

Inkoop- en aanbestedingsbeleid Poort6



Vastgesteld door bestuurder d.d. 1 december 2020
Besproken in de auditcommissie op 18 januari 2021
Advies verleend door HP6 op 8 februari 2021

Versie: 5.0

Inhoud

1. Inleiding	3
1.1 Bedoeling	3
1.2 Afbakening	3
1.3 Doel	3
1.4 Onze visie en te hanteren uitgangspunten	4
1.5 Leeswijzer	5
2. Randvoorwaarden en richtlijnen	6
2.1 Juridische randvoorwaarden	6
2.2 Ethische randvoorwaarden	6
2.3 Organisatorische richtlijnen	7
2.4 Economische richtlijnen	7
2.5 Maatschappelijke richtlijnen	8
2.6 Uitsluitingsgronden	8
3. Inkoop- en aanbestedingsbeleid	9
3.1 Kraljic-matrix algemeen	9
3.2 Strategische producten	10
3.3 Hefboomproducten	10
3.4 Knelpuntproducten	10
3.5 Routineproducten	11
4. Inkoopportfolio	12
4.1 Interne bedrijfsvoering	12
4.2 Projecten	12
4.3 DSMO	13
4.4 Contractonderhoud	13
4.5 Leefbaarheid	14
4.5 Te hanteren drempelbedragen	14
5. Systemen en instrumenten	17
5.1 Het werkproces inkoop/aanbesteding	17
5.2 Inkoop-/aanbestedingsteam	17
5.3 Groslijstbeheer	17
5.4 Dossiervorming	17
5.5 Rollen en verantwoordelijkheden	18
Bijlage 1: Voorkeursbeleid per segment	20
Bijlage 2. Maatschappelijk vastgoed	21

1. Inleiding

1.1 Bedoeling

De voorliggende notitie beschrijft het inkoop- en aanbestedingsbeleid voor Poort6.

Er rust vanuit de Governancecode 2020 een “plicht” op Poort6 om de beschikking te hebben over een aanbestedingsbeleid (Principe 5.3 van de Governancecode). Maar wij voelen het ook als onze “plicht” ten opzichte van al onze belanghouders om onze inkoop- en aanbestedingsactiviteiten op een transparante en eenduidige wijze uit te voeren. Daarmee is het belang van onze belanghouders gediend:

- Onze huurders, bijvoorbeeld vanuit kosten- en duurzaamheidsoogpunt;
- Onze samenwerkingspartners (aannemers e.d.) die belang hebben bij een eerlijk (objectief) en transparant inkoop- en aanbestedingsproces;
- Onze eigen organisatie, die als professionele organisatie kwalitatief hoogwaardige producten en diensten wil inkopen;
- Onze RvC, die toezicht moet houden op een juiste uitvoering van het inkoop- en aanbestedingsbeleid en daarvoor de beschikking moet hebben over een helder beleidskader dat als toetsingsinstrument dient.

Ons inkoop- en aanbestedingsbeleid draagt bij aan het realiseren van onze missie en visie:

Missie	We beseffen dat we de enige sociale huisvester in Gorinchem zijn; daarom bieden we een goed en betaalbaar thuis aan wie ons nodig heeft, nu en in de toekomst.
Visie	In verbinding met bewoners, buurten en partners spelen we in op woonvragen in Gorinchem. We bouwen samen aan sterke, zorgzame en toekomstbestendige wijken en woongemeenschappen. Vanuit hart en hoofd, met open blik en oog voor verschil gaan we voor de beste oplossing. Zo voegen we maatschappelijke waarde toe. Dat kan, omdat onze organisatie duurzaam op orde is.

Door middel van ons inkoop- en aanbestedingsbeleid effectueren wij een (deel)aspect van de *maatschappelijke* waarde die wij zo graag willen creëren en die besloten ligt in zowel onze missie als visie. Zo moet ons inkoop- en aanbestedingsbeleid er nadrukkelijk aan bijdragen dat wij *duurzaam* inkopen, circulair bouwen, niet uitsluitend en alleen maar gaan voor de laagste prijs, partijen selecteren die ook waarde aan onze samenleving toevoegen, etc.

1.2 Afbakening

Het inkoop- en aanbestedingsbeleid heeft betrekking op alle inkopen en aanbestedingen die door Poort6 worden gedaan. Het aantrekken van leningen valt erbuiten: dit is onderdeel van het Treasurybeleid.

1.3 Doel

Het doel van het inkoop- en aanbestedingsbeleid is om vanuit onze visie en binnen de randvoorwaarden die wij hieronder formuleren, te komen tot de aankoop en levering van goederen

en/of diensten die zich kenmerken door de prijs/kwaliteit-verhouding die wij nastreven. Daartoe beschrijft de voorliggende beleidsnotitie de specifieke doelstellingen, uitgangspunten en kaders.

1.4 Onze visie en te hanteren uitgangspunten

Onze visie

- Hoger doel van ons inkoop- en aanbestedingsbeleid is het creëren van de grootst mogelijke *maatschappelijke waarde* en *klantwaarde* voor de inzet van onze per definitie schaarse middelen. Het Inkoop- en aanbestedingsbeleid moet de realisatie van onze ambities uit #WIJ derhalve volledig ondersteunen zodat onze uitgaven op controleerbare en verantwoorde wijze t.b.v. onze maatschappelijke opgave worden aangewend en besteed.
- Ons inkoop- en aanbestedingsbeleid draagt bij aan ons doelmatig-, rechtmatig- en integer handelen. Dit beleid maakt het inkoopproces inzichtelijk en transparant en dus vatbaar voor toetsing.
- Wij zijn een integere, betrouwbare, zakelijke en professionele inkoper en opdrachtgever. Professionaliteit houdt in dat wij op een bewuste en zakelijke, professionele wijze omgegaan met inkopen en aanbestedingen.

Onze uitgangspunten

- Het Inkoop- en aanbestedingsbeleid sluit zoveel mogelijk aan op het algemene beleid van Poort6, onze statuten, regelingen (onder andere de Procuratieregeling).
- Ons inkoop- en aanbestedingsbeleid legt de doelen vast die wij met onze inkoop nastreven. Inkoop draagt niet alleen bij aan mogelijke besparingen, maar geeft tevens zichtbare verbeteringen van de kwaliteit van opdrachten.
- Poort6 wil bij de inkopen en aanbestedingen waar nuttig en mogelijk een bijdrage leveren aan het oplossen van maatschappelijke en sociale vraagstukken in Gorinchem en zeker ook bijdragen aan de lokale economie.
- Ons streven naar professioneel opdrachtgeverschap komt onder andere tot uitdrukking in slagvaardige besluitvorming, adequaat risicomangement, vertrouwen in de contractant en in wederzijds respect tussen ons als opdrachtgever en de contracterende partij.
- Aangezien inkopen en aanbestedingen plaatsvinden in een bij uitstek dynamische omgeving, hebben wij continu aandacht voor verbeteringen in de inkoop- en aanbestedingsprocessen.
- We richten het inkoop- en aanbestedingsproces effectief en efficiënt is. De administratieve lasten worden zo veel mogelijk beperkt, zowel voor Poort6 als voor betrokken ondernemers. Wij verlichten deze lasten door bijvoorbeeld proportionele eisen en criteria te stellen en door een efficiënt inkoopproces uit te voeren.
- Als basis voor onze inkoopactiviteiten i.c. de te volgen inkoopstrategie hanteren wij de Kraljic-methode die de inkoop van producten en diensten in een viertal categorieën segmenteert en zo de te hanteren inkoopstrategie ondersteunt.
- Poort6 hanteert in beginsel haar eigen Algemene Inkoopvoorwaarden voor de aan te kopen /aan te besteden producten en diensten. Deze voorwaarden zijn gebaseerd op de modellen die AEDES ons adviseert. Afwijkingen van dit Inkoop- en aanbestedingsbeleid zijn slechts mogelijk en toegestaan op basis van een deugdelijk gemotiveerd besluit, te nemen door de bestuurder.

- De bevoegdheden van medewerkers tot het doen van inkopen/aanbestedingen worden altijd uitgeoefend binnen de toegekende middelen (budgetten) en de toegekende procuraties conform ons procuratiereglement. Afwijkingen hebben een bestuurlijk akkoord nodig.
- Geschillen tussen ons en opdrachtnemers worden bij voorkeur in onderling overleg opgelost. Een gang naar de rechter willen we zo veel mogelijk voorkomen. In de offerte-aanvraag nemen wij op hoe een klacht kan worden ingediend en op welke wijze wij de klacht vervolgens behandelen.

1.5 Leeswijzer

In hoofdstuk 2 staan de randvoorwaarden en richtlijnen voor ons inkoop- en aanbestedingsbeleid beschreven. Het inkoop- en aanbestedingsbeleid is afhankelijk van het soort inkoop/aanbesteding (segment) waarin de inkoop of aanbesteding valt.

Om te bepalen in welk segment een product, werk of dienst valt, wordt de zogenoemde Kraljic-matrix gebruikt. Deze matrix kent vier segmenten. Uitleg hierover wordt beschreven in hoofdstuk 3, net als het van toepassing zijnde inkoop- en aanbestedingsbeleid per segment.

In hoofdstuk 4 is beschreven welke inkopen binnen Poort6 voorkomen.

Hoofdstuk 5 beschrijft welke systemen en instrumenten Poort6 hanteert voor een effectief en transparant inkoopproces.

In bijlage 1 is een overzicht van het voorkeursbeleid per productsegment opgenomen.

Bijlage 2 beschrijft wat maatschappelijk vastgoed is omdat een corporatie verplicht is om bij inkopen/aanbestedingen t.b.v. maatschappelijk vastgoed aan te besteden.

2. Randvoorwaarden en richtlijnen

In dit hoofdstuk beschrijven we achtereenvolgens de juridische en ethische randvoorwaarden voor onze inkoop en aanbestedingen, alsmede de organisatorische, economische en maatschappelijke richtlijnen die wij hiervoor hanteren.

2.1 Juridische randvoorwaarden

Corporaties zijn private opdrachtgevers die volgens de huidige wetgeving *buiten* de Europese Aanbestedingsregels vallen. Corporaties zijn dus niet verplicht om boven bepaalde bedragen openbaar aan te besteden.

Bij het bouwen van of treffen van voorzieningen aan *maatschappelijk vastgoed* is er voor corporaties een aanbestedingsplicht, maar hierbij is er keuze in de aanbestedingsvorm (Europees, openbaar of onderhands). In [bijlage 2](#) staat beschreven wat onder maatschappelijk vastgoed wordt verstaan.

Als maatschappelijke onderneming hanteert Poort6 eigen inkoop- en aanbestedingsrichtlijnen. Deze zijn ontleend aan de modellen die AEDES adviseert. De volgende vier kernbegrippen staan daarbij centraal:

- *Transparantie*
De procedure is helder en vooraf gecommuniceerd. Beslissingen worden duidelijk gemotiveerd.
- *Objectiviteit*
Bij het verstrekken van de opdracht wordt op objectieve gronden een keuze gemaakt. Op verzoek van de ondernemer wordt de keuze schriftelijk gemotiveerd
- *Proportionaliteit*
Specificaties, uitsluitingsgronden, geschiktheidseisen, selectie- en gunningscriteria zijn relevant en staan in verhouding tot de aard en de omvang van de opdracht. Hoe lager het bedrag, hoe eenvoudiger de procedure. Bij procedures waarbij van potentiële opdrachtnemers een grote inspanning wordt gevraagd, *kan* Poort6 een rekenvergoeding hanteren.
- *Gelijkheid*
Alle (potentiële) inschrijvers of opdrachtnemers worden gelijk behandeld; er zijn geen discriminerende factoren aanwezig waardoor de één meer kansen krijgt dan de ander en alle partijen krijgen dezelfde informatie

In beginsel zijn bij inkoop of aanbesteding de voorwaarden van Poort6 van toepassing zoals die ook zijn gedeponereerd bij de Kamer van Koophandel. Het is mogelijk om af te wijken van deze inkoopvoorwaarden voor zover deze afwijking wordt beargumenteerd en wordt goedgekeurd door de bestuurder en schriftelijk is overeengekomen met de wederpartij.

2.2 Ethische randvoorwaarden

Bij de inkoop/aanbesteding van producten, werken en diensten wordt gehandeld conform de Gedragscode integriteit van Poort6. Om integer handelen bespreekbaar te maken en te houden, hanteert Poort6 de volgende basisregels:

- een helder selectie- en/of gunningsproces met objectieve criteria;
- bij ketensamenwerking (resultaatgericht samenwerken) worden een longlist en/of shortlist gebruikt;
- bij inkoop zijn altijd meer medewerkers van Poort6 betrokken (toepassing van het “meer-ogen principe”);
- relevante bepalingen uit de Gedragscode integriteit worden actief gedeeld met betrokken partijen en worden opgenomen in alle standaardcontracten en inkoopvoorwaarden;
- de vastgestelde procuratieregels van Poort6 worden bij inkoop en aanbestedingen strikt gevolgd;
- als er sprake is van een gunning ontvangen leveranciers een heldere terugkoppeling van de uitkomst van het aanbestedingstraject.

2.3 Organisatorische richtlijnen

De eindverantwoordelijkheid voor de inkoop/aanbesteding van producten, diensten en/of werken ligt bij de manager op wiens taakveld (verantwoordelijkheidsgebied) de inkoop en/of de aanbesteding plaatsvindt. Er gelden de volgende richtlijnen:

- er wordt aantoonbaar voldaan aan de procuratieregeling en er wordt gehandeld binnen het budget ten laste waarvan de aanschaf komt;
- afwijkingen op het inkoop- en aanbestedingsbeleid zijn mogelijk op basis van een positief advies van het MT middels een besluit van de directeur-bestuurder.

Afhankelijk van de complexiteit, omvang en/of impact van de inkoop/aanbesteding op de organisatie:

- wordt een inkoopdossier bijgehouden (of maakt het inkoopdossier onderdeel uit van reguliere besluitvormingsdocumenten);
- worden risico's geïnventariseerd en beheersingsmaatregelen genomen.

In het werkproces Inkoop/aanbestedingen staat beschreven wanneer deze zaken wel of niet zijn vereist.

2.4 Economische richtlijnen

Onafhankelijkheid

Om te voorkomen dat een leverancier te afhankelijk is van Poort6, en Poort6 zichzelf daardoor te kwetsbaar maakt, stelt Poort6 als regel dat een ondernemer voor maximaal één derde deel van zijn jaaromzet in het geldende inkoopsegment afhankelijk mag zijn van Poort6. Jaarlijks wordt de naleving van deze regel getoetst door de contractmanager.

Proportionaliteit

Om ervoor te zorgen dat de eisen en voorwaarden van de inkoop/aanbesteding in verhouding staan tot de omvang van de opdracht, worden drempelbedragen gehanteerd: hoe lager het bedrag, hoe eenvoudiger de procedure. Drempelbedragen zijn met name van toepassing bij hefboomproducten (zie ook 3.3) en routine-producten (zie ook 3.5). De drempelbedragen zelf zijn opgenomen in paragraaf 4.5. Bij procedures waarbij van potentiële opdrachtnemers een grote inspanning wordt gevraagd, kan Poort6 een rekenvergoeding toekennen.

Regionale en lokale economie

Poort6 wil haar middelen *bij gelijkwaardigheid van partijen* bij voorkeur regionaal besteden om zo regionaal ondernemerschap en regionale werkgelegenheid te stimuleren. Deze richtlijn draagt bovendien bij aan het beperken van CO₂ uitstoot door geringere reis- of transportafstanden.

Als er sprake is van een meervoudig onderhandse aanbesteding, streeft Poort6 naar het selecteren van tenminste één geschikte lokale ondernemer. Daarbij wordt 'lokaal' gedefinieerd als Gorinchem en de ommelanden: de Alblasserwaard, Vijfheerenlanden en het land van Altena.

2.5 Maatschappelijke richtlijnen

Poort6 zet haar inkoop- en aanbestedingspositie nadrukkelijk in om maatschappelijke doelstellingen te realiseren.

Belangrijke maatschappelijke doelstelling is de *verduurzaming*. Vanuit duurzaamheidsoogpunt houdt Poort 6 rekening met het effect van onze inkoop en aanbestedingen op de zogenoemde “Three P’s”: People (mensen), Planet (milieu) en Prosperity (welvaart).

Inkoop en aanbestedingen zijn voor ons belangrijke instrumenten om bij te dragen aan de verduurzaming van onze samenleving. In concreto zetten wij in op bijvoorbeeld het gebruik van duurzame materialen, het stimuleren van het “circulair” gebruik van materialen, etc.

Bij de selectie van leveranciers en het (in voorkomend geval) samenstellen van een groslijst van mogelijke leveranciers, zetten wij vanuit *maatschappelijk* oogpunt concreet in op de aspecten:

- *MVO*: Bij de vaste ketenrelaties stelt Poort6 eisen aan de manier waarop deze relaties invulling geven aan zogenoemde Maatschappelijk Verantwoord Ondernemen (een integrale visie op maatschappelijk verantwoorde bedrijfsvoering);
- *SROI*: Social Return On Investment. Wij formuleren in voorkomend geval eisen m.b.t. bijvoorbeeld de inzet van personeel met afstand tot de arbeidsmarkt of van leerling-werkplaatsen;
- *Milieubeleid*: Aan te selecteren leveranciers en aannemers stelt Poort6 eisen met betrekking tot de beschikbaarheid/toepassing van een eigen milieuzorgsysteem en/of het voldoen aan externe kwalificaties dienaangaande (bijvoorbeeld de normering ISO14001 of het FSC-keurmerk voor toegepaste houtmaterialen)

2.6 Uitsluitingsgronden

Poort6 hanteert – in relatie met proportionaliteitsbeginsel zoals genoemd in 2.1- onder meer de volgende uitsluitingsgronden:

- het bedrijf is niet ingeschreven bij de Kamer van Koophandel;
- het bedrijf kan geen Non Faillissementsverklaring van de rechtbank overleggen, of deze is ouder dan 1 jaar;
- het bedrijf verkeert in surseance van betaling of de kredietwaardigheid staat ter discussie;
- het bedrijf kan geen Gedragsverklaring aanbesteden overleggen, die is verkregen via de Dienst Justis (de screeningsautoriteit van personen en organisaties van het Ministerie van Veiligheid en Justitie), of deze is ouder dan 1 jaar;
- het bedrijf kan geen verklaring van de Belastingdienst overleggen, of verstrekte informatie is ouder dan 1 jaar (afdrachten fiscus, sociale zekerheid);
- het bedrijf heeft eerder ernstige/verwijtbare fouten begaan (bijvoorbeeld in een eerder project);
- de samenwerking tussen het bedrijf en Poort6 is bij een eerder project stroef verlopen en/of heeft niet tot het gewenste resultaat geleid;
- de herkomst van middelen is onduidelijk.

Selectiecriteria en uitsluitingsgronden zijn ook opgenomen in het handboek RGS van Poort6.

3. Inkoop- en aanbestedingsbeleid

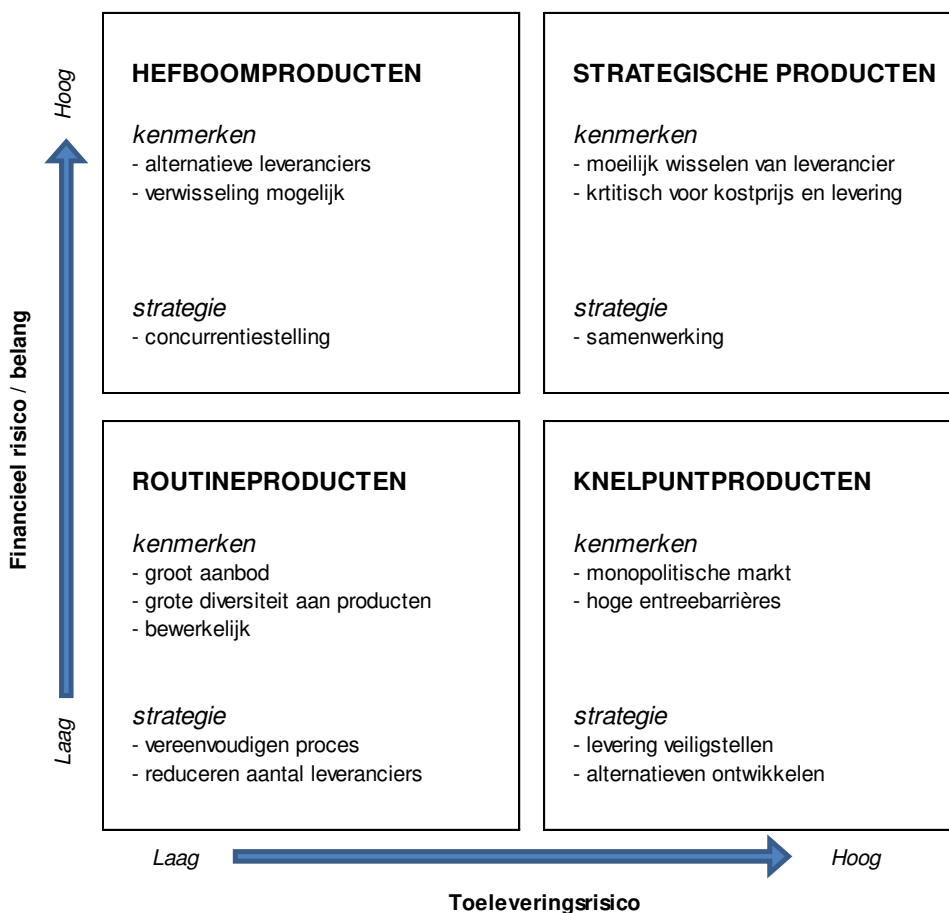
De Kraljic-matrix is leidend voor het bepalen van onze inkoopstrategie. Dit hoofdstuk beschrijft de werking van de inkoop- en aanbestedingsmethode die wij voorstaan en de segmenten van producten, werken en diensten die daarin voorkomen.

3.1 Kraljic-matrix algemeen

De Kraljic-matrix is een tool om het inkoopproces bij Poort6 bewust en transparant te laten verlopen. Deze matrix is leidend voor het bepalen van onze inkoopstrategie. Een tweetal factoren is maatgevend voor deze keuze:

- het *financiële* risico dat samenhangt met de voorgenomen inkoop/aanbesteding en
- het *toeleveringsrisico*.

Op basis van deze twee risico's onderscheidt deze systematiek van denken een viertal categorieën producten en diensten die worden weergegeven in de matrix hieronder (de "Kraljic-matrix", genoemd naar zijn bedenker).



Toelichting:

- Het *financieel risico/belang* hangt samen met het bedrag dat jaarlijks en/of voor de totale levensduur aan een product, dienst of werk wordt uitgegeven.

- Bij het *toeleveringsrisico* staat de vraag centraal hoe afhankelijk Poort6 is van de leverancier en hoe risicovol het product, dienst of werk is (laat het werk zich vooraf goed beschrijven, hoe groot is de kans op meerwerk en dergelijke).
- De inspanning t.b.v. het afsluiten en beheren van contracten wordt beïnvloed door de positionering van het product in de Kraljic-matrix.

De Kraljic-matrix kent vier segmenten producten:

- Strategische producten;
- Hefboomproducten;
- Knelpuntproducten;
- Routine-producten.

De inkoopstrategie is afhankelijk van het segment waarin het product, de dienst of het werk wordt gepositioneerd.

De plaatsing van een inkoop/aanbesteding in één van de vier segmenten, ligt niet op voorhand en per definitie vast, maar is afhankelijk van onder meer de marktomstandigheden.

Nu is de markt continue in beweging. Daarom is het onmogelijk om op voorhand producten, diensten of werken vast in te delen in een specifiek segment. In [bijlage 1](#) is echter wel het voorkeursbeleid van Poort6 per segment opgenomen.

Hieronder lichten we elk segment kort toe.

3.2 Strategische producten

Strategische producten, diensten of werken zijn zeer *bepalend* voor de (maatschappelijke) resultaten van Poort6 en de mate waarin de organisatiedoelen worden behaald. Bij strategische producten staat resultaatgericht samenwerken (RGS) voor ons voorop: langdurige samenwerking is de sleutel voor regelmatige en betrouwbare levering (van diensten).

Nieuwbouw, renovatie, of (planmatig) gevelonderhoud zijn voorbeelden van strategische producten. In [bijlage 1](#) staat de inkoopstrategie voor strategische producten weergegeven.

3.3 Hefboomproducten

Bij hefboomproducten, -diensten of werken gaat het om duidelijk omschreven, goed afgebakende en relatief ongecompliceerde inkoop/aanbestedingen. Er zijn voldoende leveranciers en wisselen van leverancier is relatief eenvoudig. Hefboomproducten hebben meestal een vaststaand minimaal inkoopvolume. Bij inkoop wordt vooral gelet op de prijsstelling en wordt het instrument “concurrentie” optimaal benut. Wel is het van belang om essentiële kwaliteitseisen goed vast te leggen.

Hefboomproducten lenen zich bij uitstek voor schaalvoordeel. Voorbeelden van hefboomproducten zijn de renovatie van badkamers, douches en toiletten in complexen waar de aanpak en risico's bekend zijn, gevelreiniging of tuinonderhoud. In [bijlage 1](#) staat de inkoopstrategie voor hefboomproducten weergegeven.

3.4 Knelpuntproducten

Knelpuntproducten, -diensten of werken zijn vaak beperkt beschikbaar en zijn tot op zekere hoogte van strategisch belang. Zij vormen –als de inkoop niet slaagt– een risico voor de uitvoering van het primaire proces. Vaak is er specifieke kennis nodig voor de inkoop en is er een beperkt aantal leveranciers op de markt. Dit maakt Poort6 afhankelijk. Het is dus altijd zaak om door middel van continue marktverkenning te onderzoeken of er alternatieve producten en/of leveranciers beschikbaar zijn om deze afhankelijkheid in te perken.

De aanschaf van het primaire ERP-systeem, de uitbesteding van liftonderhoud en klachtenonderhoud zijn voorbeelden van knelpuntproducten. In [bijlage 1](#) staat de inkoopstrategie voor knelpuntproducten weergegeven.

3.5 Routineproducten

Routineproducten, -diensten of werken hebben een laag toeleveringsrisico en een gering financieel belang. Er is een groot aanbod van producten en diensten, van leveranciers en van diversiteit in de aangeboden producten en diensten verkrijgbaar. Er is volop concurrentie. Het inkoopproces met een beperkt aantal leveranciers is eenvoudig van opzet. Voorbeelden van routineproducten zijn kantoorartikelen, maar ook glasbewassing of rioolontstopping. In bijlage 1 staat de inkoopstrategie voor routineproducten weergegeven.

4. Inkoopportfolio

Het gros van onze inkoopactiviteiten is gericht op vijf taakvelden:

1. Interne bedrijfsvoering;
2. Projectuitvoering;
3. Dagelijks service- en mutatieonderhoud;
4. Contractonderhoud;
5. Leefbaarheid.

4.1 Interne bedrijfsvoering

Binnen de interne bedrijfsvoering zijn verschillende inkooppakketten met vergelijkbare eigenschappen te onderscheiden: kantoorartikelen, tijdelijk personeel, ICT, communicatie (drukwerk, porti, telefonie), bedrijfsfietsen/scooters, wagenpark en professionele diensten waaronder juridisch advies, consultancy en accountancy.

De inkopen voor de interne bedrijfsvoering vallen grotendeels in het segment van *routine- of hefboomproducten*. Door concurrentie moet een zo gunstig mogelijke prijs/kwaliteit verhouding worden bedongen. Bij offerte-aanvragen is het belangrijk dat deze helder en éénduidig worden omschreven. Bij een meervoudige uitvraag krijgt de dienstverlener met de meest gunstige prijs/kwaliteitverhouding de opdracht. Prijsvorming kan op verschillende manieren plaatsvinden: een vaste prijs, op regiebasis of afkoop. Het toepassen van de Algemene inkoopvoorwaarden van Poort6 zorgt voor eenduidigheid en voorkomt dat de leveringsvoorwaarden van de aanbieder van toepassing worden en maakt het mogelijk om verschillende aanbiedingen goed met elkaar te vergelijken.

Specialistisch advies is meestal een *knelpuntproduct*. Voor knelpuntproducten gelden geen drempelbedragen en deze mogen enkelvoudig (ofwel direct bij één partij) worden ingekocht. Als het een nieuw soort dienst of levering betreft, dienen referenties bij derden te worden nagevraagd.

4.2 Projecten

Projecten zijn binnen Poort6 grotendeels gerelateerd aan vastgoed. Door de grote financiële impact van deze projecten en de aanwezigheid van meerdere partijen zitten deze projecten van oudsher in het *hefboomsegment*.

Poort6 opteert voor dit cluster inkoop/aanbestedingen meer en meer voor meer strategische samenwerkingsvormen. Hierbij wordt gekeken naar de Total Cost of Ownership (bouwkosten maar ook bijvoorbeeld onderhoudskosten op termijn) en het verleggen van risico's naar de opdrachtnemer.

Deze bewegingen passen goed binnen onze strategie zoals die is geformuleerd in #WIJ. Wij werken aan verbinding, zoeken actief samenwerking op, ook met onze bouwpartners.

Daarom benutten we de voordelen van ketensamenwerking maximaal.

In de onderstaande afbeelding staan de verschillende bouworganisatievormen weergegeven.

Procesfasen	Betrokkenheid opdrachtnemer				
	Traditioneel	Bouwteam	Design & Build	Turnkey	RGS-project
I. Initiatiefase				↓	↓
II. Planontwikkeling			↓	↓	↓
III. Planuitwerking en optimalisatie		↓	↓	↓	↓
IV. Opdrachtverstrekking en voorbereiding	↓	↓	↓	↓	↓
V. Projectuitvoering	↓	↓	↓	↓	↓
VI. Oplevering	↓	↓	↓	↓	↓
VII. Beheerfase / exploitatieperiode					↓

Zoals hiervoor beschreven: bij investeringen, onderhoudsingenrepen of renovaties met een grote invloed op het financiële resultaat voor Poort6 en met een groot toeleveringsrisico, ligt onze voorkeur bij resultaatgericht samenwerken (RGS).

Beslissingen worden bij RGS niet langer genomen op basis van uitsluitend de investeringskosten. Door het netto contant maken van de kosten in de exploitatieperiode worden de kosten over een langere periode in ogenschouw genomen. Het doel is om te komen tot een optimale 'value for money'. Ook de waardeontwikkeling van eenheden kan hierin worden meegenomen. Risico's worden verdeeld of gedeeld tussen Poort6 en de opdrachtnemers. De partij die de beste mogelijkheden tot beïnvloeding van het risico heeft, draagt bij RGS (grotendeels) dit risico.

Bij RGS-projecten zijn er geen drempelbedragen die bepalend zijn voor de wijze van inkoop. Er wordt door Poort6 een groslijst met RGS-partners opgesteld. In de initiatiefase wordt één partij uitgekozen uit deze lijst die naar inschatting van Poort6 op dat moment het werk het beste kan uitvoeren.

4.3 DSMO

Het dagelijks, service- en mutatieonderhoud (DSMO) wordt door Poort6 gezien als een *strategisch product* en wordt op basis van resultaatgericht samenwerken uitgevoerd.

De uitvoering van ingrepen t.b.v. het dagelijks, service- en mutatieonderhoud zijn gestandaardiseerd. Er is een vast afkoopbedrag. Daarboven wordt gewerkt met een eenheidsprijzenboek dat minimaal eenmaal per vier jaar wordt getoetst op marktconformiteit. Alle afspraken worden vastgelegd in contracten van maximaal vier jaar. Vanuit de deelnemende partijen is er een inspanningsverplichting om efficiency-voordeel te behalen.

Tegen het einde van de contractperiode wordt een evaluatie uitgevoerd waaruit blijkt of contractverlenging wenselijk is. Gedurende de looptijd van het contract worden periodiek kritische prestatie indicatoren (KPI's) gemeten en wordt waar nodig bijgestuurd.

4.4 Contractonderhoud

Bij contractonderhoud gaat het om het onderhoud aan bijvoorbeeld centrale verwarming, mechanische ventilatie, liften, automatische deuren, etc.

Contractonderhoud bevindt zich veelal in de hoek van *hefboomproducten*. Via concurrentie en gunning op prijs zijn voordelen te behalen. Poort6 streeft ernaar om contractonderhoud voor periodes van vier jaar in te kopen.

Voor enkele van de genoemde specialismen is maar beperkt sprake van concurrentie. Poort6 streeft naar het verkleinen van de afhankelijkheid van een specifieke leverancier. Dit kan onder meer door merkspecificaties te wijzigen in leverancier neutrale specificaties en door eisen te stellen aan het op voorraad houden en tijdig leveren van essentiële onderdelen.

4.5 Leefbaarheid

Op advies van de HP6 dd 08-02-2021 wordt inkoop van werkzaamheden voor leefbaarheid beschouwd als een strategisch product.

Contracten voor eenvoudige werkzaamheden zoals schoonmaakwerk, glasbewassing, ongediertebestrijding, groenonderhoud, bestrating, gevelreiniging en het verwijderen van graffiti vallen veelal in het in het segment '*routine*'. De partijen die worden uitgenodigd worden vooraf gescreend op hun kwaliteit van dienstverlening en omgang met bewoners. Via concurrentie en gunning op prijs zijn voordelen te behalen. Werkzaamheden met een beperkt volume kunnen ook op regiebasis worden weggezet.

4.5 Te hanteren drempelbedragen

Hieronder worden, voor zover van toepassing, schematisch en per segment de drempelbedragen weergegeven in relatie tot de te volgen inkoopprocedure en de vereisten die we daaraan stellen.

Strategische producten

Voor strategische producten gelden geen drempelbedragen. De inkoopstrategie is gebaseerd op samenwerking zoeken, veelal in de vorm van RGS-constructies.

Routineproducten

Drempelbedrag excl. BTW	Inkoopprocedure	Vereisten
< € 10.000,-	Enkelvoudig of op "regie max"	Eén offerte
> € 10.000,-	Meervoudig	Minimaal 3 offertes

Bij "regie max" worden de uiteindelijke kosten achteraf vastgesteld op basis van daadwerkelijke realisatie (bijv. uren en/of geleverde producten) waarbij de totale kosten (vooraf) zijn gemaximeerd. Bij het opvragen van offertes wordt altijd vermeld dat dit vrijblijvend wordt gedaan met het recht van Poort6 om niet te gunnen.

Knelpuntproducten

Poort6 hanteert *geen* drempelbedragen voor knelpuntproducten. Het inkoopteam bepaalt of het mogelijk én zinvol is om meer offertes op te vragen. Het inkoopteam onderbouwt de keuzes die hierbij worden gemaakt in het inkoopdossier.

Bij de inkoop van knelpuntproducten zijn twee aspecten van groot belang:

- de levering zekerstellen en
- het inperken van de afhankelijkheid van de leverancier.

Levering zekerstellen

De betrouwbaarheid van de levering is één van de belangrijkste afwegingen wat betreft het kiezen van een leverancier voor knelpuntproducten. De prijs is nadrukkelijk minder belangrijk dan de kwaliteit, aangezien knelpuntproducten een risico vormen voor de verhuur van woningen door Poort6.

In het contract met de leverancier worden afspraken opgenomen die de levering veilig stellen en klantgerelateerde aspecten waarborgen. Hierbij gaat het om zaken als:

- leveringstijden;
- responsetijd;
- informatieverstrekking;
- klanttevredenheid.

Afhankelijkheid inperken

In de uitvraag richting marktpartijen door Poort6 staan geen merknamen genoemd. In het inkoopdossier wordt vastgelegd op welke wijze de afhankelijkheid van de leverancier is beperkt. Waar mogelijk worden eisen gesteld aan vervangbaarheid van onderdelen door andere leveranciers.

Hefboomproducten

De bedragen uit de onderstaande tabel gelden voor:

- dagelijkse onderhoudswerkzaamheden die als hefboomproduct worden beschouwd en die *buiten resultaatgericht samenwerken* vallen;
- inkoop van (advies)diensten die als hefboomproduct kunnen worden beschouwd;
- werkzaamheden in het kader van contractonderhoud die als hefboomproduct kunnen worden beschouwd.

Drempelbedrag excl. BTW	Inkoopprocedure	Vereisten
< € 25.000,-	Enkelvoudig of op regie-basis	Eén offerte
> € 25.000,-	Meervoudig	Minimaal drie offertes

Bij het opvragen van offertes wordt altijd vermeld dat dit vrijblijvend wordt gedaan en dat hieraan geen rechten kunnen worden ontleend. Bij regie worden de uiteindelijke kosten achteraf vastgesteld op basis van de feitelijke realisatie (uren en/of geleverde producten) waarbij de kosten vooraf zijn gemaximeerd.

Het aantal partijen dat moet worden betrokken bij een traditionele aanbesteding van onderhoudswerken staat in de onderstaande tabel.

Drempelbedrag excl. BTW	Inkoopprocedure	Vereisten
< € 25.000,-	Enkelvoudig vanuit groslijst of regie	Eén offerte
> € 25.000,-	Meervoudig vanuit groslijst	Minimaal drie offertes

Ook hier geldt dat bij het opvragen van offertes altijd wordt vermeld dat dit vrijblijvend wordt gedaan en geen recht geeft op gunning.

Bij regie worden de uiteindelijke kosten achteraf vastgesteld op basis van de feitelijke realisatie (uren en/of geleverde producten) tot een vooraf vastgesteld maximum bedrag.

Het aantal partijen dat wordt betrokken bij een traditionele aanbesteding m.b.t. investeringen en nieuwbouwprojecten staat in de tabel hieronder weergegeven.

Drempelbedrag excl. BTW	Inkoopprocedure	
< € 100.000,-	Enkelvoudig vanuit groslijst	Minimaal 1 offerte
> € 100.000,- en < € 1.000.000,-	Meervoudig vanuit groslijst	Minimaal 2 offertes
€ 1.000.000,-	Meervoudig vanuit groslijst	Minimaal drie offertes

Bij het opvragen van offertes wordt ook hier altijd vermeld dat dit vrijblijvend wordt gedaan met het recht onzerzijds om niet tot gunning over te gaan.

5. Systemen en instrumenten

In dit hoofdstuk worden kort de systemen en instrumenten beschreven die wij hanteren om het inkoopproces uit te voeren zoals bedoeld in deze beleidsnotitie.

5.1 Het werkproces inkoop/aanbesteding

Poort6 beschikt over een actuele werkprocesbeschrijving beschikbaar van het inkoop- en aanbestedingsproces. Dit proces is leidend voor de uitvoering van onze inkoopactiviteiten. De control op de naleving van het beleid vertrekt vanuit deze beschrijving.

5.2 Inkoop-/aanbestedingsteam

Wij maken gebruik van een zogenoemd Inkoop-/aanbestedingsteam als dat nodig wordt beoordeeld. In het werkproces staat beschreven wanneer een inkoopteam wordt samengesteld. Dit is afhankelijk van de complexiteit en/of omvang van de gewenste inkoop/aanbesteding, en/of impact op de organisatie.

5.3 Groslijstbeheer

In een zogenoemde “groslijst RGS” wordt voor de vastgoed-gerelateerde inkoop-/aanbestedingsactiviteiten een overzicht bijgehouden van de voorkeursleveranciers van Poort6 voor resultaatgericht samenwerken. De groslijst is niet statisch. Het beheer is erop gericht om de kennis over leveranciers te onderhouden en het bestand te optimaliseren. De groslijst wordt beheerd door Vastgoed.

De groslijst ondersteunt op transparante en objectieve wijze onze keuze rondom uitnodigingen voor selecties. Door middel van een standaard vragenlijst wordt de benodigde leveranciersinformatie opgevraagd, vastgelegd en periodiek geactualiseerd. Elke leverancier wordt getoetst op financiële draagkracht.

De groslijst en beoordelingssystematiek zijn onderdeel van het handboek RGS van Poort6. De manager Vastgoed beoordeelt periodiek (minimaal jaarlijks) de continuering van de samenwerking met partijen op deze lijst.

5.4 Dossiervorming

In het werkproces voor inkoop en aanbestedingen is beschreven wanneer een inkoopdossier moet worden bijgehouden. Het inkoopdossier speelt een belangrijke rol bij de verantwoording van het doorlopen inkoopproces achteraf (zowel intern als extern), maar ook al tijdens de uitvoering van het inkoop-/aanbestedingsproces. Een inzichtelijke en volledige dossiervorming is de taak en de verantwoordelijkheid van de betrokken medewerker die “eigenaar” is van de inkoop/aanbesteding.

Het inkoopdossier bevat minimaal:

- de offerte(s);
- onderbouwing van de keuze (overzicht van de kosten);
- de opdrachtbrief met eventuele bijlagen;
- een evaluatie van het doorlopen proces en een nacalculatie (in voorkomend geval).

Wanneer het een (RGS)-project betreft, worden ook alle andere relevante stukken aan het inkoopdossier toegevoegd, zoals bijvoorbeeld (indien van toepassing):

- het startdocument met vraagspecificatie;
- het gekozen scenario;
- de raamovereenkomst;
- de afstandsverklaring;
- de uitnodigingen;
- het gunningsadvies;
- de aannemingsovereenkomst (contract).

5.5 Rollen en verantwoordelijkheden

Om de uitvoering van een optimaal inkoopproces te garanderen en om de juiste naleving van de inkoop- en aanbestedingscontracten te waarborgen, zijn hieronder op hoofdlijnen de rollen beschreven (met taken en verantwoordelijkheden) van de medewerkers die betrokken zijn.

Manager Bedrijfsvoering

De manager Bedrijfsvoering is vanuit zijn rol primair verantwoordelijk voor de kwaliteit van het integrale inkoop- en aanbestedingsproces binnen Poort6. Hij draagt zorg voor de systeemkant van de organisatie van dit proces (de beschikbaarheid van een actueel werkproces, de gedigitaliseerde opslag van contracten, de toegankelijkheid van contracten, etc.) en de zachte kant: medewerkers van Poort6 bewust maken en houden van het belang van de toegevoegde waarde van een juist (nageleefd) inkoop- en aanbestedingsproces.

Contractbeheerder

De contractbeheerfunctie wordt centraal belegd bij Bedrijfsvoering, Documentaire informatievoorziening (Div). Deze functie is gericht op het administreren en (tijdelijk en/of duurzaam) bewaren van alle contracten van Poort6. Contractbeheer draagt er zorg voor dat alle contracten op een uniforme en toegankelijke wijze worden vastgelegd in onze systemen en dus toegankelijk zijn voor de contractmanagers. Daarvoor wordt gebruik gemaakt van ons geautomatiseerde ERP-systeem.

Contractmanager

Het contractmanagement wordt decentraal ingevuld door de medewerker die direct inhoudelijk verantwoordelijk is voor het contract voortvloeiend uit de inkoop/aanbesteding (o.a. samenstelling en naleving van afgesproken prestaties, kosten, looptijden, actualisatie, etc.). De contractmanager is primair verantwoordelijk voor de optimale "naleving" van het contract gedurende de gehele looptijd. Elk contract heeft dus een contractmanager.

De contractmanager evalueert in voorkomend geval minimaal 6 maanden voor het verstrijken van de opzegtermijn het contract om te bepalen wat wenselijk is: de verlenging van het contract of het opnieuw uitzetten ervan in de markt, of de beëindiging van het contract omdat er bijvoorbeeld geen behoefte meer bij ons is aan het betreffende product of dienst.

Ten behoeve van de ondersteuning van de contractmanagementfunctie wordt er jaarlijks een zogenoemde "spendanalyse" uitgevoerd die inzicht biedt in de aard, omvang en samenstelling van onze inkoop- en aanbestedingsactiviteiten aan de hand van de uitgaven die wij in dat jaar hebben gedaan. Mede op basis van de uitkomsten van deze analyse kan tot inkoopvoordelen worden gekomen, bijvoorbeeld door bundeling van inkoopactiviteiten. Daartoe worden de uitkomsten van de spendanalyse jaarlijks in het MT besproken. De manager Bedrijfsvoering initieert de uitvoering van deze jaarlijkse analyse.

Uitvoering

In beginsel zijn alle medewerkers van Poort6 bevoegd tot het aangaan van contracten, mits ze daartoe op basis van de Procuratieregeling bevoegd zijn en voor zover ze beschikken over voldoende

middelen (budget). Deze benadering komt tegemoet aan het bevorderen van het eigenaarschap en het leggen van de verantwoordelijkheid voor de uitvoering zo laag mogelijk in de organisatie.

De verdeling van de inkoopverantwoordelijkheden

De tabel hieronder laat de verdeling zien van de inkoopverantwoordelijkheden over de taakvelden/werkdomeinen van ons als corporatie. Deze verdeling is leidend voor het uitvoeren van inkoop- en aanbestedingsactiviteiten en het aangaan van contracten.

Taakveld	Verantwoordelijke afdeling/ manager
Interne bedrijfsvoering	Bedrijfsvoering
Projecten	Vastgoed
DSMO	Vastgoed
Contractonderhoud (technisch, bouwkundig)	Vastgoed
Leefbaarheid	Wonen

Bijlage 1: Voorkeursbeleid per segment

In de onderstaande tabel is het voorkeursbeleid van Poort6 per segment weergegeven. Iedere inkoop start met het opnieuw doorlopen van de Kraljic-matrix en kan tot andere inzichten leiden. Er kan van het onderstaande voorkeursbeleid worden afgeweken op advies van het managementteam en na een besluit van de Directeur-bestuurder van Poort6.

Kraljic segment	Routine producten	Hefboom producten	Knelpunt producten	Strategische producten
Doelstelling	Simpele oplossingen kiezen	Gunstige prijs/kwaliteit verhouding tegen beheerste risico's	Leveringszekerheid bewerkstelligen tegen aanvaardbare kosten en afhankelijkheid inperken	Regelmatige en betrouwbare dienstverlening met voorspelbare kosten en risico's gedurende totale levensduur
Strategie	Proces vereenvoudigen en aantal leveranciers reduceren	Concurrentie / marktwerking benutten	Levering veiligstellen en alternatieven ontwikkelen	Samenwerking zoeken
Vraagspecificatie	Productspecificaties en standaarden	PVE, bestek en tekeningen, functionele specificatie	Leveranciers-neutrale specificaties	Kwaliteitsuitgangspunten en prestatie-eisen
Selectie	Drempelbedragen zijn bepalend (één of meerdere offertes / enkelvoudig of meervoudig onderhands)	Drempelbedragen zijn bepalend (één of meerdere offertes / enkelvoudig of meervoudig onderhands)	Drempelbedragen zijn bepalend (één of meerdere offertes / enkelvoudig of meervoudig onderhands)	Selectie van één partij op basis van groslijst
Contractvorm	Raamcontracten en enkelvoudige opdrachten	(Geïntegreerd) contract van aanneming of turnkey	Dienstverlenings-overeenkomst met service level agreement	Raamovereenkomst met afstandsverklaring, samenwerkings-overeenkomst
Juridische kader	Algemene inkoopvoorwaarden leveringen diensten en werken	UAV (2012) of UAV-GC (2012)	Algemene inkoopvoorwaarden, Leveringsvoorwaarden met concessies	Resultaatgericht samenwerken of maatwerk

Bijlage 2. Maatschappelijk vastgoed

Volgens de Woningwet 2015 is een woningcorporatie *verplicht om aan te besteden* wanneer het gaat om het bouwen van of het treffen van voorzieningen aan 'maatschappelijk vastgoed'. Er is hierbij keuze in de aanbestedingsvorm (Europees, openbaar of onderhands).

De aanbestedingsplicht voor maatschappelijk vastgoed staat los van het feit:

- of het werk met of zonder staatssteun wordt gerealiseerd
- of het werk onderdeel uitmaakt van een combinatieproject of niet

Onder maatschappelijk vastgoed wordt verstaan:

- opvangcentra (blijf-van-mijn-lijfhuizen, dag- en nachtopvang voor dak- en thuislozen en verslaafden)
- hospices
- zorgsteunpunten die in pandig in een woonzorggebouw zijn gevestigd
- ruimten voor dagbesteding van gehandicapten of ouderen, incl. enige zorginfrastructuur, die in pandig in een woonzorggebouw zijn gelegen
- buurthuizen
- gemeenschapscentra
- jongerencentra, mits zonder horecavoorziening
- dorps- of wijkbibliotheken
- veiligheidshuizen
- ruimten voor op de buurt of wijk gericht maatschappelijk werk door stichtingen of verenigingen
- ruimten voor op de buurt of wijk gerichte activiteiten op het gebied van welzijnswerk door stichtingen of verenigingen

Voor de onderstaande lijst geldt de aanbestedingsplicht enkel als de gebouwen (of categorieën van gebouwen) bij de woningcorporatie in eigendom waren op 1 juli 2015:

- centra voor werk(gelegenheid) en/of bevordering van bedrijvigheid in de wijk
- brede scholen met bijv. peuterzaal, kinderopvang, voor-, tussen- en naschoolse opvang, buurtsporthal, en -complex (zogenoemde multifunctionele accommodaties)
- wijksportvoorzieningen
- vmbo-mbo-scholen, vwo-scholen, schoolgebouwen voor speciaal onderwijs
- steunpunten voor schuldsanering en budgetbeheeradvies voor huishoudens in financiële problemen
- multifunctionele centra voor maatschappelijke dienstverlening
- ruimten voor kleinschalige culturele activiteiten
- ruimten voor niet op de buurt of wijk gericht maatschappelijk werk door stichtingen of verenigingen
- ruimten voor niet op de buurt of wijk gerichte activiteiten op het gebied van welzijnswerk door stichtingen of verenigingen

De aanbestedingsplicht geldt ook voor *eigen kantoorruimten van Poort6*. Bij het aanbesteden wordt altijd vermeld dat dit vrijblijvend wordt gedaan met het recht om te alle tijden niet te gunnen.