



Inkoop- en aanbestedingsbeleid

10 maart 2020 B19.172

Inhoudsopgave

Inleiding	3
Ondernemingsplan	
Reikwijdte	
Vershil tussen inkoopbeleid en aanbestedingsbeleid	
Aedes Leidraad	
Communicatie	
1. Doelen	3
A Professioneel opdrachtgeverschap	
B Compliance	
C Accountability	
D Regisserend opdrachtgeverschap	
E Duurzaamheid	
F Hoofdbeginselen inkoop- en aanbestedingsbeleid	
2. Proces	5
A Inkoopformulier	
B Gunningsformulier	
C Evaluatieformulier	
D Projecten	
E Verantwoordelijkheden en bevoegdheden	
F Rol van de medewerker contractmanagement	
G Pas toe of leg uit-principe	
H Algemene inkoopvoorwaarden Zuid-West Samen	
I Uitzonderingen	
3. Gunningscriteria	7
A Prijs en kwaliteit	
B Marktconformiteit	
C Hoogste kwaliteit en laagste prijs	
4. Leveranciers	7
A Samenwerkingspartners	
5. Aanbesteding- of inkoopvorm	9
A. Typologieën	
B. Risico:	
C. Verificatie:	
D. Afwijzen partijen	
6. Drempelbedragen	9
A Dagelijks onderhoud en planmatig onderhoud	
B Projecten	
7. Werkwijze per onderdeel	10
A Dagelijks onderhoud	
B Planmatig onderhoud	
C Projecten	
8. Bijlagen	13

Inleiding

Ondernemingsplan

Een van de opgaven uit het ondernemingsplan 2018-2021 van Woongoed Middelburg is het vormgeven van nieuwe samenwerkingen. Woongoed werkt daarvoor aan professioneel opdrachtgeverschap en partnership. Het inkoop- en aanbestedingsbeleid is daar onderdeel van en past binnen een grotere ontwikkeling. Een ontwikkeling naar regisserend opdrachtgeverschap.

Wij zijn ons bewust van de eigen rol en positie binnen het geheel en ten opzichte van de ander. Vertrouwen en goede afspraken staan centraal. Het doel is efficiënter en klantgerichter te gaan werken en sneller in te kunnen spelen op veranderingen.

In het ondernemingsplan is bijzondere aandacht voor het sturen op kwaliteit. Dit wordt uitgebreid en verbeterd. De huurderstevredenheid en het klantoordeel over Woongoed vormen hierbij onze leidraad.

Reikwijdte

Dit beleid heeft betrekking op:

- dagelijks onderhoud
- planmatig onderhoud
- projecten (renovatie, groot onderhoud en/of sloop- nieuwbouw)

Lopende contracten komen we na. Bij het afsluiten van nieuwe contracten geldt dit inkoop- en aanbestedingsbeleid.

Dit beleid heeft geen betrekking op andere inkoop:

- ICT, dit gaat om meerjaren overeenkomsten die haar eigen dynamiek kent en waar overkoepelende afspraken gemaakt zijn of worden al dan niet in samenspraak met Zuid West Samen (ZWS);Kantoorartikelen en interieurinkoop
- Advisering

Verschil tussen inkoopbeleid en aanbestedingsbeleid

Het inkoopbeleid gaat over de visie, de beleidskaders en de rol opvatting met betrekking tot alle zaken die we inkopen. Het is een afgeleide van het organisatiebeleid.

Aanbesteden is slechts een onderdeel van het gehele inkoopproces, namelijk het tactisch deel om te komen tot het contracteren van die partij/ondernemer die het meest geschikte product tegen de beste prijs-kwaliteit kan leveren. In dit document ligt vast wat het beleid is aangaande het uitvoeren van aanbestedingen. Inkoopbeleid is dus 'breder' qua opzet en aanbesteden is hierin een onderdeel. Omdat beide onderwerpen nauw met elkaar verweven zijn, is er voor gekozen om zowel het inkoopbeleid als het aanbestedingsbeleid in één document te beschrijven.

Aedes leidraad

Bij het opstellen van dit inkoop- en aanbestedingsbeleid gebruikten we de *leidraad inkoopbeleid* en de *leidraad aanbestedingsbeleid* van Aedes.

Communicatie

We vinden het belangrijk dat het inkoopbeleid van Woongoed 'zichtbaar' is. We willen immers transparant zijn. Onderdeel daarvan is het openbaar maken van ons beleid. We doen dat door ons inkoopbeleid op onze website te plaatsen. Op deze wijze weten (potentiële) opdrachtnemers en andere belanghouders zoals huurders en de gemeente hoe de inkoop bij ons is georganiseerd.

1. Doelen

a. Professioneel opdrachtgeverschap

Met inkoop zorgen wij ervoor dat wij onze middelen doelmatig en rechtmatig inzetten. Wij realiseren hierbij een optimale prijs-/kwaliteitverhouding. Aan de basis ligt een transparant proces. Ook speelt de inkoop een belangrijke rol bij de invulling van de governance van Woongoed. Professioneel opdrachtgeverschap vraagt van ons andere competenties en processen dan voorheen. Professioneel

opdrachtgeverschap gaat namelijk hand in hand met het overlaten van meer taken aan de markt, zodat corporaties zich kunnen richten op hun kerntaak.

b. Compliance

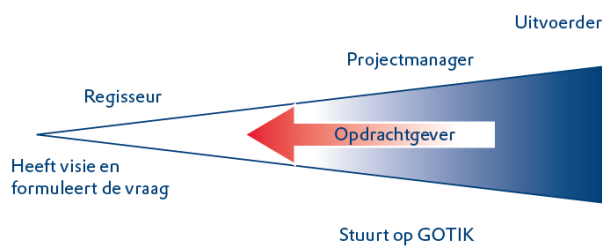
Met het begrip compliance wordt aangeduid dat een persoon of organisatie werkt in overeenstemming met de geldende wet- en regelgeving. Het gaat over het *nakomen* van normen of het *zich er naar schikken*. Woongoed streeft er naar niet alleen te handelen naar de letter, maar ook in de geest van de wet.

c. Accountability

Met het begrip accountability wordt verstaan 'rekenschap afleggen'. Woongoed neemt haar verantwoordelijkheid als maatschappelijke organisatie. Dat vertaalt zich door in haar rol als opdrachtgever. Woongoed legt verantwoordelijkheid af, controleert zichzelf en laat zich controleren.

d. Regisserend opdrachtgeverschap

Woongoed omarmt de beginselen van regisserend opdrachtgeverschap. Door als opdrachtgever meer te concentreren op het resultaat en de uitvoering over te laten aan marktpartijen kunnen kosten worden bespaard. De ontwikkeling naar regisserend opdrachtgeverschap past binnen een ontwikkeling in de sector en de bouwwereld van schaalvergroting en professionalisering. Techniek en automatisering spelen hierin een belangrijke rol. De ontwikkeling wordt ook wel aangeduid door 'het ontzorgen' van de opdrachtgever.



GOTIK=Geld, Organisatie, Tijd, Informatie, Kwaliteit

De ontwikkeling van traditioneel naar regisserend opdrachtgever kan worden weergegeven in de volgende ontwikkelingen:

- van zelf in detail ontwerpen naar stimuleren inzet kennis door markt
- van contracten op technische eisen naar contracten op functionele eisen (prestatiegericht)
- van laagste prijs naar prijs/kwaliteit/performance
- van decentraal inkopen naar gecoördineerd inkopen
- veelvormige kleine contracten naar uniforme (standaard) contracten; geïntegreerde contracten

Bron: 'Op weg naar regisserend opdrachtgeverschap, Aedes'

De nieuwe vorm van opdrachtgeverschap betekent dat Woongoed een stap terug doet, de regie pakt en zich concentreert op het resultaat. Wij beschrijven waar het eindresultaat aan moet voldoen en stellen bijvoorbeeld eisen aan afhandeltermijnen, klanttevredenheid en de rapportage. Er is minder toezicht. Er wordt niet of minder gecontroleerd op het werk. Opdrachtnemers krijgen meer vertrouwen en ruimte in de uitvoering. Dit vraagt een andere manier van werken. Opdrachtnemers meten zelf de kwaliteit en de klanttevredenheid en leggen daarover verantwoording af aan Woongoed.

De ontwikkeling is bij de verschillende onderdelen van onderhoud en ontwikkeling gelijk, maar de accenten liggen anders. Bij het dagelijks onderhoud nemen wij afstand en sturen op hoofdlijnen. Wij vereenvoudigen de processen. Bijvoorbeeld door het bundelen van facturen en de automatisering van de controle. Wij maken algemene prijsafspraken. Denk daarbij aan eenheidsprijzen, prijzenboeken of zelfs afkoop in de vorm van een prijs per woning. Bij het planmatig onderhoud bundelen wij opdrachten. Wij beperken het toezicht, maken prestatiegerichte afspraken en gebruiken

eenheidsprijzen. Bij projecten dagen wij de markt uit. Wij vragen marktpartijen oplossingen te bedenken en beschrijven de gewenste kwaliteit (bv. de energieprestatie). Wij laten de uitwerking en de uitvoering bij de markt.

Woongood heeft nog een weg te gaan richting regisserend opdrachtgeverschap. Het inkoop- en aanbestedingsbeleid laat daarom ruimte voor innovatie en experimenten om nieuwe samenwerkingen te ontdekken.

e. Duurzaamheid

Werken aan duurzaamheid is de belangrijkste opgave van Woongood voor de komende periode. Opdrachtverlening in het vastgoed zal voor het overgrote deel als doel hebben het verduurzamen van het woningbezit (isoleren en energie opwekken). Woongood gaat het thema in de komende ondernemingsplanperiode verder uitwerken en zal dit in toenemende mate uitdragen. Ook zal Woongood de beginselen van duurzaamheid gaan betrekken op haar eigen bedrijfsvoering. In lijn hiermee zal Woongood ook in toenemende mate belang hechten aan de wijze waarop leveranciers omgaan met duurzaamheid.

f. De hoofdbeginselen van inkoop

In het kader van de gestelde doelen streeft Woongood naar:

- Transparantie
- Gelijke behandeling
- Proportionaliteit
- Objectiviteit
- Integriteit

We zijn transparant door duidelijk en precies de vraag/opdracht te formuleren. We zorgen voor gelijke kansen en gelijke behandeling voor alle partijen die meedoen bij een aanbesteding. Per opdracht bekijken we welke procedure geschikt en proportioneel is. We stellen redelijke eisen in verhouding tot aard en omvang van de opdracht. Ons optreden moet niet alleen transparant maar ook objectief en (op de inhoudelijke merites) controleerbaar zijn. We kiezen op basis van objectieve gronden een (aanbesteding-) procedure en selecteren partijen. Tot slot hebben we integriteit hoog in het vaandel. We houden ons aan de richtlijnen die we opgenomen hebben in onze *gedragscode*¹ en verlangen dat ook van onze leveranciers.

2. Proces

Met dit beleid bepalen wij de uitgangspunten en borgen wij het proces van inkoop binnen de organisatie. Daarmee wordt inkoop niet, of althans minder, afhankelijk van individuele medewerkers. In dit beleid wordt vastgelegd hoe dit bij Woongood wordt geborgd.

a. Inkoopformulier

Voor iedere inkoop boven € 50.000 incl. BTW wordt een inkoopformulier ingevuld (bijlage 1).

Het inkoopformulier bestaat ten minste uit de volgende delen:

- beschikbaar budget, benodigd budget, eventuele toelichting
- een algemeen deel met de kenmerken van de opdracht, relevante marktinformatie, kansen en risico's
- de voorwaarden waaronder een contract wordt gesloten
- eventuele afwijkingen ten aanzien van het beleid
- keuze voor contractvorm en (indien van toepassing) (aanbesteding-) procedure
- een toets op marktconformiteit in het geval slechts 1 partij is benaderd
- wanneer 1 partij wordt benaderd (voor de tweede keer of meer) een evaluatie van gedaan werk en een motivatie

¹ [Gedragscode Woongood](#)

Het inkoopformulier wordt voorafgaand aan de keuze contractvorm, aanbestedingsvorm voorgelegd en geparafeerd door één van leden van het managementteam. Het formulier wordt bijgesloten bij de opdracht op het moment dat deze wordt voorgelegd aan het bestuur.

b. Gunningsformulier

Van ieder inkooptraject boven € 50.000 incl. BTW wordt het gunningsbesluit vastgelegd in het gunningsformulier (bijlage 2).

Het gunningsformulier bestaat ten minste uit de volgende delen:

- een algemeen deel met de kenmerken van de opdracht waaronder, de aanleiding, het doel en globaal de ingreep
- het aantal inschrijvers
- de selectiecriteria
- gemotiveerde de keuze voor de meest passende inschrijver
- beschikbaar budget, benodigd budget, eventuele toelichting

Het gunningsformulier wordt voorgelegd en geparafeerd door één van leden van het managementteam. Het formulier wordt bijgesloten bij de opdracht op het moment dat deze wordt voorgelegd aan het bestuur.

c. Evaluatieformulier

Het inkooptraject wordt tijdens of na de uitvoering van het contract aangevuld met een evaluatie (bijlage 3). Omdat partijen kunnen acteren binnen alle werkgebieden (zie reikwijdte) wordt jaarlijks éénmaal integraal overleg gevoerd, hierin worden partijen met elkaar vergeleken. Hiermee wordt voorkomen dat onvoldoende beoordeelde partijen worden geselecteerd. In de evaluatie worden tenminste de volgende zaken betrokken:

- de (on)bestede middelen (G)
- de samenwerking tussen organisaties (O)
- de tijdigheid en planning gedurende het traject (T)
- de informatievoorziening en ontsluiting (I)
- de communicatieve vaardigheden (C)
- de geleverde kwaliteit (K)

Per kwartaal worden de evaluaties en inkopen (>€ 50k) overall gerapporteerd en aangeboden aan het managementteam)

d. Projecten

Bij projecten wordt aangesloten bij het op dat moment geldende investeringsstatuut. In het investeringsstatuut is opgenomen welke fasen een project dient te doorlopen, welke documenten opgesteld moeten worden en wie welke bevoegdheid heeft.

e. Verantwoordelijkheden en bevoegdheden

Bij uitgaven dient de op dat moment geldende procuratieregeling in acht genomen te worden. In de regeling is vastgelegd welke bevoegdheden zijn toegekend aan medewerkers van Woongood en onder welke voorwaarden die bevoegdheden gelden. Toekenning vindt plaats op basis van functie en niet op persoonlijke titel. De procuratieregeling is openbaar en gepubliceerd op de website van Woongood.²

f. Rol medewerker contractmanagement

De medewerker contractmanagement heeft een adviserende rol. De verantwoordelijkheden zijn in de lijn georganiseerd. Op aanwijzen van één van de leden van het managementteam wordt hem/haar advies gevraagd.

g. Pas toe of leg uit-principe

Voor het inkoop- en aanbestedingsbeleid geldt het 'pas toe of leg-uit-principe'. Dat wil zeggen dat van de werkwijze die in dit document wordt beschreven gemotiveerd kan worden afgeweken. Dit kan

² [Procuratieregeling](#)

bijvoorbeeld bij experimenten voor nieuwe samenwerkingen, marktkrapte, op basis van gevoerde evaluatie slecht bevonden beschikbare partijen etc. Ook hier geldt dat de procuratieregeling van kracht is (versie 5.0 januari 2020), derhalve dat boven het gestelde bedrag de directeur bestuurder expliciet toestemming moet geven.

h. Algemene inkoopvoorwaarden Zuid-West Samen³

Op alle uitgaven van Woongoed zijn de algemene inkoopvoorwaarden voor de uitvoering van opgedragen werkzaamheden (leveringen, werken en diensten) zoals vastgesteld door de stuurgroep Zuid-West Samen van toepassing en worden de algemene (verkopen en/of leverings-) voorwaarden van de inschrijver van de hand gewezen.

i. Uitzonderingen

Er kunnen uitgaven zijn waarbij Woongoed gemotiveerd afwijkt van vorenstaande regel. Dit kan voorkomen bij exclusiviteit van een bepaalde dienst of passendheid van de inkoopvoorwaarden in relatie tot de uitgaven. Bij het aangaan van een contract zal Woongoed beoordelen óf de algemene inkoopvoorwaarden van toepassing moeten zijn en, als dat het geval is, welke voorwaarden dit moeten zijn. Onder meer de aard, omvang (ook in kosten) en inhoud van de uitgave, dat wordt vastgelegd in een bovenliggend contract, zijn hierin bepalend.

Ter illustratie, bij een eenvoudigere uitgave kunnen de algemene inkoopvoorwaarden van toepassing worden verklaard, te denken valt aan inkoop van kantoorartikelen of glasbewassing. Gaat het om een (nieuwbouw)project, dan kan juist de UAV een meer gespecificeerde achtergrond bieden. Bij conceptueel bouwen is bijvoorbeeld de UAV-GC beter passend. Uitgaven in het kader van adviesdiensten kenmerken zich vaak in een beperkte mate van aansprakelijkheid.

Woongoed zal, nadat een keuze voor toepasselijke voorwaarden is gemaakt, de voorwaarden inhoudelijk toetsen aan de uitgave om expliciete afwijkingen van die voorwaarden in het bovenliggende contract op te kunnen nemen.

3. Gunningscriteria

a. Prijs en kwaliteit

Prijs en kwaliteit zijn de twee belangrijkste criteria bij het gunnen van een opdracht. In lijn met de uitgangspunten van regisserend opdrachtgeverschap kiest Woongoed voor een optimale prijs-kwaliteitsverhouding. Woongoed richt zich daarbij op het resultaat en de gewenste kwaliteit wordt zoveel als mogelijk in functioneel omschreven (prestatiegericht). Woongoed hecht daarnaast aan een goede samenwerking, klantgerichtheid en aan partnership.

b. Marktconformiteit

Wij letten zowel op prijs als kwaliteit. Dat betekent dat wij niet altijd de laagste prijs betalen. Voor alle opdrachten geldt echter wel de vereiste van marktconformiteit. Marktconformiteit kan op verschillende wijzen worden getoetst, bijvoorbeeld door: het opvragen van meerdere offertes, het gebruik van kentallen of het inschakelen van een kostendeskundige.

c. Hoogste kwaliteit en laagste prijs

In uitzonderlijke gevallen gunnen wij op hoogste kwaliteit of laagste prijs. Gunnen op de hoogste kwaliteit kan voor de hand liggen als we grote prijsdruk in de markt waarnemen en de gevolgen groot zijn als de opdracht – onder druk van een zeer lage prijs – niet naar behoren wordt uitgevoerd. We kunnen dan overwegen zelf een prijs vast te stellen. We hoeven dan alleen de verschillen in kwaliteit te beoordelen. Belangrijk bij het toepassen van dit gunningscriterium is het vaststellen van een redelijke prijs. We gunnen op laagste prijs wanneer marktpartijen eigenlijk geen verschil kunnen maken op kwaliteit. Dat kan zijn bij zeer eenvoudige opdrachten of bij opdrachten die we tot in detail hebben uitgeschreven.

4. Leveranciers

Woongoed hecht aan goede en langdurige relaties met haar leveranciers. Vertrouwen en goede afspraken staan daarbij centraal. Dat wil niet zeggen dat relaties exclusief zijn. Woongoed geeft ruimte aan meerdere partijen en geeft ook minder bij Woongoed bekende partijen kansen.

³ [Algemene inkoopvoorwaarden](#)

a. Samenwerkingspartners

Partijen waar we zaken mee doen als het gaat om onderhoud en investeringen in ons vastgoed of waar wij meerjarige contracten mee hebben gesloten moeten voldoen aan een aantal eisen en kenmerken. Het belangrijkste is dat wij vertrouwen in onze samenwerkingspartners hebben. Dat vertrouwen is doorgaans gebaseerd op onze eigen ervaringen, ervaring op basis van Klanten Vertellen en evaluatiemomenten. Bij nieuwe partijen kan dit vertrouwen ook gebaseerd zijn op referenties.

Aan onze samenwerkingspartners stellen wij minimaal de volgende eisen:

WKA	Bedrijven moeten volledig voldoen aan de eisen, die in het kader van de Wet Ketenaansprakelijkheid worden gesteld. Zo dienen alle bedrijven in bezit te zijn van een G-rekening.
Kwaliteitswaarborging/ Veiligheidsaspecten	Bedrijven dienen aan te tonen, dat zij kwaliteit en betrouwbaarheid hoog in het vaandel hebben. Dit kunnen zij doen middels algemene certificering (bv. VCA), specifieke certificering (bv. BouwGarant, STEK, ISO9001) of aangesloten te zijn bij branche gerelateerde organisaties (bv. Bouwend Nederland, Uneto-VNI).
Uit de regio	Bedrijven komen bij voorkeur uit de regio Zeeland/West Brabant; tenzij het specialistisch werk betreft en er in de regio geen expertise is. Ook als de schaal/omvang van de opdracht rechtvaardigt om bedrijven met een grotere afstand te benaderen. Zulks ter beoordeling van de manager.
Duurzame relatie	Is het bedrijf geschikt voor een duurzame relatie? Dit toetsen wij op basis van onze eigen ervaringen, Klanten Vertellen en evaluatiemomenten. Vooral bij werken op regiebasis en gunnen uit de hand is een duurzame relatie erg belangrijk.
Goed werkgeverschap, wet- en regelgeving	Alle bedrijven dienen zich te houden aan de eisen van goed werkgeverschap, wet- en regelgeving (zoals bouwbesluit), de gestelde milieueisen en de veiligheidseisen

Een deel van de eisen en kenmerken die wij stellen aan een samenwerkingspartner is afhankelijk van de opdracht:

Ervaring in werken in bewoonde staat/ omgang met bewoners	Alleen van toepassing wanneer het bestaande bouw betreft. Woongood heeft klantgericht werken hoog in het vaandel en hecht er veel waarde aan dat personeel goed omgaat met de bewoners. Klanttevredenheid wordt gemeten.
---	--

Financiële draagkracht	Partners hebben voldoende financiële draagkracht. We willen voorkomen dat bijvoorbeeld de materialen niet geleverd worden of dat onderaannemers niet betaald worden omdat de partner onvoldoende kredietwaardig is. We kunnen een bankverklaring vragen aan partijen waarmee we een overeenkomst sluiten.
Grootte van de organisatie	Grootte van de organisatie in relatie tot omvang van het werk. Woongoed stelt als norm dat het werk voor Woongoed maximaal 30% van de totale omzet mag bedragen.
Deskundigheid	Bewezen technische bekwaamheid passend bij de opdracht. Beroepsbekwaamheid voor het vaststellen van de technische of beroepsbekwaamheid bestaat een veelheid aan mogelijkheden. Wij hechten vooral waarde aan referentieprojecten. Beroepsbevoegdheid, we doen alleen zaken met marktpartijen die op grond van wetgeving daartoe bevoegd zijn. Wij kunnen hiervoor de inschrijving bij de Kamer van Koophandel opvragen.

5. Aanbesteding- of inkoopvorm

a. Typologieën

Er bestaan diverse vormen van aanbesteden. Woongoed hanteert de volgende vormen:

- Aanbesteding/opdrachtverstrekking volgens overeengekomen raamovereenkomst met vaste ketenpartners. Opdrachtverstrekking op basis van een vooraf overeengekomen overeenkomst tussen Woongoed en een marktpartij. Deze vorm wordt veel toegepast bij langdurige contracten met name in het dagelijks onderhoud. Denk daarbij aan het reparatie-onderhoud, het liftonderhoud of de schoonmaak.
 - De enkelvoudig onderhandse procedure ('de gunning uit de hand'): In deze procedure nodigt de corporatie één marktpartij uit een offerte of inschrijving uit te brengen. Deze vorm wordt veel toegepast bij kleinere en eenduidige opdrachten. Denk daarbij aan het vervangen van een balustrade, het aanbrengen van ventilatie, het aanschaffen van een printer etc.
 - De meervoudig onderhandse procedure; In deze procedure nodigt Woongoed een aantal (minstens 3) zelf gekozen marktpartijen uit een offerte of inschrijving uit te brengen. Deze vorm wordt toegepast bij grotere projecten (> € 50k) en meerjarige contracten.
 - Bouwteam. Wij sluiten met de bouwteampartner een bouwteamovereenkomst. Hierin staat opgenomen dat de bouwteampartner als eerste een prijsaanbieding mag doen op basis van een open begroting. Wij beoordelen deze begroting en laten deze eventueel toetsen door een kostendeskundige. Bij een bouwteam wordt het plan gezamenlijk uitgewerkt en de feitelijke gunning (sluiten aanneemovereenkomst) uitgesteld. De selectie van een bouwteampartner vindt enkelvoudig onderhands plaats op basis van goede ervaringen of via een eenvoudige selectie of marktconsultatie (meervoudig onderhands).
- b. Risico:
- Nederlandse woningcorporaties vallen onder de Europese aanbestedingsrichtlijn, blijft vooralsnog het standpunt van de Europese Commissie. De commissie zet echter nog niet de volgende formele stap om Nederland te manen wetgeving aan te passen. Aedes en het kabinet zijn het niet eens met de visie van Europa.

- Voor decentrale overheden geldt met ingang van 1 januari 2020 voor opdrachten voor werken een drempel van € 5.186.000 en voor opdrachten voor diensten en leveringen € 207.000. Daarnaast is de procedure anders en intensiever en zijn de afbreukrisico's vanwege de formele vorm groter door hogere kans op juridische verwickelingen, opgestart door een (niet geselecteerde) marktpartij. Het verplicht worden conform de Europese aanbestedingsrichtlijn te gaan werken zal aanleiding geven enige trainingen te laten volgen van de inkopers binnen Woongood. Vooralsnog volgt Woongood de koers die Aedes aangeeft en loopt niet vooruit met Europese aanbestedingsvormen.
- c. Verificatie:
 - Voordat een contract wordt gesloten zal indien een van de partijen dat nodig vindt een verificatiegesprek na indiening van de inschrijvingen kan plaatsvinden, met als doel vragen die eventueel bij de opdrachtgever zijn gerezen op basis van de inschrijving te verduidelijken en na te gaan of de beoogde winnaar van de aanbesteding de opdracht in alle onderdelen goed heeft begrepen.
- d. Afwijzen partijen
 - Ondernemers die een inschrijving hebben gedaan maar aan wie de opdracht niet wordt gegund krijgen nadat de opdracht definitief is gegund de mogelijkheid om de aanbesteding te evalueren.
- e. Evaluaties
 - Dit beleid dient eenmaal per jaar geëvalueerd te worden.

6. Drempelbedragen

Drempelbedragen geven de waarde aan waarboven wij een bepaald type aanbestedingsprocedure volgen. De volgende drempelbedragen worden gehanteerd bij Woongood. Voor de projecten wordt aangesloten bij het op dat moment geldende investeringsstatuut. Zie ook paragraaf 2. Proces.

<p>a. <i>Dagelijks onderhoud en planmatig onderhoud</i></p>	<p><i>Aanbestedingsvorm</i></p>
<p>tot € 50.000,- per opdracht incl. btw</p>	<p>Enkelvoudig onderhands (gunning uit de hand). Tenminste 1 offerte, inkoopformulier en gunningsformulier niet verplicht (zie paragraaf 2. Proces).</p>
<p>boven € 50.000,- per opdracht incl. btw</p>	<p>Meervoudig onderhands. Tenminste 3 offertes of beoordeling door kostendeskundige. Inkoopformulier en gunningsformulier verplicht (zie paragraaf 2. Proces).</p>
<p>b. <i>Projecten</i></p>	<p><i>Aanbestedingsvorm</i></p>
<p>Drempelbedrag betreft de stichtingskosten exclusief btw</p>	<p>Tot € 1.000.000 excl. btw</p>
<p>Tot € 1.000.000 excl. btw</p>	<p>Enkelvoudig onderhands (gunning uit de hand). Tenminste 1 offerte, fase documenten verplicht. Toetsing door een externe kostendeskundige (indien > € 50k)</p>
<p>Vanaf € 1.000.000 excl. btw</p>	<p>Meervoudig onderhands. Tenminste 3 offertes, fase documenten verplicht.</p>

Uitzondering

- Door een toename van de vraag naar bepaalde diensten, leveringen of werken kan er krapte ontstaan in de markt, waardoor de prijzen in een korte tijd flink kunnen stijgen. Dit kan bijvoorbeeld tot gevolg hebben dat er minder inschrijvers willen meedoen aan een aanbesteding of dat bepaalde eisen moeten worden afgezwakt om binnen het beschikbare budget te blijven.
- Door grote (KPI-gemeten!) tevredenheid van één specifieke leverancier en het tegenvallende resultaat van andere marktpartijen kan teruggegrepen worden op één leverancier

In beide gevallen zal de marktconformiteit van kwaliteit, dienstverlening en budget voldoende aangetoond moeten worden en specifiek voorgelegd aan het managementteam

Procuratieregeling

De jaarlijks getoetste Procuratieregeling is vastgelegd welke bevoegdheden zijn toegekend aan medewerkers van Woongoed en onder welke voorwaarden die bevoegdheden gelden. De bevoegdheden zijn door de budgethouders in voorkomende gevallen naar medewerkers gedelegeerd. Uitdrukkelijk geldt dat bij het aangaan van de verplichting nadrukkelijk niet alleen wordt gekeken naar het bedrag van de verplichting, maar ook inhoudelijk wordt getoetst of de opdracht past binnen het budgettaire kader.

7. Werkwijze per onderdeel

a. Dagelijks onderhoud

Het dagelijks onderhoud (reparatie-, mutatie en serviceonderhoud) kenmerkt zich door een korte doorlooptijd. De huurder wil dat het reparatieverzoek snel wordt uitgevoerd of dat de aangeboden woning snel is te betrekken. Hiervoor hebben we afspraken gemaakt met samenwerkingspartners die zijn vastgelegd in een raamovereenkomst.

Na het binnenkomen van het reparatieverzoek en het leegkomen van een woning, kan snel gehandeld worden. In de raamovereenkomst zijn afspraken vastgelegd omtrent de te volgen procedures, doorlooptijden, facturering, service, huurdersbenadering en dergelijke. Tevens worden er eenheidsprijzen voor de meest voorkomende werkzaamheden afgesproken. Het raamcontract wordt afgesloten voor de duur van één of meerdere jaren.

Met de samenwerkingspartners met wie een raamovereenkomst is afgesloten hebben we jaarlijks een evaluatiegesprek. Na de contractperiode wordt op basis van de gedane evaluaties beoordeeld of de raamovereenkomst tussen partijen gecontinueerd wordt. Bij verlenging van de contractperiode wordt er een toets op marktconformiteit uitgevoerd.

b. Planmatig onderhoud

Voor de uitvoering van ons planmatig onderhoud hanteren we in principe de traditionele bouworganisatievorm: Woongoed maakt een werkschrijving. Op basis van deze werkschrijving worden marktpartijen geselecteerd om offerte uit te brengen.

We kiezen hiervoor omdat de werkzaamheden in de regel eenvoudig zijn en we weten op welke wijze we het werk uitgevoerd willen hebben. Voorbeelden zijn: schilderwerk, vervangen bitumineuze dakbedekking, herstellen van voegwerk e.d. alleen als zich (technisch) complexe zaken voordoen, kan overwogen worden om in bouwteamverband te werken.

Bij planmatig onderhoud wordt gewerkt aan het clusteren en integreren van opdrachten. Daarnaast worden opdrachten steeds meer gericht op prestatie en minder op technische eisen.

c. Projecten

Besluitvorming in projecten volgt ons investeringsstatuut met geldende besluitformats (fasedocumenten). Onderdeel hiervan is besluitvorming om te komen tot de aannemersselectie en keuze. Het proces voorziet in transparante vastlegging van de gemaakte keuzes.

Bij projecten volgt Woongoed een combinatie van aanbestedingsvormen. Er wordt onderscheid gemaakt in de volgende fasen:

- Omschrijving van de opdracht. Het eindresultaat wordt zoveel als mogelijk functioneel en prestatiegericht omschreven;

- De marktconsultatie. Marktpartijen worden uitgedaagd om oplossingen te bedenken en een aanbieding te doen. Zij geven daarbij aan hoe zij omgaan met de kostenbeheersing en welke staatkosten zij hanteren. Op basis van deze consultatie wordt een partij geselecteerd;
- Uitwerking. Met de geselecteerde partij wordt de opdracht uitgewerkt in bouwteamverband;
- Contractering. Partijen sluiten een aanneemovereenkomst (op technische eisen).

Naarmate er meer ervaring is opgedaan met het functioneel omschrijven van het eindresultaat en er meer vertrouwen is in de marktpartij kan de nadruk worden verlegd naar de eerste fase.

8. Bijlagen

1. Inkoopformulier
2. Gunningsformulier
3. Evaluatieformulier

Bijlage 1: Inkoopformulier

Inkoopformulier

Projectnummer/naam :
Clusternummer/naam :
Budgethouder :
Datum :

<p>Budget⁴</p> <p>Oorspronkelijk budget: €</p> <p>Budgetmutatie: € -/-</p> <p>Nieuw budget: €</p> <p><i>Toelichting:</i></p>	
<p>Startfase</p> <p><i>Kenmerken van de opdracht</i></p> <p><i>Marktinformatie</i></p> <p><i>Kansen en risico's</i></p>	
<p>Contractvorm en wijze van aanbesteding</p> <p><i>Contractvorm</i></p> <p><i>Wijze van aanbesteding</i></p> <p><i>Aan te schrijven partijen + motivatie</i></p>	
Paraaf medewerker:	Datum:
Handtekening manager:	Datum:
Handtekening directeur-bestuurder: ⁵	Datum:

⁴ Bedragen zijn inclusief btw

⁵ Alleen van toepassing indien het budget de procuratie van de manager overschrijdt.

Bijlage 2: Gunningsformulier

Gunningsformulier

Projectnummer/naam :
 Clusternummer/naam :
 Budgethouder :
 Datum :

Aanleiding van de opdracht:	
Doel van de opdracht:	
Globale ingreep:	
Inschrijving: Inschrijvers: Selectiecriteria: Gekozen partij: Reden keuze:	
Budget⁶:	
Oorspronkelijk budget:	€
Inschrijvingsbedrag:	€
Aanbestedingsresultaat:	€
<i>Toelichting verschil:</i> -	
<i>Opdracht:</i> Voor € excl. btw (€) gunnen we opdracht voor het uitvoeren van de omschreven werkzaamheden.	
Overige toelichtingen: -	
Bijlagen:	
Paraaf medewerker:	Datum:
Handtekening manager:	Datum:
Handtekening directeur-bestuurder: ⁷	Datum:

⁶ Bedragen zijn inclusief btw

⁷ Alleen van toepassing indien het budget de procuratie van de manager overschrijdt.

Bijlage 3: Evaluatieformulier

Corporatie : Woongoed
 Bedrijf :
 Adres :
 Contact pers :
 Contract :
 Looptijd:
 Einde contract :

Contract

	Toelichting	Cijfer
Welke besparing is gerealiseerd		
Is kwaliteit dienstverlening verbeterd		
Is er sprake van meerwaarde of ontzorgen		

Contact

	Toelichting	Cijfer
Hoe handelt opdrachtnemer klachten af		
Denkt opdrachtnemer proactief mee		
Anders		

Uitvoering

	Toelichting	Cijfer
Snelheid van dienst verlening		
Hoe is de kwaliteit van dienstverlening		

Facturatie

	Toelichting	Cijfer
Facturen conform afspraak		
Facturen correct		
Facturatie digitaal		

Datum :

Handtekening :