

Inkoop- en aanbestedingsbeleid

Veluwonen

Definitief

Vastgesteld in MT d.d. 25 september 2017

Goedkeuring in RvC d.d. 23 oktober 2017

Gewijzigde versie vastgesteld in MT d.d. 13 februari 2020

Goedkeuring in RvC d.d. 4 maart 2020

Inhoudsopgave

	<u>pagina</u>
Inleiding	3
1. Inkoopbeleid in relatie tot ons ondernemingsbeleid	4
2. Hoofdbeginselen bij inkoop en aanbesteden	5
3. Organisatorische uitgangspunten	6
4. Voorkeur voor regionale partners en opdrachtnemers	6
5. Aanbestedingsvormen	8
6. Drempelbedragen en de te volgen aanbestedingsvorm	10
7. (Bouw)organisatievormen	11
8. Selectie van partijen	13
9. Gunning van de opdracht	14

Inleiding

Woningcorporaties besteden jaarlijks heel veel geld aan zaken als nieuwbouw, renovatie, beheer, onderhoud en investeringen in duurzaamheid. Zij zijn daarmee de grootste opdrachtgever in de Nederlandse woningbouwsector. Ook bij de inkoop van diensten voor de bedrijfsvoering gaat het vaak om grote bedragen, denk bijvoorbeeld aan de kosten voor ICT. Mede vanwege die omvang en vanwege de groeiende maatschappelijk behoefte aan transparantie, is het van belang onze inkoop en ons opdrachtgeverschap op een professionele manier vorm te geven. Op deze wijze kunnen we onze middelen doelmatig en rechtmatig inzetten en een optimale prijs/kwaliteitverhouding realiseren met een transparant proces als basis.

Dit inkoop- en aanbestedingsbeleid heeft meerdere functies. Allereerst dient het als een helder kader waaraan medewerkers die betrokken zijn bij inkoop zich dienen te houden. Daarnaast dient het ook om (potentiële) opdrachtnemers en overige belanghouders te informeren over de standpunten en procedures met betrekking tot inkoop en aanbesteden.

Reikwijdte

De reikwijdte van het inkoop- en aanbestedingsbeleid betreft zowel de inkoop van technische als van niet-technische zaken:

- dagelijks onderhoud
- planmatig onderhoud
- projecten (renovatie en sloopnieuwbouw)
- overige producten, diensten en adviezen

Lopende contracten worden uiteraard gerespecteerd. Bij het afsluiten van nieuwe contracten geldt het inkoop- en aanbestedingsbeleid.

Het beleid is integraal en afdelingsoverstijgend. Het beleid zal regelmatig geëvalueerd worden.

Inkoopbeleid en aanbestedingsbeleid

Vaak worden begrippen als aanbesteden en inkopen door elkaar gebruikt. Dat is niet correct, inkopen en aanbesteden zijn twee begrippen die wel nauw met elkaar verbonden zijn.

Het inkoopbeleid gaat over de visie, de beleidskaders en de rolopvatting met betrekking tot alle zaken die er ingekocht worden. 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 het aanbestedingsbeleid 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.

Context: de Aanbestedingswet

Corporaties worden door de Nederlandse wetgever niet beschouwd als aanbestedende diensten en zijn niet verplicht de Aanbestedingswet toe te passen. Wanneer corporaties maatschappelijk vastgoed ontwikkelen, moeten ze op grond van de Woningwet wel aanbesteden. De Woningwet stelt geen nadere eisen aan bijvoorbeeld de aanbestedingsprocedure: corporaties mogen dat zelf weten.

Wel zijn corporaties verplicht de Aanbestedingswet te volgen wanneer zij bijvoorbeeld bij de realisatie van een herstructureringsproject ook werkzaamheden aanbesteden in opdracht van de gemeente, voor zover dat binnen de Woningwet überhaupt is toegestaan. Omdat de gemeente, als zij zelf deze werken rechtstreeks zou

aanbesteden, wel aanbestedingsplichtig is onder de Aanbestedingswet, wordt deze verplichting in dit soort gevallen doorgelegd naar de corporatie.

Het staat de corporatie dus vrij om de Aanbestedingswet vrijwillig van toepassing te verklaren op een aanbesteding. In ons beleid hebben we een aantal bruikbare principes toegepast (bijvoorbeeld de hoofdbeginselen bij inkoop en aanbesteden, een aantal organisatorische uitgangspunten en de uitgangspunten bij selectie van partijen, respectievelijk paragraaf 3, 4 en 8).

Aedes leidraad

Bij het opstellen van dit inkoop- en aanbestedingsbeleid is gebruik gemaakt van de *leidraad inkoopbeleid* en de *leidraad aanbestedingsbeleid* van Aedes. Beide leidraden zijn ontwikkeld door werkgroepen bestaande uit een aantal corporatiemedewerkers, ondersteund door externe adviseurs en zijn juridisch getoetst.

Veluwonen maakt dankbaar gebruik van deze leidraden, de voorbeelden en standaarden aangereikt vanuit Aedes, wetende dat deze actueel zijn en aangepast worden zodra wet- en regelgeving wijzigt.

Communicatie

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

1. Inkoopbeleid in relatie tot ons ondernemingsbeleid

Wij gaan op een professionele wijze om met inkoop waarbij wij zorgen voor een doelmatige besteding van onze maatschappelijke gelden. In onze inkoopprocessen streven wij naar een optimale prijs/uitvoerings- en proceskwaliteitsverhouding, tegen beheersbare risico's die een maximale waarde creëren voor onze huurders. Wij zijn een professioneel opdrachtgever voor onze (potentiële) opdrachtnemers. Van onze opdrachtnemers verwachten we dat zij bijdragen aan ons verhaal, onze visie en onze (maatschappelijke) doelstellingen.

Ons verhaal en onze visie

De missie van Veluwonen is dat *onze huurders zich thuis voelen in een fijn huis in een mooi dorp*.

We zorgen dat de huizen van onze huurders er zo goed mogelijk bijstaan en doen ons uiterste best om mensen een zo betaalbaar mogelijk huis te bieden, dat comfortabel en duurzaam is en bijdraagt aan een prettig straatbeeld en een mooi dorp. Op die manier bieden wij aan onze huurders een fijn huis en een mooi dorp dat zij tot hun huis kunnen maken.

Wij geloven in 'duurzaam, mooi en liefdevol'. Gebouwen die met liefde zijn ontworpen en gebouwd, houden het langst vol en creëren veel woonplezier. Wij streven daarom naar duurzame kwaliteit, zodat we woongenot creëren en mensen over honderd jaar nog steeds prettig wonen in onze huizen.

We werken vanuit de waarden dichtbij, positief en rechte doorzee. Ook eenvoudig vinden wij belangrijk; eenvoudige strategieën, oplossingen, procedures en werkwijzen.

Onze (maatschappelijke) doelstellingen

- We houden wonen betaalbaar, door de woonlasten laag te houden;
- We zorgen dat er voldoende woningen beschikbaar zijn;
- We geven onze huizen een zo duurzaam mogelijke toekomst, zowel energetisch als bouwkundig en architectonisch. In 2030 stoten we de helft minder CO₂ uit;
- We vinden het belangrijk dat onze huurders comfortabel wonen;
- We bieden onze huurders betrouwbare en goede service. We verplaatsen ons daarom zoveel mogelijk in de leefwereld van de huurder;

- We kennen onze huurders en onze huurders kennen ons. Dat betekent dat we dicht bij onze huurders staan. We willen dat onze huurders tevreden zijn over onze service en dienstverlening. We gaan voor een klanttevredenheid van een 8!
- We houden van samenwerken en bouwen aan duurzame relaties met onze partners. Partners die ons door goede en slechte tijden heen helpen en die krachten en kennis bundelen om de beste oplossingen te kiezen.

Regisserend opdrachtgeverschap

Woningcorporaties zijn in transitie van 'traditioneel' naar meer regisserend opdrachtgeverschap. 'Traditioneel' opdrachtgeverschap kenmerkt zich door zelf te ontwerpen, (technische) eisen te stellen aan de manier waarop er gebouwd of geleverd moet worden en aan te besteden op de laagste prijs. De uitdaging is om met minder middelen meer te bereiken door de markt te stimuleren hun kennis in te zetten en met innovatieve, creatieve oplossingen te komen.

Bij regisserend opdrachtgeverschap verschuift de rol van de corporatie als opdrachtgever van controle en realisatie naar regie. Het ontwerpen of ontwikkelen van een product of dienst ligt niet meer bij de corporatie, maar die taak komt bij de marktpartijen te liggen. We concentreren ons meer op het gewenste eindresultaat en de uitvoering laat je meer aan de markt over. Bij bouwprojecten blijken huurders met deze aanpak vaak ook nog eens tevredener. Prijs en kwaliteit (technisch, proces, huurdersbenadering, samenwerking e.d.) zijn dan criteria bij aanbestedingen.

Ook Veluwonen is ervan overtuigd dat regisserend opdrachtgeverschap een manier van werken is, die bij ons past. Op deze manier zorgen voor een optimale prijs/kwaliteitsverhouding in de projecten. De afgelopen jaren hebben we regisserend opdrachtgeverschap al ingezet. De komende jaren gaan we hiermee verder. Dat laten we ook tot uiting laten komen in ons inkoop- en aanbestedingsbeleid.

2. Hoofdbeginselen bij inkoop en aanbesteden

De Nederlandse overheid dient bij een aanbesteding de Aanbestedingswet te volgen. Op grond van de Aanbestedingswet is als richtsnoer de Gids proportionaliteit ontwikkeld. De Aanbestedingswet, en daarmee ook de Gids proportionaliteit, zijn niet van toepassing op corporaties. Corporaties kunnen bij hun inkoop wel bij (delen van) deze wet en de gids aansluiten. Het past ons, als maatschappelijk ondernemer en professioneel opdrachtgever, bij inkoop en aanbesteding aan te sluiten bij de hoofdbeginselen uit de Aanbestedingswet en de Gids proportionaliteit.

- *Transparantie*
We zijn duidelijk en precies in het formuleren van de vraag/opdracht.
- *Gelijke behandeling*
We zorgen voor gelijke kansen en gelijke behandeling voor alle partijen die meedoen bij een aanbesteding.
- *Proportionaliteit*
Per opdracht bekijken we welke procedure geschikt en proportioneel is. We stellen redelijke eisen in verhouding tot aard en omvang van de opdracht.
- *Objectiviteit*
Ons optreden moet niet alleen transparant maar ook objectief en (op de inhoudelijke merites) controleerbaar zijn. We kiezen op basis van objectieve gronden een aanbestedingsprocedure en selecteren partijen. We kunnen onze keuzes (op verzoek) schriftelijk motiveren.

Naast deze hoofdbeginselen hebben we integriteit hoog in het vaandel. We houden ons aan de richtlijnen die we opgenomen hebben in onze integriteitscode.

3. Organisatorische uitgangspunten

Bij inkoop en/of aanbesteding hanteren we de volgende organisatorische uitgangspunten:

- Inkoop is bij Veluwonen decentraal geregeld: de afdelingen specificeren zelfstandig wat zij nodig hebben en gaan leveranciers selecteren en contracteren. Vervolgens 'bestellen' en 'bewaken' zij ook zelf.
- We werken zoveel mogelijk met uniforme inkoop- en aanbestedingsdocumenten omdat we hiermee risico's rondom het inkoopproces kunnen beperken. Het betreft onder andere standaard procedures, brieven, formulieren, modelovereenkomsten, etc;
- We hanteren onze eigen algemene inkoopvoorwaarden voor leveringen, diensten en werken. Deze staan vermeld op onze website.
- Schriftelijk vastleggen: we leggen het proces, de gemaakte afwegingen en het genomen besluit schriftelijk vast zodat een en ander altijd te controleren is door derden. Besluitvorming en verantwoordelijkheden zijn van te voren helder vastgelegd evenals het proces om tot de juiste selectie van een partij te komen;
- Als professioneel opdrachtgever bieden wij partijen de gelegenheid om over alle aspecten van de opdracht vragen te stellen en opmerkingen te plaatsen. Daarvoor organiseren wij vragenrondes die resulteren in een nota van inlichtingen. Alle partijen ontvangen gelijktijdig alle vragen (geanonimiseerd) en de bijbehorende antwoorden, dus ook de antwoorden op vragen die andere partijen hebben gesteld;
- Wij willen werken met marktconforme prijzen in onze inkoopprocessen;
- Als partijen tijdens de aanbesteding al een aanzienlijk deel van de opdracht uit moeten voeren om te kunnen inschrijven, hanteren wij een rekenvergoeding. Wij vinden dit bij professioneel opdrachtgeverschap horen en zijn ervan overtuigd dat dit de kwaliteit van de inschrijving verhoogt;
- Meer-ogen-principe: we beoordelen offertes/aanbestedingen met meerdere medewerkers;
- Partijen die het werk niet gegund krijgen, krijgen van ons een schriftelijke afwijzing. We motiveren waarom ze de opdracht niet gekregen hebben. We staan open voor een evaluatiegesprek na afloop van een aanbesteding.

4. Voorkeur voor regionale partijen/opdrachtnemers

Veluwonen heeft als beleid om zoveel mogelijk te werken met regionale partijen/opdrachtnemers. Enerzijds omdat Veluwonen een prominente plaats inneemt in de regionale economie en deze economie wil steunen. Anderzijds omdat regionale bedrijven eveneens zijn verankerd in de gemeenschap waardoor zij beter als visitekaartje van Veluwonen kunnen fungeren. Tot slot draagt het bij aan de doelstelling om CO2-neutraal te worden omdat hiermee het reizen beperkt wordt. Voor het afnemen van producten, diensten en adviezen is het niet altijd mogelijk om met regionale partijen te werken. Zeker wanneer het gaat om meer specialistische opdrachten of producten/diensten.

Daarnaast werken we gráág samen met partijen die maatschappelijk verantwoord ondernemen.

Vanzelfsprekend werken we alleen met partijen/opdrachtnemers die van 'onbesproken' gedrag en financieel gezond zijn.

Preferente partijen voor onderhoud en vastgoedprojecten

De meeste opdrachten betreffen onderhoud of investeringen in ons vastgoed. Partijen waar we in dat kader zaken mee doen staan genoemd op onze zogenaamde 'lijst met preferente partijen'. Deze lijst wordt regelmatig geëvalueerd en bijgewerkt aan de hand van opgedane ervaringen en berichten van anderen, waarbij gekeken wordt naar:

- de geleverde kwaliteit
- de samenwerking
- het contact met onze huurders
- de administratieve afwikkeling
- de geleverde service en de nazorg

Selectiecriteria lijst met preferente partijen

Alle bedrijven op de lijst met preferente partijen maken in beginsel evenveel kans op een project. Om op de lijst met preferente partijen van Veluwonen te komen moet een bedrijf aan een aantal selectiecriteria voldoen.

De directeur-bestuurder stelt, na overleg met het managementteam, de lijst met preferente partijen vast. Nieuwe bedrijven kunnen alleen na toestemming van de directeur-bestuurder op de lijst met preferente partijen komen.

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) of aangesloten te zijn bij branche gerelateerde organisaties (bv. Bouwend Nederland, Uneto-VNI).
Uit de regio	Bedrijven komen bij voorkeur uit de regio; tenzij het specialistisch werk betreft en er in de regio geen expertise is.
Ervaring in werken in bewoonde staat/ Omgang met bewoners	Alleen van toepassing wanneer het bestaande bouw betreft. Veluwonen heeft klantgericht werken hoog in het vaandel en hecht er veel waarde aan dat personeel goed omgaat met de bewoners (KWH-normen).
Financiële draagkracht	Bedrijven hebben voldoende financiële draagkracht. We willen voorkomen dat bijvoorbeeld de materialen niet geleverd worden of dat onderaannemers niet betaald worden omdat het bedrijf onvoldoende kredietwaardig is.
Grootte van de organisatie	Grootte van de organisatie in relatie tot omvang van het werk.
Duurzame relatie	Is het bedrijf geschikt voor een duurzame relatie? Vooral bij werken op regiebasis en gunnen uit de hand is een duurzame relatie belangrijk.
Deskundigheid	Bewezen technische bekwaamheid passend bij de opdracht. Alle bedrijven dienen zich te houden aan de eisen van goed werkgeverschap, wet- en regelgeving (zoals bouwbesluit), de gestelde milieu-eisen en de veiligheidseisen

Selectieprocedure bij vastgoedprojecten

Voor de aanbesteding van renovatie-, en (sloop)nieuwbouwprojecten, geldt dat het gehele aanbestedingsplan vooraf in een aanbestedingsplan wordt vastgelegd. Dit plan maakt onderdeel uit van een fasedocument en wordt ter goedkeuring aan de directeur-bestuurder voorgelegd.

Het aanbestedingsplan kent minimaal de volgende onderwerpen:

- beargumenteerde keuze voor bouworganisatie- en de aanbestedingsvorm (wordt in initiatieffase al voorstel voor gedaan);
- beargumenteerde uitkomst van de voorselectie van aannemers;
- de te hanteren selectie- en gunningscriteria;
- de te nemen stappen in het aanbestedingsproces.

Raamovereenkomst met aannemers voor het dagelijks onderhoud (werken op regiebasis)

Het dagelijks onderhoud (het dagelijks onderhoud bestaande uit reparatie- en mutatieonderhoud en Groot Onderhoud bij Mutatie) kenmerkt zich door een korte doorlooptijd. De huurder wil dat het reparatieverzoek snel wordt verholpen of dat de aangeboden woning snel is te betrekken. Dit vraagt om vooraf goede afspraken met aannemers, die vastgelegd worden in een raamovereenkomst.

Na het binnenkomen van het reparatieverzoek en het leegkomen van een woning, kan dan snel gehandeld worden. In de raamovereenkomst worden 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 maximaal vijf jaar, waarbij er ontbindende voorwaarden zijn opgenomen zodat contract tussentijds beëindigd kan worden bij tegenvallende prestaties.

Met de aannemers met wie een raamovereenkomst is afgesloten, vindt er jaarlijks een evaluatiegesprek plaats. Na de contractperiode van twee jaar wordt op basis van de gedane evaluaties beoordeeld of de raamovereenkomst tussen partijen gecontinueerd wordt.

Duurzame samenwerking met vaste partners voor het planmatig onderhoud

Zoals eerder vermeld maken woningcorporaties de beweging van 'traditioneel' naar meer regisserend opdrachtgeverschap. Veluwonen heeft eind 2019 gekozen voor het aangaan van duurzame samenwerking met vaste onderhoudsbedrijven op het gebied van planmatig gevel- en dakonderhoud en planmatige binnenrenovaties (keuken-, badkamer- en toiletrenovaties). Met betreffende onderhoudsbedrijven maken we meerjarige afspraken op basis van te leveren prestaties. Daar waar mogelijk zijn de onderhoudsbedrijven medeverantwoordelijk voor de doelen die Veluwonen voor ogen heeft.

De samenwerking is gebaseerd op vertrouwen en is resultaatgericht. Samenwerking met een langdurig karakter zorgt voor continuïteit en leidt tot leereffect waardoor opgedane kennis en ervaring optimaal benut worden en resulteren in voorspelbare en snelle processen met minder faalkosten en een betere kwaliteit. De gemaakte afspraken, waaronder prijsafspraken, worden vastgelegd in een samenwerkingsovereenkomst en worden jaarlijks geëvalueerd. Hierbij geldt dat er een marktconforme prijs gehanteerd wordt, die desgewenst getoetst kan worden door een onafhankelijke kostendeskundige. Op basis van de gedane evaluaties wordt beoordeeld of de samenwerkingsovereenkomst tussen partijen gecontinueerd wordt.

Inkoopplan voor overige producten, diensten en adviezen

Voor de inkoop van overige producten, diensten en adviezen van enige omvang wordt vooraf aangegeven welke organisatievorm gekozen wordt (zie paragraaf 7) en op welke wijze partijen geselecteerd worden (zie paragraaf 8 en 9).

5. Aanbestedingsvormen

Er bestaan diverse vormen van aanbesteden. Veluwonen hanteert de volgende 3 vormen:

Aanbesteding/opdrachtverstrekking volgens overeengekomen raam- of samenwerkingsovereenkomst met vaste partners

Opdrachtverstrekking o.b.v. een vooraf overeengekomen overeenkomst tussen Veluwonen en een marktpartij.

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.

De meervoudig onderhandse procedure

In deze procedure nodigt de corporatie een beperkt aantal (minstens 2) zelf gekozen marktpartijen uit een offerte of inschrijving uit te brengen.

Een variant hierop is dat de corporatie tijdens de aanbestedingsprocedure één-op-één-gesprekken voert met de marktpartijen die meedoen (*de meervoudig onderhandse overlegprocedure*). Dat kan zich voordoen als de corporatie (een deel van) de oplossing vrijgelaten heeft en alleen functioneel beschreven staat waaraan het eindresultaat moet voldoen. Hoe minder we zelf concreet hebben uitgewerkt in de aanvraag, des te groter de behoefte aan overleg. In een overlegprocedure is het belangrijk dat van elk gesprek een verslag gemaakt wordt dat met de betreffende marktpartij wordt gedeeld en tot de aanbestedingsdocumenten gaat behoren.

Nader verklaard: marktconsultatie en overlegprocedure

In de basis verloopt het contact tussen de corporatie en partijen/ondernemers in een aanbesteding schriftelijk. Het is belangrijk dat we ons daaraan te houden en duidelijk vastleggen dat mondeling verstrekte informatie ons op geen enkele wijze bindt.

We kiezen voor de overlegprocedure als het product dat de partijen/ondernemers moeten aanbieden, vooraf niet volledig is uitgewerkt en we (een deel van) de oplossing vrijlaten. In de gesprekken, waarin ontwerp oplossingen vaak een belangrijk onderwerp is, kunnen partijen/ondernemers hun ideeën spiegelen. Dit is belangrijk om te bereiken dat de partijen/ondernemers zo goed mogelijk passende inschrijvingen indienen. De gesprekken en oplossing zijn *vertrouwelijk* en blijven tussen de corporatie en de betreffende partij/ondernemer. Het is niet toegestaan oplossingsrichtingen van de éne partij/ondernemer bekend te maken aan een andere partij/ondernemer. Hoe minder we zelf concreet hebben uitgewerkt in de aanvraag, des te groter de behoefte aan overleg en des te meer gespreksrondes nodig zijn. In een overlegprocedure is het belangrijk van elk gesprek een verslag te maken, dat met de betreffende partij/ondernemer wordt gedeeld en tot de aanbestedingsdocumenten gaat behoren. De overlegprocedure wordt toegepast wanneer we na het indienen van de inschrijvingen de mogelijkheid wil hebben verder te praten met één of meerdere partijen/ondernemers om hun inschrijvingen nóg beter aan te laten sluiten bij de vraag.

Het toepassen van een overlegprocedure staat los van het doen van een *marktconsultatie*: beide kunnen in hetzelfde project worden toegepast, maar het kan net zo goed niet.

Een marktconsultatie is met name relevant als we een product aanbesteden waarmee wij geen ervaring hebben en/of dat zelfs voor de markt wellicht nieuw is. Bij een marktconsultatie nodigt de corporatie vóór aanvang van de aanbestedingsprocedure een aantal partijen/ondernemers uit om over de vraag te sparren. Het is vervolgens niet verplicht om alle partijen/ondernemers die meedoen aan een marktconsultatie, uit te nodigen voor de aanbesteding en vice versa. Belangrijk is dat de corporatie de partijen/ondernemers die meedoen aan een marktconsultatie, door die marktconsultatie geen voorsprong geeft ten opzichte van andere partijen/ondernemers of zorgt dat ondernemers die niet aan de marktconsultatie hebben deelgenomen hun eventuele achterstand kunnen inlopen.

6. Drempelbedragen en de te volgen aanbestedingsvorm

Drempelbedragen geven de waarde aan waarboven een bepaald type aanbestedingsprocedure moet worden gevolgd. De volgende drempelbedragen worden gehanteerd bij Veluwonen voor de inkoop van goederen, diensten en adviezen. De genoemde bedragen zijn inclusief BTW.

Drempelbedragen	Aanbestedingsvorm
Dagelijks onderhoud (reparatieverzoeken, mutatieonderhoud, Groot Onderhoud bij Mutatie) Betreft werken waarin de raamovereenkomst niet voorziet	
Tot € 2.500,- per woning	Enkelvoudig onderhands (gunning uit de hand)
€ 2.500 tot € 10.000	Enkelvoudig onderhands (gunning uit de hand) Tenminste 1 offerte; marktpartij van de lijst met preferente partijen
€ 10.000 tot € 25.000	Meervoudig onderhands Tenminste 2 offertes; marktpartij van de lijst met preferente partijen
€ 25.000 tot € 50.000	Meervoudig onderhands Tenminste 3 offertes; marktpartij van de lijst met preferente partijen
Boven € 50.000,-	Meervoudig onderhands Tenminste 4 offertes; marktpartij van de lijst met preferente partijen
Planmatig onderhoud, renovaties en sloop/nieuwbouwprojecten Drempelbedrag betreft het bedrag van de begrote bouwkosten	
tot € 15.000,- per opdracht	Enkelvoudig onderhands (gunning uit de hand) Tenminste 1 offerte per project; marktpartij van de lijst met preferente partijen
€ 15.000,- tot € 50.000,-	Meervoudig onderhands Tenminste 2 offertes per project; marktpartij van de lijst met preferente partijen
€ 50.000,- tot € 1.000.000,-	Meervoudig onderhands Tenminste 3 offertes per project; marktpartij van de lijst met preferente partijen
boven € 1.000.000,-	Meervoudig onderhands Tenminste 4 offertes per project; marktpartij van de lijst met preferente partijen
Overige goederen, diensten en adviezen	
tot € 15.000,- per opdracht	Enkelvoudig onderhands (gunning uit de hand) Tenminste 1 offerte per opdracht
€ 15.000,- tot € 50.000,-	Meervoudig onderhands Tenminste 2 offertes per opdracht
€ 50.000,- tot € 1.000.000,-	Meervoudig onderhands Tenminste 3 offertes per opdracht
boven € 1.000.000,-	Meervoudig onderhands Tenminste 4 offertes per opdracht

Pas toe of leg uit-principe

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

7. (Bouw)organisatievormen

Bij professioneel opdrachtgeverschap is het van groot belang dat we bij elke nieuwe opdracht afwegen wat de best passende organisatievorm is. Voor de uitvoering van ons onderhoud en de vastgoedprojecten hanteren we in de regel 3 organisatievormen, te weten traditioneel, bouwteam en turnkey. Afhankelijk van het betreffende onderhoudswerk/project kan er gekozen worden voor andere vormen; deze keuze wordt dan inhoudelijk onderbouwd. In deze paragraaf worden eerst de 3 organisatievormen voor vastgoed beschreven, en vervolgens wordt ingegaan op het kiezen van een passende organisatievorm voor de overige goederen, adviezen en diensten.

In de fasedocumenten bij vastgoedprojecten (renovatie, nieuwbouw, sloop-nieuwbouw) wordt expliciet aandacht besteed aan de te kiezen bouworganisatievorm. Op basis van argumenten kan afgeweken worden van de voorkeursvorm zoals hieronder beschreven staat. Ieder project is immers uniek en de gekozen bouworganisatievorm moet passen bij het project.

Traditioneel (komt voor bij dagelijks en planmatig onderhoud)

We hanteren de traditionele bouworganisatievorm voor de uitvoering van onderhoudswerkzaamheden die niet vallen onder de duurzame samenwerkingsafspraken met onze vaste partners (de huisaannemers en de vaste marktpartijen voor gevel- en dakonderhoud en binnenrenovaties).

De traditionele vorm kent een eenvoudig principe: Veluwonen maakt een werkomschrijving van de werkzaamheden die uitgevoerd moeten worden en op basis van deze werkomschrijving worden marktpartijen geselecteerd om offerte uit te brengen. De bedrijven staan op de lijst met preferente partijen. We kiezen voor deze traditionele werkwijze omdat de werkzaamheden in de regel eenvoudig zijn en we weten op welke wijze we het werk uitgevoerd willen hebben. Voorbeelden zijn: herinrichten binnenplaats, vervanging collectieve warmtepomp of cv-installatie of vervanging bitumen dakbedekking.

Bouwteam (renovatieprojecten)

De uitvoerende marktpartij schuift al tijdens de ontwerpfase aan en adviseert over uitvoeringszaken en kosten. We kiezen bij onze renovatieprojecten vaak voor het ontwikkelen in bouwteam om de volgende redenen:

- De uitvoering van de renovatie vindt bij voorkeur plaats terwijl de **bewoners** blijven wonen in hun woning. Dit vraagt veel van een aannemer: strakke planning, uitstekende communicatie, netjes werken etcetera. De aannemer is hiermee het verlengstuk van Veluwonen; zij zijn ons 'visitkaartje'
- Om tot **(technisch) goede oplossingen** te komen, wordt de kennis van de aannemer benut. Om het project goed voor te bereiden, wordt bij voorkeur gewerkt met een proefwoning. Zo kunnen we kwalitatief goede oplossingen bedenken en weten we wat een en ander betekent voor de uitvoering (planning, overlast e.d). Van belang is dat de uitvoerende aannemer de proefwoning maakt.

Bijkomend voordeel van het werken in bouwteamverband is dat de doorlooptijd vaak korter is dan bij het traditioneel aanbesteden, de bouwkosten zijn sneller inzichtelijk en de verschillende disciplines zitten snel aan tafel.

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 tevens toetsen door een kostendeskundige.

Mochten we tot overeenstemming komen dan volgt er een aannemingsovereenkomst waarin afspraken vastgelegd worden over de uitvoering van het werk. We hanteren een eigen standaard bouwteam-overeenkomst en aannemingsovereenkomst.

Mocht er na overleg nog steeds een prijsaanbieding liggen die meer dan 5% afwijkt van de door de kostendeskundige vastgestelde marktconforme aanneemsom, dan kunnen we de bouwteamovereenkomst ontbinden en zijn we vrij om andere partijen uit te nodigen een prijsaanbieding te doen.

Turnkey (nieuwbouwprojecten)

Bij turnkeyprojecten gaan we met één marktpartij een overeenkomst aan voor het ontwerpen en uitvoeren van een bouwproject. Dit kan een ontwikkelaar of een bouwer zijn. Wij stellen het programma van eisen op, toetsen het ontwerp aan ons programma van eisen en dragen zorg voor een eventuele bestemmingsplanwijziging. Bij de verdere voorbereiding en uitvoering van het project spelen we geen rol. Vanzelfsprekend houden we wel contact met de ontwikkelaar/bouwer en volgen we de vorderingen op de bouw. Dit vanuit betrokkenheid, niet vanuit een formele rol. We krijgen het project na oplevering overgedragen.

We kiezen ervoor om onze nieuwbouwprojecten in beginsel turnkey af te nemen. Voorwaarde is dat de ontwikkelaar/bouwer woningen bouwt die voldoen aan ons (standaard) programma van eisen nieuwbouw. Vanzelfsprekend moet er overeenstemming zijn over de stedenbouwkundige opzet, het ontwerp en de prijs waarvoor we de woningen afnemen.

We realiseren ons dat er omstandigheden kunnen zijn waarbij turnkey niet de ideale organisatievorm is voor het ontwikkelen van nieuwbouw. We kiezen dan een andere bouworganisatievorm en motiveren onze keuze. Zo is het waarschijnlijk bij sloop-nieuwbouwprojecten niet ideaal om deze turnkey af te nemen. Dergelijke projecten moeten we procesmatig dusdanig inrichten dat het belang van de zittende en de terugkerende huurder maximaal geborgd is. Bouwteam lijkt dan een effectievere organisatievorm.

Organisatievorm overige goederen, diensten en adviezen

Bij de inkoop van overig goederen, diensten en adviezen wordt een passende organisatievorm gekozen. Hierbij wordt de lijn zoals die hierboven beschreven wordt gehanteerd. Dat wil zeggen:

- We kiezen voor een 'traditionele organisatie vorm' daar waar het gaat om eenvoudige goederen, diensten of adviezen, waarvan we goed aan kunnen geven wat en hoe we het willen hebben. We maken een goede beschrijving van hetgeen we zoeken en vragen partijen/ondernemers om offerte uit te brengen
- We kiezen voor het samen ontwikkelen in projectteamverband daar waar het gaat om goederen, diensten of adviezen waarvan we niet precies weten hoe een en ander eruit moet komen te zien. We ontwikkelen dan samen met de marktpartij/ondernemer. Vooraf maken we de keuze of we het ontwikkelen en de daadwerkelijke afname van het product of de dienst 2 aparte opdrachten van maken. Dit kan wenselijk zijn om een marktconforme prijs te borgen.
- We nemen een kant en klaar product of dienst af als het voldoet aan onze eisen en wensen en het product/dienst al op de markt is.

8. Selectie van partijen

Het doel van de selectiefase is om objectief en transparant partijen te kiezen waarvan wij verwachten dat zij het meest geschikt zijn voor de uitvoering van de opdracht en van wie wij graag een inschrijving ontvangen. In principe selecteren wij een aantal partijen van de 'lijst met preferente partijen' (besloten selectie) Deze partijen ontvangen van ons een verzoek zich in te schrijven c.q. offerte uit te brengen voor een opdracht. We vermelden daarbij de gunningscriteria en de mate waarin prijs en kwaliteit (onderverdeeld in kwalitatieve subcriteria) meetellen.

Uitsluitingsgronden en geschiktheidseisen

Uitsluitingsgronden zijn knock-out-criteria. Veluwonen kan een marktpartij van verdere deelname in de procedure uitsluiten als één van de genoemde situaties voordoet:

- de marktpartij verkeert in staat van faillissement
- er is faillissement, liquidatie of surseance van betaling aangevraagd
- tegen de marktpartij is een uitspraak gedaan met betrekking tot gedragsberoepsregels
- de marktpartij heeft een ernstige fout begaan, die door Veluwonen aannemelijk kan worden gemaakt
- de marktpartij heeft niet voldaan aan de verplichting tot betaling van sociale zekerheidspremies
- de marktpartij heeft niet voldaan aan de verplichting tot belastingbetaling
- de marktpartij heeft zich schuldig gemaakt aan valse verklaringen, schending van integriteit en dergelijke.

Net als uitsluitingsgronden fungeren onderstaande geschiktheidseisen als knock-out-criteria.

- Financiële draagkracht
We kunnen een bankverklaring vragen aan partijen waarmee we een overeenkomst gaan sluiten.
- 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.

Selectiecriteria

Selectiecriteria zijn nodig als er meerdere marktpartijen voor een opdracht in aanmerking komen. Selectiecriteria kunnen kwantitatief en kwalitatief zijn. Wij beoordelen de opgestelde selectiecriteria inhoudelijk en geven elke marktpartij per selectie criterium een oordeel. We kunnen sommige selectiecriteria zwaarder laten wegen dan andere. Selectiecriteria hebben vaak een bepaalde mate van subjectiviteit in zich. Daar is op zichzelf niets mis mee als de subjectiviteit zoveel mogelijk wordt geobjectiveerd. Dit doen we door in voorkomende gevallen een beoordelingscommissie te benoemen. We overwegen van te voren of het zinvol is om bewijsmiddelen op te vragen ter staving van uitsluitingsgronden, geschiktheidseisen en selectiecriteria, in het besef dat dit vaak veel tijd en kosten met zich meebrengt.

9. Gunning van de opdracht

Er zijn drie gangbare gunningscriteria:

- *Laagste 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.
- *Hoogste kwaliteit*
Gunnen op meeste 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.
- *Beste prijs-kwaliteit verhouding (BPKV)*
BPKV is een combinatie van prijs en kwaliteit, waarbij een marktpartij die een hogere prijs indient de opdracht toch gegund kan krijgen als hij het prijsverschil compenseert door een hogere kwaliteit te bieden. De kracht van het gunningscriterium BPKV is dat het ons de mogelijkheid geeft de marktpartij te selecteren die de beste verhouding tussen prijs en kwaliteit biedt. Op die manier kan BPKV bijdragen aan het bereiken van onze doelstellingen.

Om een rangorde aan te brengen tussen inschrijvers, moeten prijs en kwaliteit vergelijkbaar gemaakt worden. Dat kan door de prijs uit te drukken in een rapportcijfers of door kwaliteit uit te drukken in geld. Die laatste methode heeft de voorkeur, omdat hij beter inzichtelijk maakt wat kwaliteit, in de breedste zin van het woord, mag kosten. Deze methode wordt *gunnen op waarde* genoemd. Gunnen op waarde werkt met gecorrigeerde inschrijfsommen om de rangorde van inschrijvers te bepalen. De inschrijver met de laagste gecorrigeerde inschrijfsom wint de aanbesteding. De gecorrigeerde inschrijfsom ontstaat door de werkelijke inschrijfsom te verminderen met de in geld uitgedrukte waarde van de kwaliteit van de inschrijving. Deze methode dwingt ons om vooraf te bepalen wat wij voor extra kwaliteit over hebben.

Bij de uitwerking van gunningscriteria geldt ons principe van *eenvoud*. We hanteren maximaal vier kwalitatieve gunningscriteria. Deze 4 kwalitatieve criteria vertegenwoordigen samen een maximaal bedrag van 10% van de begrote bouwsom (inclusief BTW).

Renovatieprojecten: op BPKV-basis aanbesteden

Het past bij Veluwonen en bij professioneel opdrachtgeverschap om renovatieprojecten en grotere onderhoudswerken vooral aan te besteden op basis van prijs én kwaliteit (BPKV) in plaats van alleen op de laagste prijs te beoordelen. We hebben immers kwaliteit, klanttevredenheid, samenwerken, communicatie, service/nazorg en dergelijke hoog in het vaandel.

Nader verklaard: gunnen op waarde, gecorrigeerde inschrijfsom

De formule om de gecorrigeerde inschrijfsom te berekenen, ziet er als volgt uit:

€ correctie = € inschrijfsom $- / -$ K (€ kwaliteitscriterium)

€ correctie = gecorrigeerde inschrijfsom
€ inschrijfsom = inschrijfsom
K = beoordeling op kwaliteitscriterium (rapportcijfer)
€ kwaliteitscriterium = bedrag voor kwaliteitscriterium

De formule is onbeperkt uit te breiden met meerdere kwaliteitscriteria.

Een voorbeeld

De begrote bouwsom van een opdracht is € 3.000.000,- en K= € 30.000,-

Er zijn twee inschrijvingen gedaan:

	inschrijfsom	Beoordeling kwaliteit (K)
Inschrijver Anton BV	€ 3.050.000,-	9
Inschrijver Bert BV	€ 2.900.000,-	3

Dit leidt tot de volgende gecorrigeerde inschrijfsommen:

Anton BV : € 3.050.000,- $- / -$ (9 * € 30.000,-) = € 2.780.000,-

Bert BV : € 2.900.000,- $- / -$ (3 * € 30.000,-) = € 2.810.000,-

In dit voorbeeld wint Anton BV de aanbesteding, omdat Anton BV zijn hogere prijs goedmaakt met een hogere kwaliteit van de inschrijving. De opdrachtgever gunt de opdracht aan Anton BV voor een bedrag van €3.050.000,-. Gunning vindt altijd plaats op basis van de werkelijke (ongecorrigeerde) inschrijfsom. De gecorrigeerde inschrijfsom dient alleen om de rangorde te bepalen.