



Visie op opdrachtgeverschap

28-10-2020

Goedgekeurd door de Raad van Commissarissen op 4 november 2020

Inhoud

1	Inleiding	4
1.1	Doelstellingen document	4
1.2	Definitie en reikwijdte	4
1.3	Ondernemingsplan als uitgangspunt voor inkoop	5
1.4	Looptijd en evaluatie	5
2	Missie, visie en doelstellingen	6
2.1	Missie en visie	6
2.2	Inkoopdoelstellingen van DUWO	6
2.3	Inkoopjaarplan en verantwoording	7
3	Inkooporganisatie	8
3.1	Rollen	8
3.2	Contractmanagement	8
3.3	Leveranciersmanagement	8
4	Maatschappelijke en ethische uitgangspunten	9
4.1	Ethische en ideële uitgangspunten	9
4.2	Integriteit	9
4.3	Goed opdrachtgeverschap	10
5	Economische en organisatorische uitgangspunten	11
5.1	Basisstrategieën inkoop	11
5.2	Uitgangspunten basisstrategie	11
5.3	Drempelbedragen	12
5.4	Procuratieregeling	12
5.5	Organisatorische uitgangspunten	13
6	Juridische uitgangspunten	14
6.1	Wet- en regelgeving	14
6.2	Algemene beginselen van Aedes Leidraad Aanbesteden	14
6.3	Inkoopvoorwaarden	14

1 Inleiding

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

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

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

DUWO koopt jaarlijks voor ca. 80 miljoen euro in. Dit bedrag wordt voor een belangrijk deel geïnvesteerd in nieuwbouw, renovatie en maatregelen die wij hebben afgesproken in het Klimaatakkoord. Daarnaast worden ook diensten ingekocht op het gebied van onder meer automatisering, inhuur, schoonmaak en advies. Kortom: het inkooppakket van de corporatie is niet alleen groot, maar ook divers qua samenstelling. Dat betekent dat wij goed moeten nadenken over hoe wij ons geld besteden en de inkoopdienstverlening inrichten. Centraal daarbij staat altijd wat de huurder belangrijk vindt.

1.1 Doelstellingen document

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

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

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

1.2 Definitie en reikwijdte

Wij hanteren de volgende definitie voor inkoop:

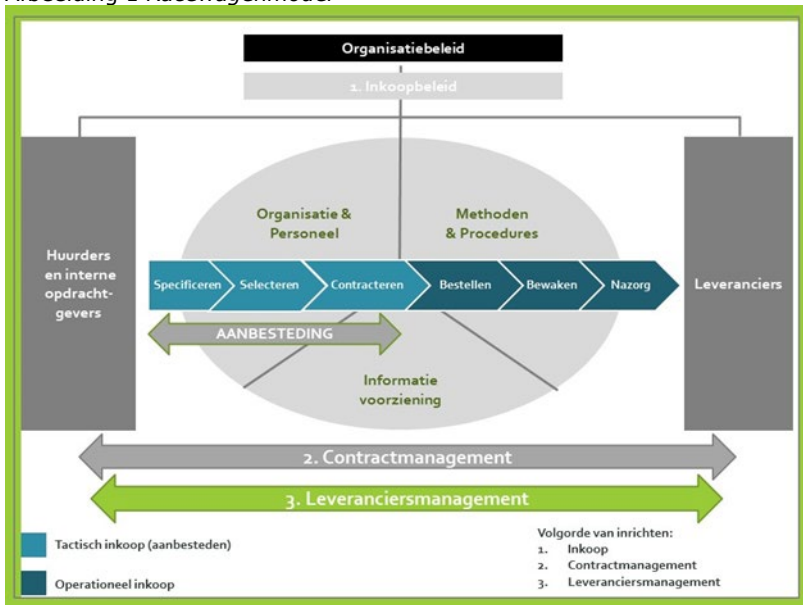
Het van externe bronnen betrekken van alle goederen en diensten die nodig zijn voor de bedrijfsuitoefening tegen de voor de organisatie meest gunstige voorwaarden. Inkoop heeft betrekking op alles waar een factuur tegenover staat.

Het inkoopbeleid is van toepassing op alle inkoop van DUWO en VGS. Hieronder valt de inkoop van diensten voor onderhoud, renovatie en sloop, en ook alles wat nodig is voor de bedrijfsvoering van de corporatie. Het inkoopbeleid betreft alle relaties die wij aangaan met leveranciers, waaronder ook aannemers. Het beleid geldt voor alle opdrachtvormen: zowel mantel- of raamovereenkomsten, contracten en afspraken over investeringen. Dit beleid is verder uitgewerkt in het "Reglement voor aanbesteding" v.w.b. de project ontwikkeling en in het "Aanbestedingsreglement PO-werken" v.w.b. het planmatig onderhoud.

1.3 Ondernemingsplan als uitgangspunt voor inkoop

Het inkoopbeleid is de verbinding tussen het ondernemingsplan van DUWO en de inkoopdoelstellingen. De uitgangspunten op inkoopgebied zijn in het inkoopbeleid beschreven. Binnen inkoop bestaan heldere processen voor strategische, tactische en operationele inkoop en ook voor contractmanagement en leveranciersmanagement. Het sturingsmodel voor inkoop ziet er als volgt uit:

Afbeelding 1 Racewagenmodel



Bron: Gunning en Veek, Lenselink & Telgen (bewerking Aedes)

1.4 Looptijd en evaluatie

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

2 Missie, visie en doelstellingen

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

2.1 Missie en visie

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

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

Wij geven uitvoering aan het inkoopbeleid door:

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

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

2.2 Inkoopdoelstellingen van DUWO

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

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

- DUWO koopt in tegen de meest optimale prijs-kwaliteitverhouding door een transparante selectie op kwaliteit en kosten van de meest geschikte leveranciers.
- Wij borgen marktconformiteit van onze uitgaven door, daar waar nodig, meervoudig onderhands aan te besteden en inkoopvolumes zo veel mogelijk te bundelen.
- Bij belangrijke bedrijfsprocessen die de huurder direct raken, zetten wij daar waar het kan in op het aangaan van een partnerschap met leveranciers. Intensieve samenwerking leidt tot een betere prijs-kwaliteitverhouding en een betere dienstverlening aan de huurder.
- DUWO is een professionele opdrachtgever. Zij borgt integere, transparante en objectieve besluitvorming en vastlegging daarvan door te werken volgens vastgestelde processen.
- Risico's worden beheerst. Indien nodig wordt daarvoor (externe) expertise ingeschakeld.
- Contracten worden geregistreerd, beheerd, geëvalueerd en eenvoudig toegankelijk gemaakt voor specifieke medewerkers.
- De expertise van leveranciers wordt optimaal benut voor innovatie.

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

2.3 Inkoopjaarplan en verantwoording

Door te werken met onderstaande instrumenten borgt DUWO het realiseren van de gestelde inkoopdoelstellingen.

Inkoopjaarplan/inkoopactieplan

In het inkoopjaarplan staan de concrete acties voor het komende jaar beschreven, gericht op het realiseren van de inkoopdoelstellingen uit paragraaf 2.2. Ons inkoopjaarplan is samengevat in het Inkoop OGSM. Directeur VGS is in de rol van thema-eigenaar inkoop verantwoordelijk voor het opstellen van het inkoopjaarplan. Het plan wordt goedgekeurd door bestuur en managementteam. Een spendanalyse van de onderhoudsuitgaven is het vaste onderdeel van het inkoopjaarplan. Wij bespreken ze hieronder.

Spendanalyse

De spendanalyse van de onderhoudsuitgaven geeft inzicht in de omvang en samenstelling van deze uitgaven. Hierbij zijn leveranciers ingedeeld op basis van soort onderhouds-inkoopcategorie. De uitkomsten van de analyse geven inzicht in de samenhang tussen de bestedingen van verschillende vestigingen en de noodzaak van het al dan niet aanbesteden van inkooppakketten. Op grond van de resultaten van de spendanalyse verbeteren wij de inkoopprocessen.

De spendanalyse van de onderhoudsuitgaven wordt minimaal eenmaal per jaar te worden opgesteld en ter informatie aangeboden aan het bestuur en het management team. De rapportage wordt gebruikt voor monitoring en bevat conclusies en aanbevelingen voor het komende inkoopjaarplan.

Voortgangsrapportage

De voortgang van het inkoopjaarplan wordt ieder tertiaal vastgelegd. Hierbij wordt de cyclus van de OGSM en *balanced score card* gevolgd. Het borgen van deze cyclus heeft een directe invloed op de gestelde ambities wat betreft de procesoptimalisatie en de beheersing van de bedrijfslasten van DUWO.

3 Inkooporganisatie

Het goed inrichten van de inkooporganisatie heeft een directe invloed op de gestelde ambities met betrekking tot de procesoptimalisatie en contract- en leveranciersmanagement van DUWO. Directeur VGS is in de rol van thema-eigenaar inkoop verantwoordelijk voor of coördineert vanuit beleid en kaders de inkoopfunctie. Omdat er vele manieren zijn om de inkoop te organiseren, benoemen wij de rollen die DUWO onderkent.

3.1 Rollen

Directeur VGS in de rol van thema-eigenaar inkoop is eindverantwoordelijke voor het inkoopproces en rapporteert aan managementteam en bestuur. In 2021 ligt de focus op de inkoop van PO en NPO onderhoud en Accommodate inkoop. De contracteigenaar beheert het contract en zorgt ervoor dat contractuele afspraken worden nagekomen. Ook is de contracteigenaar verantwoordelijk voor leveranciersevaluaties.

3.2 Contractmanagement

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

3.3 Leveranciersmanagement

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

4 Maatschappelijke en ethische uitgangspunten

4.1 Ethische en ideële uitgangspunten

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

Duurzaamheid

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

Sociale impact

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

Circulariteit

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

4.2 Integriteit

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

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

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

Bescherming informatie van ondernemers

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

Governancecode woningcorporaties

DUWO heeft zich gecommitteerd aan de *Governancecode woningcorporaties*. Bestuur en raad van commissarissen hebben een visie op opdrachtgeverschap en het beleid van inkoop en aanbestedingen. Dit beleid onderschrijft de beginselen van aanbesteden, namelijk: gelijke behandeling, objectiviteit, transparantie en proportionaliteit (zie paragraaf 6.2).

4.3 Goed opdrachtgeverschap

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

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

Daarbij ligt de focus niet alleen op de aanschafprijs van een goed of dienst, maar op de totale levensduurkosten (*total cost of ownership*).

5 Economische en organisatorische uitgangspunten

5.1 Basisstrategieën inkoop

Afhankelijk van het soort product wordt bij DUWO gekozen voor een van de 3 onderstaande inkoop strategieën:

Strategie 1 – massaproducten

Uitgangspunt hierbij is dat we massaproducten aanbesteden bij meerdere partijen en in principe voor de laagste prijs gaan. We streven hier naar het bundelen van opdrachten en dus zo min mogelijk leveranciers en administratie in verband met efficiencyvergroting en prijsverlaging.

Strategie 2- unieke situaties en/of knelpuntproducten

Unieke situaties/knelpuntproducten betreft de situaties die plotseling kunnen optreden zoals bijvoorbeeld bij een calamiteit of de diensten/producten die niet perse duur zijn maar die een grote impact kunnen hebben op het verhuurproces. Bij DUWO vallen klachtenonderhoud en schoonmaakactiviteiten hieronder. Hier werken we met partijen waarmee een basis van vertrouwen bestaat en die in staat zijn een betrouwbare levering te verzorgen. Er dient afdoende zorg te zijn voor klant gerelateerde aspecten, zoals responstijd, informatie en klanttevredenheid. Bij voorkeur sluiten we raamovereenkomsten af. Vastgoed Service, Boonman Schoonmaakbedrijf en FM Portal Schoon zijn voorbeelden van leveranciers waar we deze strategie reeds toepassen.

Strategie 3- unieke en/of strategische producten

Van unieke en/of strategische producten is sprake bij producten die niet overal verkrijgbaar zijn en die niet makkelijk te vervangen zijn door een ander product of dienst. Deze producten zijn van groot belang voor de mate waarin onze beleidsdoelstellingen worden gehaald. Denk hierbij aan de technische installaties waarmee onze gebouwen worden verwarmd of verkoeld, schilderwerk en planmatig gevelonderhoud. Verwachting is dat we in verband met de verduurzamingsopgave van ons bezit meer unieke oplossingen gaan toepassen en dat meer leveranciers binnen deze categorie gaan vallen. Een goed voorbeeld hiervan is de Q-ton. Langdurige samenwerking moet een regelmatige en betrouwbare levering van diensten garanderen en kan een duurzame stimulans geven om in elkaar te investeren en (proces)verbeteringen door te voeren. Te overwegen valt om voor deze categorie prestatiegerichte contracten af te sluiten.

Voor planmatig onderhoud hebben we per subcategorie bepaald welke inkoopstrategie we wensen toe te passen en of we de inkoop centraal danwel decentraal door de vestigingen wensen te organiseren. Dit zullen we in 2021 maar ook in verdere toekomst verder vorm geven conform deze plannen.

5.2 Uitgangspunten basisstrategie

- Wij willen een goed of dienst dat voldoet aan onze kwaliteitseisen tegen zo laag mogelijke totale levensduurkosten (total cost of ownership).
- Wij willen het aantal leveranciers beperken, omdat dit beter beheersbaar is, wij daardoor efficiënter kunnen werken en een duurzame relatie aan kunnen gaan. Bij de keuze van het aantal (voorkeurs) leveranciers houden we rekening met het risico van te grote afhankelijkheid van één leverancier.
- Selectiecriteria en geschiktheidseisen worden per inkooptraject bepaald en zijn afhankelijk van de relevantie voor de opdracht.
- In het kader van proportioneel handelen stelt DUWO uitsluitend eisen, voorwaarden en criteria die in een redelijke verhouding staan tot de opdracht.
- Wij meten de prestaties van leveranciers periodiek.

- Bij de leveranciersselectie houden wij zoveel mogelijk rekening met de lokale economie en lokale leveranciers. Indien mogelijk helpen wij werkgelegenheid te bieden in de regio waar wij werkzaam zijn, specifiek ook door social return.
- DUWO hecht waarde aan marktconformiteit en innovatie.

5.3 Drempelbedragen

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

Inkoopprocedure	Werken/leveringen	Diensten
Enkelvoudig onderhands	Tot € 15.000	Tot € 15.000
Minstens 2 offertes aanvragen	€ 15.000 tot € 100.000	
Minstens 3 offertes aanvragen	Vanaf € 100.000	Vanaf € 15.000

* *Genoemde bedragen zijn per jaar en exclusief btw.*

Bij de Vastgoed projectontwikkeling wordt de keuze voor een bepaalde aanbestedingsform tijdens de initiatieffase gemaakt. Volgende aanbestedingsvormen kunnen daarbij worden gehanteerd:

- Meervoudig onderhandse aanbesteding (MOA)
- Openbare aanbesteding (OA)
- Bouwteam (BT)
- Turn key overeenkomst (TKO)

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

- Dwingende spoed als gevolg van onvoorziene (markt)omstandigheden.
- Opdrachten die om artistieke, exclusieve, technische of specialistische redenen slechts aan één leverancier kunnen worden toevertrouwd.
- Als de keuze voor een andere leverancier onaanvaardbaar hoge kosten of technische moeilijkheden met zich mee zou brengen.

Uitzondering overkoepelende raamovereenkomsten

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

5.4 Procuratieregeling

Uit de procuratieregeling volgt wie bevoegd zijn tot handelen (tekenbevoegd) uit naam van DUWO. Deze bevoegdheid is vastgelegd in de procuratieregeling van DUWO. De procuratie heeft onder andere betrekking op het aangaan en goedkeuren van financiële verplichtingen, met inbegrip van contracten met leveranciers.

Budgethouders en overige door het bestuur gemandateerde medewerkers passen deze regeling toe bij het aangaan van verplichtingen. De procuratieregeling van zowel DUWO als de leverancier is vastgelegd in het handelsregister van de Kamer van Koophandel.

5.5 Organisatorische uitgangspunten

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

- Wij houden ons aan wet- en regelgeving.
- Vastgoed Service treedt naar buiten als afzonderlijke entiteit.
- Afwijkingen van de voorgeschreven inkoopprocedure en methode worden gemotiveerd en vastgelegd.
- De selectie- en gunningscriteria worden, inclusief onderbouwing, vastgelegd in het inkoopplan.
- Inkoopplannen boven een bedrag van 100.000 euro moeten worden goedgekeurd door de directie. Bij inkooptrajecten boven de 3.000.000 euro worden inkoopplannen eveneens ter goedkeuring voorgelegd aan de raad van commissarissen (investeringen in het kader van projectontwikkeling op aankoop van bezit behoeven altijd de goedkeuring van de RvC, ongeacht het bedrag.)
- Wij onderbouwen goed waarom een inschrijver de opdracht wel of niet krijgt gegund. Alle inschrijvers, ook de inschrijvers die afvallen, ontvangen de uitleg schriftelijk.
- Definitieve overeenkomsten worden getekend overeenkomstig de geldende procuratieregeling.
- Alle inkooptrajecten worden afgesloten met een evaluatierapportage, zoals opgenomen in het tactisch inkoopproces.

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

6 Juridische uitgangspunten

6.1 Wet- en regelgeving

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

Woningcorporaties worden door de Nederlandse wetgever niet beschouwd als aanbestedende diensten. DUWO past de Aanbestedingswet niet toe. Op die regel zijn twee uitzonderingen:

- als DUWO maatschappelijk vastgoed ontwikkelt
- als DUWO werkzaamheden aanbesteedt in opdracht van een aanbestedingsplichtige organisatie zoals een gemeente.

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

6.2 Algemene beginselen van Aedes Leidraad Aanbesteden

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

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

6.3 Inkoopvoorwaarden

De Algemene Inkoopvoorwaarden van DUWO worden van toepassing verklaard. De verkoop-, leverings- en betalingsvoorwaarden van de leverancier worden altijd uitdrukkelijk van de hand gewezen.