

Inkoopbeleidsplan 2022 – 2024



Dit inkoopbeleidsplan treedt in werking op 1 januari 2022 en loopt tot en met 31 december 2024. Dit inkoopbeleid is integraal en van toepassing op alle inkooptrajecten binnen Woonpartners. Het ingezette beleid zal regelmatig geëvalueerd worden. Interne dan wel externe ontwikkelingen kunnen zorgen voor noodzakelijke of wenselijke aanpassingen.

Wil van Loon, inkoopcoördinator Woonpartners

Inhoud

1	Inleiding	3
1.1	Ontwikkeling Inkoop bij Woonpartners.....	3
1.2	Doelstellingen document	4
1.3	Definitie en reikwijdte.....	4
1.4	Ondernemingsplan als uitgangspunt voor inkoop.....	4
1.5	Looptijd en evaluatie	4
2	Missie, visie en doelstellingen.....	5
2.1	Missie en visie	5
2.2	Inkoopdoelstellingen van Woonpartners.....	5
2.3	Inkoopjaarplan	6
2.4	Strategische inkoop.....	6
3	Inkooporganisatie.....	7
3.1	Rollen	7
3.2	Contractmanagement	7
3.3	Leveranciersmanagement	7
4	Inkoopvolwassenheid en ambitie.....	8
5	Maatschappelijke en ethische uitgangspunten.....	9
5.1	Ethische en ideële uitgangspunten.....	9
5.2	Integriteit.....	9
5.3	Goed opdrachtgeverschap	10
6	Economische en organisatorische uitgangspunten.....	11
6.1	Basisstrategieën inkoop	11
6.2	Uitgangspunten basisstrategie	11
6.3	Inkoopprocessen en procedures	11
6.4	Drempelbedragen.....	12
6.5	Procuratieregeling	13
6.6	Organisatorische uitgangspunten	13
7	Juridische uitgangspunten.....	14
7.1	Wet- en regelgeving	14
7.2	Algemene beginselen van Aedes Leidraad Aanbesteden	14
7.3	Inkoopvoorwaarden.....	14

1 Inleiding

Woonpartners koopt goederen en diensten in en treedt op als opdrachtgever. Een woningcorporatie die haar opdrachtgeverschap professioneel organiseert, laat intern en extern zien wat haar beleidskaders zijn. Dat zorgt voor duidelijkheid over verantwoordelijkheden binnen de organisatie en inzicht in protocollen en processen, waaronder procuratie- en mandaatregelingen.

‘Opdrachtgeverschap’ wil zeggen dat een organisatie externe partijen inhuurt voor het uitvoeren van werkzaamheden. Professioneel opdrachtgeverschap betekent dat de woningcorporatie de manier van samenwerken met opdrachtnemers bewust vormgeeft. Die samenwerking moet maximaal bijdragen aan de organisatiedoelstellingen van Woonpartners, de dienstverlening aan huurders en aan de relatie met stakeholders.

In ons ondernemingsplan 2022-2024 is alles er op gericht om samen met de bewoners en partners te werken aan de uitdagingen van de toekomst. We staan voor een grote opgave om passende en betaalbare huisvesting te verzorgen in veilige wijken. We willen onze dienstverlening naar de bewoners elke dag verbeteren en verder optimaliseren. We geloven erin om dit met partners te organiseren die ons DNA en visie hierin delen. Op deze wijze verbeteren we processen, producten en diensten. Tegelijkertijd leven we in een tijd waarin de samenleving zich dient te ontwikkelen naar een duurzame wereld waarbij circulariteit de basis is. Ook dit kunnen we niet alleen en daarom zoeken we ook hier naar duurzame relaties / partners die hierin geloven om samen deze weg naar een circulaire wereld gaan bewandelen. Dit doen we allemaal vanuit onze kernwaarden: betrouwbaar, verrassend en verbindend.

De inkoopfunctie is daarom voor elke corporatie van groot belang. Hoe professioneler de inkoop plaatsvindt, des te meer maatschappelijk rendement de woningcorporatie heeft. Inkoop is dus essentieel voor het goed kunnen uitvoeren van de kernactiviteiten van Woonpartners en de kwalitatieve en financiële processen binnen de corporatie. Dit beleid voor professioneel opdrachtgeverschap en inkoop beschrijft de kaders en de spelregels bij het uitvoeren van inkoop. Daardoor draagt dit beleid bij aan de organisatiedoelstellingen van Woonpartners.

Woonpartners koopt jaarlijks voor miljoenen euro's in. Dit bedrag wordt voor een belangrijk deel geïnvesteerd in nieuwbouw, renovatie en maatregelen die wij hebben afgesproken in het Klimaatakkoord. Daarnaast worden ook diensten ingekocht op het gebied van onder meer automatisering, inhuur, schoonmaak en advies. Kortom: het inkooppakket van de corporatie is niet alleen groot, maar ook divers qua samenstelling. Dat betekent dat wij goed moeten nadenken over hoe wij ons geld besteden en de inkoopdienstverlening inrichten. Centraal daarbij staat altijd wat de huurder belangrijk vindt.

1.1 Ontwikkeling Inkoop bij Woonpartners

In de afgelopen jaren heeft Woonpartners zich ontwikkeld naar een regie-organisatie. Het grootste deel van de activiteiten voor haar bewoners of Woonpartners zelf worden uitgevoerd door externe partijen. Ook inkoop heeft zich ontwikkeld in de richting van regisserend opdrachtgeverschap. We zullen ons ook in de komende periode 2022 – 2024, nog verder ontwikkelen. Ontwikkelen op het maken van de juiste inkoopkeuzes zoals; wat zijn onze strategische inkooppakketten, welke inkoopaspecten dragen bij aan de doelstellingen van onze organisatie, welke inkooproute past daarbij en waar leggen we de prioriteiten.

Woonpartners hecht veel waarde aan partnerschap. We staan midden in de samenleving en investeren in duurzame relaties met onze huurders en samenwerkingspartners. Ook bij onze inkooptrajecten zoeken we intensief de samenwerking op met partners die passen bij Woonpartners. Zo halen we het beste uit de markt met als gezamenlijk doel onze huurder sneller en beter te helpen. We werken met partners aan het verbeteren van processen, producten en diensten. Hierbij zijn we een slimme volger, die op kleine schaal experimenteert met innovatieve technologieën.

1.2 Doelstellingen document

Doelstelling van dit document is het vastleggen van de uitgangspunten en kaders voor het inrichten van de inkoopfunctie en voor het uitvoeren van de inkooptaken. Het beleid voor professioneel opdrachtgeverschap en inkoop is goed afgestemd op de strategische doelstellingen en organisatiedoelstellingen zoals die staan in het ondernemingsplan van Woonpartners.

Professioneel opdrachtgeverschap is in alle fases van een inkooptraject van toepassing. Afhankelijk van de situatie voeren wij regie, sturen bij en faciliteren leveranciers om optimaal te presteren.

Het beleid voor professioneel opdrachtgeverschap en inkoop heeft zowel een interne als een externe functie. Het bevat duidelijke kaders en uitgangspunten voor medewerkers die zich met inkoop bezighouden. Daarnaast worden de leveranciers van Woonpartners geïnformeerd over onze uitgangspunten en is het beleid een handvat voor professionele samenwerking bij inkooptrajecten.

1.3 Definitie en reikwijdte

Wij hanteren de volgende definitie voor inkoop:

Het van externe bronnen betrekken van alle goederen en diensten die nodig zijn voor de bedrijfsuitoefening tegen de voor de organisatie meest gunstige voorwaarden. Het inkoopbeleid is van toepassing op alle inkopen van Woonpartners. Hieronder valt de inkoop van diensten voor onderhoud, renovatie en sloop, en ook alles wat nodig is voor de bedrijfsvoering van de corporatie.

Het inkoopbeleid betreft alle relaties die wij aangaan met leveranciers, waaronder ook aannemers. Het beleid geldt voor alle opdrachtvormen: zowel mantel- of raamovereenkomsten, contracten en afspraken over investeringen.

1.4 Ondernemingsplan als uitgangspunt voor inkoop

Het inkoopbeleid is de verbinding tussen het ondernemingsplan van Woonpartners en de inkoopdoelstellingen. De uitgangspunten op inkoopgebied zijn in het inkoopbeleid beschreven. Binnen inkoop bestaan heldere processen voor strategische, tactische en operationele inkoop en ook voor contractmanagement en leveranciersmanagement.

1.5 Looptijd en evaluatie

Het inkoopbeleid wordt voor een periode van vier jaar vastgesteld en tussentijds periodiek geëvalueerd, herijkt en eventueel opnieuw vastgesteld. De herijking vindt plaats aan de hand van het dan geldende ondernemingsplan in combinatie met interne en externe ontwikkelingen en actuele wet- en regelgeving.

2 Missie, visie en doelstellingen

In het ondernemingsplan zijn de missie en visie voor Woonpartners opgenomen. In dit hoofdstuk wordt het ondernemingsplan vertaald naar inkoop.

2.1 Missie en visie

De komende jaren hebben wij een enorme opgave. Wij streven naar vergroting van de woningvoorraad, een kwalitatieve duurzame verbetering van de bestaande woningen en daarnaast ook naar een verlaging van de woonlasten voor onze huurders. Meer dan ooit is een goed ondernemingsplan daarom van belang.

Het ondernemingsplan is het fundament van de organisatiestrategie. Het beschrijft de organisatie, de bestaansreden en het toekomstbeeld. De inkoopstrategie wordt afgeleid van de organisatiestrategie. Het inkoopbeleid is een set van afspraken en uitgangspunten met als doel om de inkoopstrategie te realiseren.

Wij geven uitvoering aan het inkoopbeleid door:

- op organisatieniveau keuzes te maken (strategisch)
- processen in te richten op tactisch niveau (aanbestedingsfase)
- het operationele inkoopproces in te richten
- processen voor contractmanagement en leveranciersmanagement in te richten.

Binnen inkoop wordt gestreefd naar: standaardisatie, vereenvoudiging waar dat kan, inzicht in en borging van de marktconformiteit door vergelijking, benchmarken en evaluatie.

2.2 Inkoopdoelstellingen van Woonpartners

Als inkoopende partij zorgt Woonpartners ervoor dat alle middelen transparant en efficiënt worden ingezet. Daarbij is Woonpartners verantwoordelijk voor het realiseren van een optimale prijs-kwaliteitverhouding. Bij elk inkoopissue vragen wij ons af hoe wij kunnen bijdragen aan de organisatiedoelstellingen.

Om kwaliteits- en kostenbewust in te kopen heeft Woonpartners de volgende inkoopdoelstellingen:

- De in te kopen diensten, producten en werken dragen bij aan de doelstellingen van de organisatie.
- We streven naar continue optimalisatie van de verhouding tussen prestatie, kosten en (klant)tevredenheid.
- We leggen de focus op de inkooppakketten die een directe bijdrage leveren aan de bedrijfsdoelstellingen, de strategische inkooppakketten.
- Per inkoopvraagstuk maken we een bewuste keuze voor de best passende inkoopstrategie.
- Bij belangrijke bedrijfsprocessen die de huurder direct raken, zetten wij daar waar het kan in op het aangaan van een partnerschap met leveranciers. Intensieve samenwerking leidt tot een betere prijs-kwaliteitverhouding en een betere dienstverlening aan de huurder.
- Woonpartners is een professionele opdrachtgever. Dit doen we door integer, betrouwbaar en transparant te handelen en te werken volgens vastgestelde processen.
- Contracten worden geregistreerd, beheerd, geëvalueerd en eenvoudig toegankelijk gemaakt voor specifieke medewerkers.

Het behalen van deze inkoopdoelstellingen heeft directe invloed op de beheersing van bedrijfslasten, professioneel opdrachtgeverschap, procesoptimalisatie, innovatie en de tevredenheid van huurders van Woonpartners.

2.3 Inkoopjaarplan

Door te werken met een inkoopjaarplan borgt Woonpartners het realiseren van de gestelde inkoopdoelstellingen.

Inkoopjaarplan

Voorafgaand aan elk jaar wordt in samenspraak met het managementteam een inkoopjaarplan opgesteld. Het inkoopjaarplan is in lijn met de organisatiedoelstellingen, de lange termijnbegroting, de terugkerende uitgaven, de opgenomen investeringen en de exploitatie uitgaven.

Inkoopcategorie-indeling

De inkoopcategorie-indeling is een analyse die vooraf gaat aan het maken van de inkoopstrategie. Deze analyse wordt minimaal eenmaal per jaar uitgevoerd en ter goedkeuring aangeboden aan bestuur en managementteam. De verschillende inkooppakketten worden op basis van de invloed op het financiële bedrijfsresultaat, het toeleveringsrisico en de invloed op de klanttevredenheid in een overzicht geplaatst. Op basis van deze indeling worden de strategische inkooppakketten bepaald.

2.4 Strategische inkoop

We noemen inkoop 'strategisch' op het moment dat het invloed heeft op de continuïteit en / of concurrentiepositie van de organisatie. We leggen bij de strategische inkopen de nadruk op de productgroepen (inkooppakketten) die een bijdrage leveren aan de missie en doelstellingen van onze organisatie. Voor Woonpartners zijn dat met name de inkooppakketten die invloed hebben op de kwaliteit en kosten van de woning én de klanttevredenheid. Bij belangrijke bedrijfsprocessen die de huurder direct raken, zetten wij daar waar het kan in op het aangaan van een partnerschap met leveranciers. Intensieve samenwerking leidt tot een betere prijs-kwaliteitverhouding en een betere dienstverlening aan de huurder.

Welke vorm van aanbesteding toepassen?

We kiezen bij strategische inkoop voor een inkooptraject waarbij de missie en doelstellingen van Woonpartners het beste bereikt worden. Bij de strategische inkooppakketten is het advies om als basis te kiezen voor een aanvraag op basis van de volgende 3 aspecten; – kwaliteit, kosten en klanttevredenheid. In nieuwe inkooptrajecten wordt de ervaring met bestaande opdrachtnemers meegenomen.

Relatie met leverancier

Bij de strategische inkooppakketten gaan we uit van een (langdurige) relatie tussen Woonpartners en de opdrachtnemer. Een relatie die verder gaat dan enkel het sluiten van een (meerjarige) overeenkomst. De samenwerking wordt periodiek met elkaar besproken op basis van gelijkwaardigheid en waarbij men streeft naar continue optimalisatie van de verhouding tussen prestatie, kosten en (klant)tevredenheid.

Contract- en Leveranciersmanagement (CLM)

Voor de strategische inkooppakketten wordt door Woonpartners te allen tijde CLM uitgevoerd. Dit CLM bevat naast de zogenaamde "harde" kant van de overeenkomst, dus levert de samenwerkingspartner de diensten zoals vastgelegd aangeboden en vastgelegd in de overeenkomst, ook de "zachte" kant van de samenwerking; - hoe is de communicatie tussen de partner en Woonpartners en richting onze bewoners, - denkt deze mee in oplossingen, - geeft deze aan wat er schort in de samenwerking, - stelt deze zich proactief op en - denkt hij mee in de ontwikkeling van de geleverde diensten. Voor deze CLM is een beoordelingsformat opgesteld die daarvoor gebruikt dient te worden en welke ook toegepast kan worden op de overige inkooppakketten.

3 Inkooporganisatie

Het goed inrichten van de inkooporganisatie heeft een directe invloed op de gestelde ambities met betrekking tot het inkoopgroeimodel, professioneel opdrachtgeverschap, procesoptimalisatie en contract- en leveranciersmanagement van Woonpartners. Inkoop is verantwoordelijk voor of coördineert vanuit beleid en kaders de inkoopfunctie. Omdat er vele manieren zijn om de inkoop te organiseren, benoemen wij de rollen die Woonpartners onderkent.

3.1 Rollen

De inkoopfunctionaris is eindverantwoordelijke voor het inkoopproces en rapporteert aan managementteam en bestuur. Voorafgaand aan het opstellen van de inkoopjaarplan worden door inkoopfunctionaris en managementteam doelstellingen en uitgangspunten vastgelegd in een strategieplan. De contractbeheerder beheert het contract en zorgt ervoor dat contractuele afspraken worden nagekomen. De contracteigenaar is verantwoordelijk voor leveranciersevaluaties.

3.2 Contractmanagement

Met goed contractmanagement bereiken wij dat wij risico's minimaliseren, kosten verlagen, kwaliteit van de dienstverlening aan onze huurders verhogen en beter samenwerken met leveranciers. Daarmee borgen wij dat geen economische waarde verloren gaat en beheersen wij onze risico's op het gebied van compliance, doelmatigheid en de uitvoering van de *Aedes Governancecode woningcorporaties*.

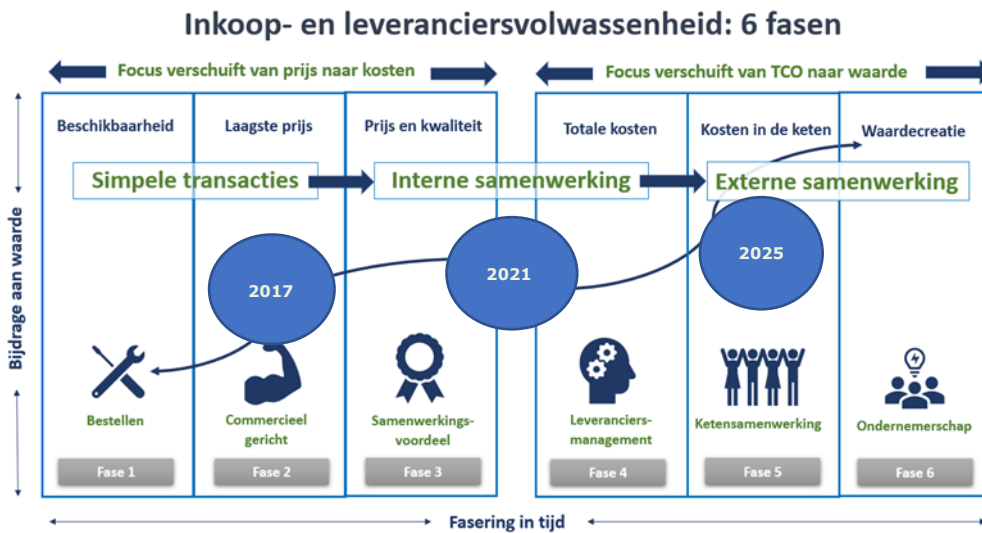
3.3 Leveranciersmanagement

Woonpartners besteedt meer en meer uit en is daardoor afhankelijk van leveranciers. Wij voeren de regie over deze uitbestede activiteiten. Ongeveer 70 procent van alle opdrachten wordt uitgevoerd door marktpartijen. Daarom is leveranciersmanagement een van onze belangrijkste activiteiten. Onze partners zijn van grote invloed op de kwaliteit van wonen, waarbij innovatie van belang is en/of er grote risico's zijn bij wanprestatie van de leverancier.

4 Inkoopvolwassenheid en ambitie

In het inkoopbeleid heeft Woonpartners opgenomen wat het huidige algehele volwassenheidsniveau van inkoop is en wat het ambitieniveau. In het inkoopjaarplan is opgenomen wat het ontwikkelingspad is. In onderstaand overzicht is te zien waar inkoop in 2017 stond, waar we anno 2021 staan en waar we in 2025 naartoe willen.

Afbeelding 2 Fases inkoop- en leveranciersvolwassenheid



Bron: Van Weele en Rozemeijer (bewerking Aedes en Woonpartners)

5 Maatschappelijke en ethische uitgangspunten

5.1 Ethische en ideële uitgangspunten

De maatschappelijke en ethische uitgangspunten hebben een directe invloed op professioneel opdrachtgeverschap en het commitment van Woonpartners aan de Aedes *Governancecode woningcorporaties*. Wij willen door goed in te kopen een bijdrage leveren aan het oplossen van maatschappelijke problemen zoals luchtvervuiling, klimaatverandering en slechte arbeidsomstandigheden. Niet alleen medewerkers en huurders van Woonpartners, maar ook leveranciers worden aangemoedigd om hun steentje bij te dragen aan onze maatschappelijke uitgangspunten.

Duurzaamheid

Energiebesparende maatregelen zijn goed voor de portemonnee van onze huurders, het wooncomfort, de waarde van onze woningen en het klimaat. Duurzaamheid is één van de corporatiedoelstellingen.

Sociale impact

Onze opdrachtgeversrol geeft ons de mogelijkheid om een bijdrage te leveren aan het vergroten van kansen op arbeidsparticipatie van mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt. Maar ook mensenrechten, kinderarbeid, discriminatie en social return zijn belangrijke thema's. Zo werken wij aan onze eigen doelstellingen en die van onze stakeholders. Wij omarmen daarbij zowel leer-/werktrajecten voor jongeren en zij-instromers als initiatieven om werkzoekenden aan een baan te helpen. In onze overeenkomsten met leveranciers zijn afspraken en verplichtingen over *social return* opgenomen.

Circulariteit

Als opdrachtgever kunnen wij leveranciers voorschrijven om met (vernieuwende) circulaire oplossingen te komen om minder grondstoffen te gebruiken, de CO₂-uitstoot te verlagen en grondstoffen en materialen te hergebruiken.

5.2 Integriteit

Woonpartners gaat integer om met elke vorm van informatieverstrekking aan leveranciers. Daarom verstrekken wij bijvoorbeeld aan (potentiële) leveranciers gelijke informatie over de opdrachtformulering. Voorts zijn gunning en verstrekking van opdrachten bij Woonpartners gebaseerd op feiten en heldere criteria. Hiermee vermijden wij elke vorm van belangenverstremgeling en/of wederkerigheid, oneigenlijke beïnvloeding, discriminatie, vriendjespolitiek of de schijn daarvan.

Woonpartners past functiescheiding toe bij het inkopen en het accorderen en betaalbaar stellen van de factuur. Dit om elke vorm van belangenverstremgeling en niet-integer gedrag te voorkomen. De procuratieregeling is altijd van toepassing.

Om de integriteit te waarborgen, zijn integriteitsuitgangspunten door Woonpartners vastgesteld (zie integriteitscode Woonpartners). Deze zijn een integraal onderdeel van het inkoopbeleid.

Bescherming informatie van ondernemers

Woonpartners gaat zorgvuldig om met informatie van en over leveranciers. Zij handelt terughoudend in het vrijgeven van commerciële informatie, zoals prijzen en innovatieve oplossingen.

Governancecode woningcorporaties

Als lid van Aedes heeft Woonpartners zich gecommitteerd aan de *Governancecode woningcorporaties*. Bestuur en raad van commissarissen hebben een visie op opdrachtgeverschap en het beleid van inkoop en aanbestedingen. Dit beleid onderschrijft de beginselen van aanbesteden, namelijk: gelijke behandeling, objectiviteit, transparantie en proportionaliteit (zie paragraaf 7.2).

5.3 Goed opdrachtgeverschap

Als maatschappelijke onderneming streeft Woonpartners met goed opdrachtgeverschap het volgende na:

- Helderheid over de specifieke (inkoop)doelstellingen.
- Een betrouwbare en integere opdrachtgever te zijn, met respect voor de rol en positie van de (potentiële) leverancier.
- Wij laten expertise (het 'hoe') zoveel mogelijk over aan onze leveranciers. Voorwaarde is dat wij marktpartijen vroegtijdig betrekken, verantwoordelijkheden daar beleggen waar ze horen en elkaar aanspreken op taken en verantwoordelijkheden.
- Wij gaan bewust om met het geld van onze huurders. Samenwerking met leveranciers draagt bij aan innovatieve oplossingen en kostenoptimalisatie. Geld dat wij uitgeven past binnen de vastgestelde begroting. Daarbij ligt de focus niet alleen op de aanschafprijs van een goed of dienst, maar op de totale levensduurkosten (*total cost of ownership*).

6 Economische en organisatorische uitgangspunten

6.1 Basisstrategieën inkoop

De inkoopstrategie geeft handvatten voor de selectie van leveranciers, het beoordelen van offertes, het vaststellen van de onderhandelingsstrategie en het contract- en het leveranciersmanagement. Voor elke inkooptraject boven de 50.000 euro stelt Woonpartners een inkoopstrategie op. De inkoopstrategie wordt mede bepaald aan de hand van uitgevoerde inkoopanalyses (zie paragraaf 2.3).

De gekozen strategie dient altijd te worden beargumenteerd op het inkoop begeleidingsformulier. Afwijken is toegestaan, mits voldoende onderbouwd en geaccordeerd door leidinggevende / budgetverantwoordelijke / bestuur.

6.2 Uitgangspunten basisstrategie

- Wij willen een goed of dienst dat voldoet aan onze kwaliteitseisen tegen zo laag mogelijke totale levensduurkosten (total cost of ownership).
- Wij willen het aantal leveranciers beperken, omdat dit beter beheersbaar is, wij daardoor efficiënter kunnen werken en een duurzame relatie aan kunnen gaan.
- Selectiecriteria en geschiktheidseisen worden per inkooptraject bepaald en zijn afhankelijk van de relevantie voor de opdracht.
- In het kader van proportioneel handelen stelt Woonpartners uitsluitend eisen, voorwaarden en criteria die in een redelijke verhouding staan tot de opdracht.
- Wij meten de prestaties van leveranciers periodiek.
- Indien mogelijk helpen wij werkgelegenheid te bieden in de regio waar wij werkzaam zijn, specifiek ook door social return.
- Woonpartners hecht waarde aan marktconformiteit en innovatie.

6.3 Inkoopprocessen en procedures

Inkoop is geborgd op de verschillende niveaus van de organisatie: strategisch, tactisch en operationeel. Onderscheid wordt daarbij gemaakt tussen:

- strategische inkoop
- tactisch inkoopproces
- contractmanagementproces
- leveranciersmanagement
- operationele inkoopproces
- de (externe) audit op alle genoemde processen.

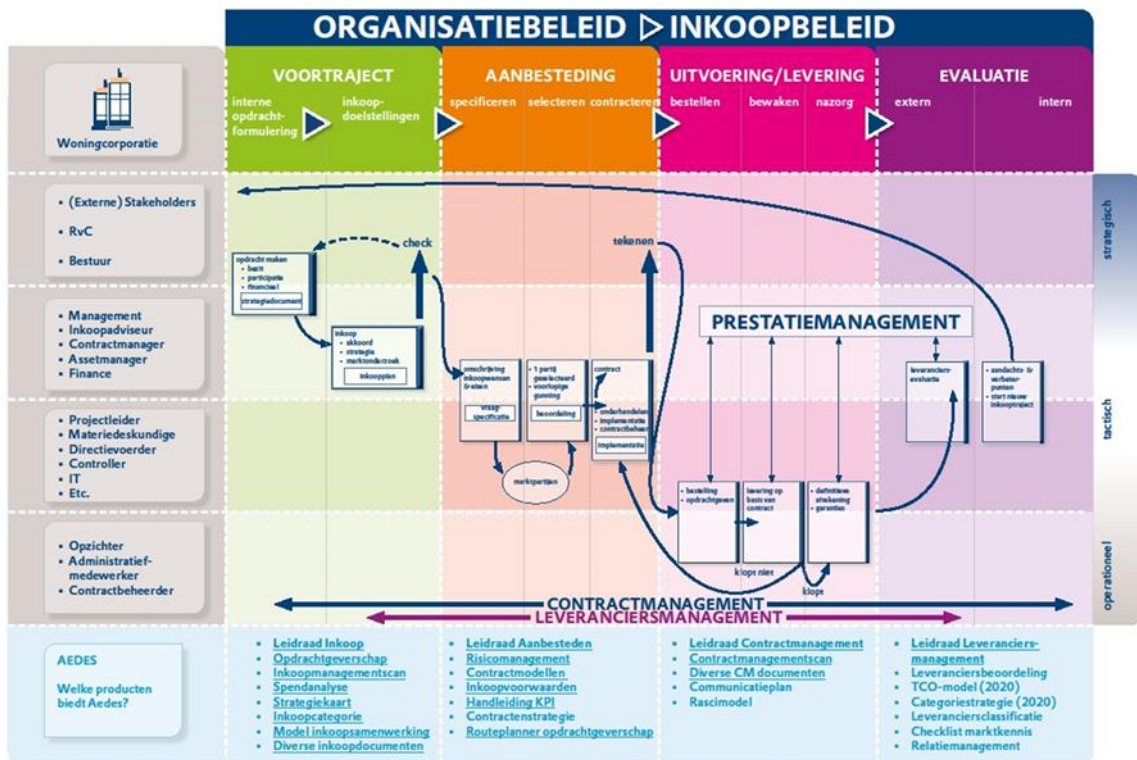


< Strategische inkoop > < Tactisch inkoopproces > < operationeel inkoopproces >

< Leveranciersmanagement en contractmanagementproces >

In de volgende 'inkooppraatplaat' staan de stappen van het inkoopproces beschreven en door wie deze stappen worden uitgevoerd. `

Afbeelding 3 Inkooppraatplaat Professioneel opdrachtgeverschap, organisatiebeleid naar inkoopbeleid



Professioneel opdrachtgeverschap > Inkoopproces

Bron: Aedes (Gaby van der Peijl)

6.4 Drempelbedragen

Met drempelbedragen heeft Woonpartners vastgesteld bij welk bedrag wij welke inkoopprocedure volgen.

Inkoopprocedure	
Enkelvoudig onderhands	< € 50.000
Meervoudig onderhands	> € 50.000

* Genoemde bedragen zijn per jaar en inclusief btw.

Als de procedure niet aansluit bij het type inkoop, de basisstrategie of de marktomstandigheden, is het mogelijk af te wijken van de voorgeschreven inkoopprocedure. Het bestuur is eindverantwoordelijk voor afwijkingen en geeft hierop schriftelijk akkoord.

Uitzondering overkoepelende raamovereenkomsten

Woonpartners heeft met verschillende leveranciers een centrale raam- of mantelovereenkomst afgesloten. Hiervoor geldt een uitzondering op de regeling voor drempelbedragen. Deze gecontracteerde partijen staan op een lijst van goedgekeurde leveranciers. Corporatiemedewerkers kunnen aan deze leveranciers rechtstreeks opdrachten verstrekken. De bevoegdheden op basis van de procuratieregeling zijn voor het verstrekken van deze opdrachten van toepassing. Ook hier geldt dat gemotiveerde afwijkingen worden vastgelegd en goedgekeurd door het bestuur.

6.5 Procuratieregeling

Uit de procuratieregeling volgt wie bevoegd zijn tot handelen (tekenbevoegd) uit naam van Woonpartners. Deze bevoegdheid is vastgelegd in de procuratieregeling van Woonpartners. De procuratie heeft onder andere betrekking op het aangaan en goedkeuren van financiële verplichtingen, met inbegrip van contracten met leveranciers. Budgethouders en overige door het bestuur gemandateerde medewerkers passen deze regeling toe bij het aangaan van verplichtingen. De procuratieregeling van zowel Woonpartners als de leverancier is vastgelegd in het handelsregister van de Kamer van Koophandel.

6.6 Organisatorische uitgangspunten

Bij het inkopen en aanbesteden hanteert Woonpartners de volgende organisatorische uitgangspunten:

- Wij houden ons aan wet- en regelgeving.
- Wij treden altijd als één entiteit naar buiten.
- Afwijkingen van de voorgeschreven inkoopprocedure en methode worden gemotiveerd en vastgelegd.
- De selectie- en gunningscriteria worden, inclusief onderbouwing, vastgelegd in het inkoopplan.
- In de procuratieregeling is vastgelegd door welke functionaris en tot welk bedrag de inkoopopdrachten verstrekt mogen worden.
- Wij onderbouwen goed waarom een inschrijver de opdracht wel of niet krijgt gegund. Alle inschrijvers, ook de inschrijvers die afvallen, ontvangen de uitleg schriftelijk.
- Definitieve overeenkomsten worden getekend overeenkomstig de geldende procuratieregeling.
- Alle inkooptrajecten worden afgesloten met een evaluatierapportage, zoals opgenomen in het tactisch inkoopproces.

Met de economische en organisatorische uitgangspunten borgen wij de gestelde ambities vanuit het inkoopgroeimodel, professioneel opdrachtgeverschap, procesoptimalisatie, contract- en leveranciersmanagement en het commitment aan de Aedes *Governancecode woningcorporaties* van Woonpartners.

7 Juridische uitgangspunten

7.1 Wet- en regelgeving

De juridische uitgangspunten hebben een directe invloed op professioneel opdrachtgeverschap, het borgen van wet- en regelgeving en het commitment van Woonpartners aan de *Aedes Governancecode woningcorporaties*. Woonpartners en opdrachtnemers leven alle relevante wet- en regelgeving en overige kaders na die betrekking hebben op woningcorporaties. Woonpartners neemt hiertoe standaard een eis op in haar criteria bij de selectie van leveranciers.

Woningcorporaties worden door de Nederlandse wetgever niet beschouwd als aanbestedende diensten.

Woonpartners past de Aanbestedingswet niet toe. Op die regel zijn twee uitzonderingen:

- als Woonpartners maatschappelijk vastgoed ontwikkelt
- als Woonpartners werkzaamheden aanbesteedt in opdracht of in samenwerking met een aanbestedingsplichtige organisatie zoals een gemeente.

Alleen in die gevallen is Woonpartners een aanbestedende dienst op grond van de Aanbestedingswet. In deze gevallen volgt Woonpartners de richtlijnen van de laatste Aanbestedingswet. Als kennis van de aanbestedingswetgeving niet in huis is, worden juridische en/of procedurele vragen voorgelegd aan een externe aanbestedingsdeskundige.

7.2 Algemene beginselen van Aedes Leidraad Aanbesteden

Woonpartners is conform de Europese wet- en regelgeving geen aanbestedende dienst. Woonpartners kiest ervoor in het kader van risicomanagement en professioneel opdrachtgeverschap, het inkoopbeleid en de daaruit afgeleide processen zo in te richten dat de algemene beginselen van de *Aedes Leidraad Aanbesteden* zijn gewaarborgd. Deze beginselen zijn:

- Objectiviteit: gelijke omstandigheden mogen niet verschillend worden behandeld, tenzij dat verschil objectief gerechtvaardigd is. Ook verkapte of indirecte discriminatie is verboden.
- Gelijke behandeling: discriminatie op grond van bijvoorbeeld nationaliteit mag niet.
- Transparantie: het inkoopproces moet navolgbaar en dus controleerbaar zijn. Dit is een logisch uitvloeisel van het beginsel van gelijke behandeling. Dat betekent dat besluiten worden vastgelegd.
- Proportionaliteit: de eisen, voorwaarden en criteria die aan leveranciers worden gesteld, mogen niet onevenredig zijn in verhouding tot de opdracht. Woonpartners past het beginsel van proportionaliteit toe bij de te stellen eisen, voorwaarden en criteria aan leveranciers.

7.3 Inkoopvoorwaarden

De Algemene Inkoopvoorwaarden Woonpartners worden van toepassing verklaard. De verkoop-, leverings- en betalingsvoorwaarden van de leverancier worden altijd uitdrukkelijk van de hand gewezen. Uitzonderingen hierop zijn mogelijk, echter altijd in afstemming met de inkoopfunctionaris en na een juridische check.