaarden van Aedes werken we in ieder geval met een WKA-verklaring en de btw-verleggingsregeling bij werkzaamheden waarbij we als eigenbouwer worden aangemerkt. Grotere opdrachten, waaronder vooral de vastgoedprojecten, worden getoetst bij een externe fiscaal adviseur.

1.5. Juridische status Waardwonen

Woningcorporaties zijn in Nederland vooralsnog niet aanbesteding plichtig. De Aanbestedingswet 2012 is dus niet van toepassing op Waardwonen. Alleen wanneer Waardwonen vastgoed ontwikkelt met een maatschappelijke gebruiksbestemming moet de opdracht worden aanbesteedt. Waardwonen ontwikkelt geen dergelijk vastgoed. Mocht op enig moment Waardwonen aanbestedingsplichtig worden, dan wordt dit beleid per direct herzien. In dit document wordt alleen de corporatie Stichting Waardwonen bedoeld.

1.6 Strategische toets en wetgeving

Het inkoop en aanbestedingsbeleid heeft raakvlakken met wetgeving en diverse (financiële) beleidskeuzes en kaders. Hieronder staan de relevante kaders samengevat. Hiermee is rekening gehouden bij het opstellen van het inkoop- en aanbestedingsbeleid.

Wetgeving

Op contracten die we sluiten is het contractenrecht van toepassing. Waardwonen heeft zich te houden aan de Mededingingswet bij het verstrekken van opdrachten. Wanneer het om inkoop van personeel of diensten gaat volgen we arbeids- en sociale wetgeving.

Geldende wet- en regelgeving:

- Burgerlijk Wetboek
- Bouwbesluit
- Algemene Verordening Gegevensbescherming (AVG)
- Woningwet
- Besluit toegelaten instellingen volkshuisvesting (BTIV)
- Regeling toegelaten instellingen (RTIV)
- Wet Ketenaansprakelijkheid (WKA)
- Arbowetgeving
- Milieuwetgeving
- Wet kwaliteitsborging voor gebouwen
- Klimaatwet

Deze lijst is niet uitputtend en kan wijzigen door veranderende wet- en regelgeving.

Governancecode Woningcorporaties

De governancecode bevat vijf kernprincipes die doorwerken in inkopen en opdrachtgeverschap.

- *Integriteit en transparantie*: Corporaties moeten integer handelen, belangenverstremgeling voorkomen en transparant zijn over keuzes en processen. Dit geldt nadrukkelijk bij selectie en gunning van leveranciers.
- *Verantwoording en aanspreekbaarheid*: Bestuur en RvC moeten kunnen uitleggen hoe keuzes in inkoop en samenwerking bijdragen aan maatschappelijke doelen en prestatieafspraken.
- *Dialoog en maatschappelijke verbondenheid*: Corporaties moeten in gesprek blijven met belanghebbenden (huurders, gemeenten, marktpartijen) over hun rol als opdrachtgever.
- *Risicobeheersing*: De code benadrukt dat corporaties risico's in projecten en contracten moeten beheersen, inclusief financiële en integriteitsrisico's.

Koers en portefeuillestrategie

De inkopen die Waardwonen doet moeten bijdragen aan de maatschappelijke opgaven. Deze zijn opgenomen in de Koers 2026–2029 en in strategisch beleid zoals de portefeuillestrategie. Inkopen en aanbestedingen worden hieraan getoetst via MT-besluiten of documenten.

Investeringsstatuut

Het investeringsstatuut geeft de financiële en strategische kaders waarbinnen investeringen plaatsvinden, en deze kaders beïnvloeden direct hoe inkoopbeslissingen worden genomen.

Woondeal 2.0

In de Woondeal 2.0 en de actualisatie daarvan zijn een aantal relevante punten opgenomen met betrekking tot inkopen en opdrachtgeverschap.

- *Conceptueel en circulair bouwen*: partijen spannen zich in voor het toepassen van conceptuele bouwmethoden en circulaire principes. En om in 2030 55–60% CO₂-uitstoot te besparen en 50% minder primaire grondstoffen te gebruiken. Dit betekent dat duurzaamheidseisen in aanbestedingen en contracten steeds belangrijker worden.
- *Klimaatadaptief en natuurinclusief bouwen*: opdrachtgevers moeten in hun uitvragen rekening houden met klimaatadaptieve maatregelen (waterberging, hittebestendigheid) en biodiversiteit. Dit beïnvloedt de selectiecriteria bij inkoop.
- *Versnelling en regionale samenwerking*: de Woondeal benoemt de noodzaak van tempotafels en bouwstromen om projecten sneller te realiseren. Dit betekent dat opdrachtgeverschap gericht moet zijn op langjarige samenwerking met bouwpartners (ketensamenwerking, raamovereenkomsten). Ook regionale samenwerking gaat een grotere rol spelen. Gezamenlijk inkopen behoort tot de mogelijkheden met het oog op schaalvoordelen.

2. Visie op professioneel opdrachtgeverschap

Onze visie op professioneel opdrachtgeverschap geeft aan hoe we opdrachtgeverschap zien. Opdrachtgeverschap moet bijdragen aan het realiseren van de Koers en andere organisatiedoelstellingen en past bij de kernwaarden *dichtbij, samen* en *duurzaam*.

1. Dichtbij

Iedereen kan inkopen

Inkoop is bij Waardwonen decentraal geregeld: de medewerkers specificeren zelfstandig wat zij nodig hebben en gaan leveranciers selecteren en contracteren. Zij staan hierdoor dicht bij opdrachtnemers. De procuratieregeling bepaalt het mandaat van medewerkers, voor grotere opdrachten is het inkoop- en aanbestedingsbeleid leidend.

Transparante selectie

We borgen onze objectiviteit en transparantie. We werken met gestandaardiseerde contracten per type inkoop. (Kandidaat) opdrachtnemers zijn bekend met onze selectiecriteria: deze zijn eenduidig, uitlegbaar en herleidbaar. We beoordelen offertes/aanbestedingen met meerdere medewerkers. Wanneer we afwijken van het inkoop- en aanbestedingsbeleid leggen we dat uit.

2. Samen

Integriteit

We handelen integer, volgens de gedrags- en integriteitscode. 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.

(Keten)samenwerking

Langdurig partnerschap geeft vertrouwen. We werken daarom – waar dat mogelijk is en de prijs-kwaliteit vergelijkbaar is – met vaste partners. Voor de partnerselectie maken we gebruik van een longlist. Als de werkzaamheden vergelijkbaar 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.

Regionaal verbonden

We kiezen bij voorkeur voor regionale partijen. Regionale bedrijven zijn net als wij verankerd in de gemeenschap waardoor zij onze huurders kennen en als visitekaartje kunnen fungeren. Tegelijkertijd zijn voor sommige inkopen landelijk opererende partijen beter geschikt. We beoordelen de wenselijkheid van regionaal inkopen per type inkoop.

3. Duurzaam

Kostenbewust

In het gehele inkooptraject zijn we kostenbewust. We zorgen voor een duurzaam verdienmodel, waarbij onze middelen ook op de middellange en lange termijn beschikbaar zijn voor onze volkshuisvestelijke opgaven. We hebben oog voor proceskosten en prijsverschillen over de korte en lange termijn. Wij werken met marktconforme prijzen in onze inkoopprocessen. De kredietwaardigheid van de aanbieders wordt getoetst door de Business Controller via Credit Safe rapporten.

Duurzaam ondernemen in brede zin

De keuze van de aanbestedingsvorm wordt vastgelegd in het projectendossier of de fase-documenten. Voor de gunning vindt beoordeling plaats van de beste prijs/kwaliteitsverhouding – waarbij kwaliteit in brede zin bedoeld wordt. Het gaat onder andere over het voorkomen van CO₂-uitstoot en over circulariteit, maar ook over sociaal duurzame initiatieven en maatschappelijke verantwoordelijkheid. De onderdelen waarop een uitvraag beoordeeld wordt zijn gelijkwaardig, de weging kan per (type) project anders zijn.

Uitdagen van de markt

In uitvragen aan de markt besteden wij aandacht aan onze eigen doelstellingen zoals vastgelegd in ons beleid. 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. We dagen de markt uit om producten of diensten vorm te geven binnen onze kaders, maar we kiezen wel voor bewezen producten en diensten.

Ontwikkeling opdrachtgeverschap

We willen groeien in onze rol als professioneel opdrachtgever. Daarvoor gaat de komende jaren een procestafel Inkoop aan de slag. Daarbij ligt de focus de komende jaren op twee gebieden.

Inkoopproces

- *In kaart brengen inkoop- en leveringsrisico's*: vanuit de strategische risicoanalyse maakt Waardwonen een plan met een risicostrategie voor elk risico en worden maatregelen geïmplementeerd om deze zoveel mogelijk te beheersen.
- *Integriteit opdrachtnemers*: we vinden het belangrijk dat opdrachtnemers die voor of namens Waardwonen werken, dat doen op een integere manier. We besteden daarom meer aandacht aan onze integriteitscode bij opdrachtverlening.
- *Opzetten contractmanagement*: voor de verschillende overeenkomsten die we gebruiken gaan we werken met juridisch gecheckte standaardcontracten. We werken toe naar een gestructureerde aanpak om contracten te beheren en een vaste route voor ondertekening en archivering.
- *Sturing en evaluatie*: via dashboards krijgen we meer inzicht in de resultaten van inkopen, om hier beter op te kunnen (bij)sturen. Daarmee verbeteren we ook de evaluatie van opdrachtnemers. De evaluatieresultaten krijgen een grotere plek in het uitzetten van nieuwe opdrachten.

Verhouding tot de markt

- *Expertise en innovatie van de markt vragen*: we sturen minder op de inkoop van een specifiek product of een dienst, en geven opdrachtnemers een grotere rol in de concrete invulling van onze vraag. Daarmee maken we zoveel mogelijk gebruik van expertise en innovatiekracht in de markt.
- *Vaste gunningscriteria*: we werken bij aanbestedingen met vaste gunningscriteria. De weging van deze criteria verschilt per inkoop; en deze wordt getoetst door Control. De partij die het beste voldoet krijgt de opdracht gegund. Zo vragen we uit op onderdelen die we belangrijk vinden, zoals duurzaamheid en maatschappelijk verantwoord ondernemen, zonder een keurslijf te creëren.
- *Transparantie en governance gunning*: we onderzoeken op advies van de accountant of we het gunningsproces kunnen aanpassen om de transparantie en governance rondom aanbestedingen te verbeteren.
- *Ervaring opdoen met nieuwe contractvormen*: we doen kleinschalig ervaring op met samenwerkingsvormen zoals resultaat gestuurd samenwerken (RGS) of gezamenlijk inkopen. Daarmee brengen we in beeld of en hoe deze vormen bijdragen aan onze organisatiedoelstellingen.

3. Vormen van inkopen en aanbesteden

Inkopen

Procuratieregeling

Medewerkers doen op eigen initiatief inkopen. Medewerkers mogen zelfstandig opdrachten verstrekken, zoals vastgelegd in de procuratieregeling: [Procuratieregeling Waardwonen 2025 \(definitief\).pdf](#).

In de procuratieregeling van Waardwonen is vastgelegd wie bevoegd is om namens Waardwonen te handelen (tekenbevoegd). De procuratie heeft onder andere betrekking op het aangaan en goedkeuren van financiële verplichtingen. Budgethouders en andere door het bestuur gemandateerde medewerkers passen deze regeling toe bij het aangaan van verplichtingen. De procuratie is leidend bij het aangaan van overeenkomsten, het plaatsen van orders en vergelijkbare verplichtingen.

Aanbesteden

Aanbestedingsvormen

We 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. We kennen de volgende vormen van onderhands aanbesteden. Afwijken van deze vormen is toegestaan mits gemotiveerd (“pas toe of leg uit”-principe). Hiervoor moet een voorstel ter besluitvorming worden voorgelegd aan de directeur-bestuurder.

Bedrag	Aantal partijen	Aanbesteding	Contractvorm	Afwijking onderbouwen	Toets gunningscriteria
Tot €60.000 (excl. btw)	Één partij selecteren	Nee, zie procuratieregeling	Standaardovereenkomst	In proces	Door control
€60.000 – €300.000 (excl. btw)	Minimaal twee partijen	Ja, van longlist	Standaardovereenkomst	In MT	Door control
Vanaf €300.000 (excl. btw)	Minimaal drie partijen	Ja, van longlist + minimaal één nieuwe partij	Toetsen bestuurssecretaris/ concerncontroller	In MT	In MT

Als er niet kan worden voldaan aan de minimale verplichting van het te beoordelen aantal offertes, dan wordt een aanvullende memo opgesteld dan wel in het fase-documentatie nader onderbouwd hoe de marktconformiteit van de prijzen is gewaarborgd. Deze wordt zichtbaar beoordeeld door degene die de opdracht mag autoriseren op basis van het procuratieschema.

Contractvormen en contractmanagement

In bijlage 1 staan de contractvormen opgenomen die we gebruiken. Hiervoor gebruiken we getoetste standaardovereenkomsten. Voor het beheer en management van contracten is de manager van domein Goed Organiseren eindverantwoordelijk.

4. Selectie (voorkeurs-)partijen

Vaste onderhoudspartners

Voor de meeste vormen van onderhoud werken we met vaste partners. Hiervoor heeft het werken met lokale partners de grootste meerwaarde. Zij kennen de woningen en de huurders en zijn een uithangbord voor Waardwonen. Alleen voor specialistisch of incidenteel onderhoud benaderen we soms een andere partij. We werken met deze vaste partners met raam- en prestatieovereenkomsten. Hiervoor leggen we afspraken en algemene en administratieve voorwaarden vast in een overeenkomst. 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.

Waardwonen selecteert vaste partijen per 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

Bij de vaste onderhoudspartners vindt één keer per jaar een evaluatiemoment plaats 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.

Selectiecriteria opdrachtnemers

We selecteren opdrachtnemers die we vertrouwen op basis van verschillende kenmerken. Belangrijk is dat we bij de selectie van opdrachtnemers dezelfde (onderstaande) eisen stellen. Partijen waarmee we eerder naar tevredenheid hebben samengewerkt komen op een longlist. De longlist wordt periodiek bijgehouden en met het MT gedeeld door de manager Goed Wonen. Voordat een partij op de longlist geplaatst wordt, wordt getoetst of deze aan de criteria voldoet. Het is een gezamenlijke verantwoordelijkheid om te zorgen dat partijen getoetst en op de longlist geplaatst worden of daarvan verwijderd worden. Eisen die we bij een opdracht stellen kunnen verschillen, en bepalen uiteindelijk met wie we voor welke opdracht in zee willen gaan.

Wanneer we gezamenlijk opdrachtgever zijn, bijvoorbeeld met een gemeente of andere corporatie, sturen we ook op opdrachtnemers die zoveel mogelijk aan deze eisen voldoen. Afwijkingen onderbouwen we.

Voor zowel partijen op de longlist als nieuwe opdrachtnemers gelden de onderstaande selectiecriteria.

Categorie	Eisen
Algemeen	Partijen komen bij voorkeur uit de regio.
Financieel	Cumulatieve gegunde opdrachten bedragen < 30 procent jaaronzet van de opdrachtnemer.
	Verstrekken van een bankgarantie van minimaal 5 procent van de opdracht bij werken > € 500.000.
	Voldoende kredietwaardig (getoetst bij Credit Safe door businesscontroller).
Beroepsbekwaamheid	Werk passend voor de opdrachtnemer, aan te tonen met certificeringen.
	Specialistische kennis aanwezig.
	Ervaring met werkwijze en Algemene Voorwaarden of aantoonbare ervaring in gelijke werken, omstandigheden.
Organisatorisch	Voldoende organisatorische kwaliteit en professionaliteit.
	Goede bereikbaarheid en snelle reactiesnelheid bij storingen/calamiteiten.
	Efficiënte factuurafwikkeling inclusief gewenste documenten.
	Ontwikkelcapaciteit opdrachtnemer.

	Goede klanttevredenheid, aan te tonen met minimaal 3 referenties van andere opdrachtgevers.
Integriteit	Integer handelend.
Risico's	Bereid zijn om risico's over te nemen en/of te delen

Voorkeurspartijen

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 beschouwen we partijen die de afgelopen 5 jaar werkzaamheden of diensten voor ons uitgevoerd hebben als voorkeurspartijen, die op de longlist geplaatst worden. We laten deze partijen in principe meedoen in een aanbesteding als het gaat om een opdracht in hun vakgebied. Wanneer een opdracht vraagt om specifieke opdrachtnemers kunnen we hiervan afwijken. Voor producten die we maar af en toe aanbesteden of inkopen is het soms eenvoudiger te kiezen voor een selectie zonder voorkeurslijst. Afwijkingen verantwoorden we in de fase documenten.

Evaluatie

De evaluatie vindt plaats na afronding van een opdracht middels een evaluatienotitie waarbij o.a. de selectiecriteria worden nagelopen. Bij langere trajecten wordt tussentijds na 2 jaar geëvalueerd. Daarbij zijn medewerkers van diverse disciplines vertegenwoordigd. De evaluatie wordt in een notitie met het MT gedeeld. De manager van de inkopende medewerker is verantwoordelijk voor het borgen van de leerpunten.

Uitsluitingsgronden voor partijen bij inkoop en aanbesteding

Partijen kunnen om meerdere redenen worden uitgesloten van deelname aan een aanbesteding.

- 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 partij heeft een ernstige fout begaan, welke door Waardwonen aannemelijk kan worden gemaakt.
- De partij heeft niet voldaan aan de verplichting tot betaling van sociale verzekeringspremies.
- De partij heeft niet voldaan aan de verplichting tot belastingbetaling.
- De partij heeft zich schuldig gemaakt aan valse verklaringen, integriteitsschending en dergelijke.
- De partij heeft zich schuldig gemaakt aan fraude of frauduleus handelen.
- De partij heeft betaling ontvangen zonder de overeengekomen werkzaamheden naar behoren af te ronden en is daarvoor in gebreke gesteld.
- Uit de evaluatie van een eerdere samenwerking blijkt dat we aan de betreffende partij geen nieuwe opdrachten willen verstrekken.

5. Gunning van de opdracht

Als duidelijk is dat we gaan aanbesteden wordt het gunningsproces vormgegeven. Daarin is het belangrijk kritisch te kijken van hoeveel activiteiten er sprake is, en of deze het beste als één of als meerdere uitvragen in de markt gezet kunnen worden. Wanneer we aanbesteden stellen we een uitvraag op die we voorleggen aan verschillende partijen op de longlist, aangevuld met minimaal één nieuwe partij. Om verschillende partijen betrokken te krijgen en houden, voor meer keuzemogelijkheden later in het proces, is een marktconsultatie kansrijk. De offertes die kandidaat opdrachtnemers aanleveren worden beoordeeld door het team of de projectgroep die de opdracht heeft uitgezet, om te bepalen aan wie de opdracht gegund wordt.

Het doel van de gunningsfase is op een uitlegbare manier – objectief en transparant – de opdrachtnemer aan te wijzen die de aanbesteding wint en met wie Waardwonen een overeenkomst aangaat. Alle inschrijvers krijgen een schriftelijke onderbouwing waarom zij de opdracht wel of niet mogen uitvoeren.

Wij gunnen op de beste prijs-kwaliteit (BPKV) verhouding in brede zin. 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.

Criteria uitvraag

Een uitvraag bevat in ieder geval de volgende criteria, eventueel aan te vullen met subgunningscriteria:

	Criteria	Omschrijving	Weging
A	Prijs	Wat zijn de kosten verbonden aan de opdracht en de kosten over de totale duur van opdracht of de levensduur van het product	%
B	Kwaliteit	Hoe voldoen de geboden diensten, leveringen of goederen aan de vraag? Hoe verhoudt de kwaliteit zich tot de alternatieven?	%
1.	Functionaliteit & productkwaliteit	De kwaliteit en functionaliteit van het aangeboden concept c.q. bouwsysteem en het gekozen product of dienst nu en in de toekomst.	%
2.	Plan van aanpak	De mate waarin de kennis, ervaring en vaardigheden van het team van de Inschrijver en de samenwerking met Waardwonen en andere stakeholders de beoordelingscommissie overtuigt. Bij complexe (bouw)projecten met risico's moet een V&G-plan worden opgesteld.	%
3.	Duurzaamheid en circulariteit	Voldoet het aan onze duurzaamheidseisen? Op welke manier wordt gewerkt met circulaire materialen of principes?	%
4.	Maatschappelijk verantwoord ondernemen	Wat doet een opdrachtnemer op het gebied van maatschappelijk verantwoord ondernemen of social return?	%
5.	Overig	Aanvullende criteria specifiek voor de opdracht.	%
	Totaal	Optelsom van de scores op bovengenoemde criteria.	100%

Voor de uitvraag bepalen we de weging van deze criteria. De criteria en de weging worden vastgesteld door het MT. Van belang is dat het voor de opdrachtnemer vooraf duidelijk is wat er wordt verwacht, wat er ingediend moet worden en hoe de beoordeling verloopt. Bij het invullen van de kwaliteitscomponent is het belangrijk om aan te sluiten bij de doelstellingen van de opdracht. Verdere invulling van de criteria kan bijvoorbeeld gaan over: klanttevredenheid, planning, veiligheidsplan, communicatieplan, wijze van presenteren. Een voorbeeld hiervan is dat als het belangrijk is dat de woningen zo snel mogelijk worden opgeleverd, het zinvol is om de opleveringsdatum deel te laten uitmaken van het gunningscriterium.

Beoordeling aanbieder

De becijfering op de verschillende bovengenoemde criteria wordt zoveel mogelijk objectieverbaar gemaakt door beoordeling volgens de onderstaande matrix. Hierdoor wordt ook innovatie en uitzonderlijke kwaliteit beloond.

Beoordeling	Punten
De informatie ontbreekt; Geen informatie gegeven.	Uitsluiting
Niet overeenstemmend; De gegeven informatie voldoet niet aan de eisen van de uitvraag van Waardwonen. De inschrijving geeft Waardwonen onvolledige informatie.	3
Matig overeenstemmend; De gegeven informatie is niet volledig in overeenstemming met de Randvoorwaarden van Waardwonen en/of niet projectgericht. Er ontbreekt informatie over significante punten. De wijze van invulling is niet overtuigend, laat openingen over.	5
Overeenstemmend; De gegeven informatie is volledig in overeenstemming met de eisen van de uitvraag van de Waardwonen, de informatie is projectgericht en voldoet daarmee aan de verwachtingen van Waardwonen.	7
Onderscheidend; De gegeven informatie is volledig in overeenstemming met de eisen van de uitvraag van Waardwonen, de informatie is projectgericht en voldoet daarmee aan de verwachtingen van Waardwonen. De wijze van invulling is bovendien zeer innoverend. Er is sprake van positief onderscheidend vermogen ten opzichte van overige Inschrijvers.	10

Bijlage 1: contractvormen

We maken gebruik van de volgende contractvormen.

Contractvorm t.b.v. inkoop	Bouwkundige werken (technisch)	Overige goederen, diensten en leveringen
(Aannemings-) overeenkomst (traditioneel)	Opdracht die een aannemer voor een vaste prijs aanneemt. Waardwonen maakt een beknopte werkschrijving. 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.
Ontwikkeling met partner / bouwteam	Met één geselecteerde ontwikkelende aannemer een project uitwerken waarbij de bouwpartner meedenkt en meerekent en projectrisico draagt.	We ontwikkelen samen met de marktpartij goederen, diensten en leveringen waarvan onze wensen en eisen nog niet exact zijn omschreven. Vooraf maken we de keuze of we voor het ontwikkelen en de daadwerkelijke afname van het product twee aparte opdrachten maken.
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 of een beperkte 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.
Design & Build (& Maintain)	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, en eventueel onderhoud.	
RGS-contract	Bij resultaatgericht samenwerken denkt het onderhoudsbedrijf vooraf mee over de slimste onderhoudsaanpak op basis van de economische levensduur van vastgoed.	