

# ***Inkoop- en aanbestedingsbeleid***

***“Verantwoord handelen”***

## ***Woonstichting VechtHorst***

Status: Vastgesteld door de directeur-bestuurder d.d. 9 oktober 2019

Vastgesteld door het bestuur d.d. 18-6-2019

Ter informatie Raad van Commissarissen d.d. 6 juni 2019

Versie 1.6

# Inhoud

1.0 Inleiding.....	3
2.0 De Aanbestedingswet .....	3
3.0 Inkoopbeleid en aanbestedingsbeleid .....	3
3.1 Doelstellingen van het aanbestedingsbeleid .....	4
3.2 Ondernemingsplan 2016-2020 .....	4
3.2.1 Visie en Missie.....	4
3.3 Relatie ondernemingsdoelstellingen en aanbesteden en gunnen .....	5
3.3 Relatie interne statuten, reglementen en beleidsstukken .....	5
3.3.1 Relatie tot financieel reglement.....	5
3.3.2 Relatie tot investeringsstatuut.....	6
3.3.3 Relatie faserings- en besluitmomenten .....	6
3.3.4 Relatie tot Risicomanagement .....	6
3.3.5 Relatie Algemene verordening gegevensbescherming (AVG) .....	6
3.3.6 Relatie integriteitsbeleid .....	6
3.4 Opdrachtgeverschap .....	7
3.4.1 Regisserend opdrachtgeverschap .....	7
3.5 Belanghouders .....	8
3.6 Inkoop strategien .....	9
3.7 Voorkeur voor regionale partijen/opdrachtnemers .....	10
3.8 (on)afhankelijkheid .....	10
3.9 Selectiecriteria lijst met preferente partijen.....	11
Bijlage 1 Aanbestedingsvormen.....	13
Bijlage 2. Drempelbedragen en de te volgen aanbestedingsvorm .....	14
Bijlage 3. (Bouw)organisatievormen .....	11
Bijlage 4. Selectie van partijen .....	13
Bijlage 5. Gunning .....	14
Bijlage 6. Mandatering (2019).....	15

## 1.0 Inleiding

Woningcorporaties besteden jaarlijks 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.

## 2.0 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.

VechtHorst 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 VechtHorst '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.

## 3.0 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.

In dit inkoop en aanbestedingsbeleid wordt aangegeven hoe VechtHorst **verantwoord wil handelen** en hoe dit in de organisatie wordt geborgd.

Met dit aanbestedingsbeleid uniformeert VechtHorst haar werkwijze rondom aanbesteden en gunnen. Dit geldt voor zowel de eigen organisatie als voor de marktpartijen.

Kernwaarden in het aanbestedingsbeleid zijn:

- Professioneel opdrachtgeverschap;
- Transparantie;
- Objectiviteit;
- Integriteit;
- Doelmatiger besteding van de financiële middelen.

Indien er gegronde redenen zijn, kan er van dit aanbestedingsbeleid worden afgeweken. Het is dan mogelijk het 'pas toe of leg uit-principe' toe te passen. Dit houdt in dat met de juiste motivering van het beleid kan worden afgeweken. Voordat van het aanbestedingsbeleid wordt afgeweken dient dit afgestemd te zijn met de betreffende manager( 4-ogen principe). In de eerst daarop volgende MT-vergadering zal de manager een memo opstellen over de afwijking en een advies voorleggen ter goedkeuring aan de directeur-bestuurder.

### **3.1 Doelstellingen van het aanbestedingsbeleid**

De doelstellingen van het aanbestedingsbeleid zijn:

- Het uniformeren en transparant beschrijven c.q. vastleggen van de werkwijze en te maken keuzes rondom het aanbesteden en gunnen van vastgoed gerelateerde werken en diensten. Dit is voor zowel de eigen organisatie als voor de marktpartijen van toepassing.
- Het vastleggen van uitgangspunten en kaders waarbinnen aanbestedingen moeten worden uitgevoerd. Aan de hand hiervan kan VechtHorst achteraf verantwoording afleggen over haar verrichte aanbestedingen.
- Dat op basis van juiste criteria afwegingen worden gemaakt om een werk of dienst te gunnen.
- Het beheersen van risico's die bij aanbestedingen kunnen optreden.
- Het achteraf kunnen verantwoorden dat aan de hand van het aanbestedingsbeleid is ingekocht.

### **3.2 Ondernemingsplan 2016-2020**

Het doelmatig aanbesteden en uitgeven van de financiële middelen is essentieel voor Vechthorst. Tenslotte staat VechtHorst voor betaalbare woningen en tevreden huurders. Een goede samenwerking met de marktpartijen is hiervoor een belangrijke voorwaarde. Het samenwerken staat ten dienste van het ondernemingsbeleid.

#### **3.2.1 Visie en Missie**

Het aanbestedingsbeleid wordt opgesteld met inachtneming van de missie en visie van VechtHorst.

### 3.3 Relatie ondernemingsdoelstellingen en aanbesteden en gunnen

Relatie tussen ondernemingsdoelstellingen en aanbesteden en gunnen	Betekenis voor aanbesteden en gunnen
<b>Ondernemingsdoelstelling</b>	
Klantgericht en marktgericht werken professioneel onze taken uitvoeren	<p>- Bij de inkoop van werken, diensten en leveringen kijkt VechtHorst niet alleen naar een gunstige prijs, maar vooral naar een goede prijs/kwaliteitverhouding, lage beheerskosten en lage total cost of ownership . Het criterium 'beste prijs/kwaliteit' zal doorgaans als gunningscriterium worden gehanteerd.</p> <p>- Bij de inkoop is naast aandacht voor de kwaliteit en duurzaamheid van de woning ook expliciete aandacht voor klanttevredenheid en klantgericht inkoopcriteria zoals overlast- en hinderbeperking.</p>
Kostenbewust en ondernemend opereren samenwerken	<p>- Vechthorst richt zich in haar inkoop samenwerking op de beste prijs/kwaliteit, waarbij gekeken wordt naar de totale bedrijfsvoering kosten.</p> <p>- VechtHorst heeft diverse inkoopsegmenten benoemd, waarin zij actief wil samenwerken met een beperkt aantal leveranciers.</p>

### 3.3 Relatie interne statuten, reglementen en beleidsstukken

#### 3.3.1 Relatie tot financieel reglement

Dit inkoop en aanbestedingsbeleid sluit aan op het reglement financieel beleid en beheer met name op de hoofdstukken:

#### 1.5 Mandatering

Woonstichting VechtHorst hanteert een mandateringsregeling uitgewerkt in Woonstichting VechtHorst directiereglement.

In deze mandateringsregeling zijn minimaal opgenomen bepalingen ten aanzien van de, door de RvC vast te stellen, bedragen die ten hoogste met een besluit van het bestuur gemoeid mogen zijn zonder dat het onderworpen is aan goedkeuring van de RvC, en de criteria voor die goedkeuring. Dit conform BTiV artikel 104 lid 2 sub e.

#### 2. Interne kaders

In dit hoofdstuk volgen de bepalingen rondom de administratie, de administratieve organisatie, de interne beheersing en governance van Woonstichting VechtHorst en, voor zover het haar verbonden ondernemingen betreft, de administratie, de administratieve organisatie, de interne beheersing en governance van die verbonden ondernemingen.

De hierna volgende bepalingen rondom de administratie, de administratieve organisatie, interne beheersing en governance betreffen ook zaken waarvan Woonstichting VechtHorst de feitelijke uitvoering en inrichting vermoedelijk elders heeft belegd, maar waarvan de wetgever verwacht dat ze expliciet benoemd worden in dit Reglement

## **2.1 Managementinformatie**

De administratie is zodanig ingericht dat op ieder gewenst moment op basis van adequate managementinformatie inzicht kan worden verkregen in de uitkomsten van de te hanteren streefwaarden en prestatie-indicatoren zoals die worden gehanteerd door de toezichthouders en zijn opgenomen in de MJB. Dit conform BTiV artikel 105 lid 1 sub a.

De corporatie stuurt op de streefwaarden en prestatie-indicatoren aan de hand van de viermaands management rapportage. De managementinformatie omvat de volkshuisvestelijke en financiële aspecten die de corporatie hanteert bij de sturing van haar bedrijfsactiviteiten en biedt inzicht in de belangrijkste risico's die de corporatie heeft onderkend, alsmede de maatregelen die zijn genomen ter beheersing van de risico's.

## **2.2 Risicobeheersing**

De beheersing van de financiële risico's maakt onderdeel uit van de reguliere bedrijfsvoering conform BTiV artikel 105 lid 1 sub b.

### **3.3.2 Relatie tot investeringsstatuut**

In dit inkoop en aanbestedingsbeleid wordt er gehandeld conform de uitgangspunten die in het investeringsstatuut zijn benoemd.

### **3.3.3 Relatie faserings- en besluitmomenten**

In dit inkoop en aanbestedingsbeleid wordt ten aanzien van nieuwbouwprojecten gehandeld volgens de regels zoals die zijn opgenomen in het faseringdocument nieuwbouwprojecten en besluitvorming

### **3.3.4 Relatie tot Risicomanagement**

Binnen het risicomanagementbeleid zullen de meest voorkomende risico's rondom inkoop en aanbestedingsbeleid worden benoemd met bijbehorende risicomatrix en riskappetite.

### **3.3.5 Relatie Algemene verordening gegevensbescherming (AVG)**

Per 25 mei 2018 is de privacywetgeving van toepassing.

Indien bij een aanbesteding noodzakelijk is dat er persoonsgegevens van huurders van VechtHorst verstrekt moeten worden aan de opdrachtnemers, zal er gehandeld worden volgens de regels van de AVG.

### **3.3.6 Relatie integriteitsbeleid**

Integriteit is voor VechtHorst een belangrijk uitgangspunt. Het integer handelen wordt niet alleen verwacht van de eigen medewerkers maar ook van de medewerkers van de marktpartijen waarmee wordt samengewerkt.

De te hanteren uitgangspunten zijn:

- In het aanbestedingstraject toetst VechtHorst altijd uitgangspunten voor integriteit zijnde betrouwbaarheid en integriteit van haar potentiële opdrachtnemers. Finale toetsing waaronder de financiële positie vindt plaats op het moment van een voorgenomen gunning.
- Indien nodig vraagt VechtHorst ook van de opdrachtnemers een Verklaring Omtrent het Gedrag (VOG). Een VOG is een verklaring waaruit blijkt dat het gedrag in het verleden geen bezwaar vormt voor het vervullen van een specifieke taak of functie.
- VechtHorst doet een beroep op de verantwoordelijkheid van haar eigen werknemers. Hierbij dient privé en zakelijke belangen strikt gescheiden blijven.

### 3.4 Opdrachtgeverschap

#### Type opdrachtgeverschap

VechtHorst wil in overeenstemming met de Governancecode een professionele aanbesteder en opdrachtgever zijn.

Door middel van de Governancecode waarborgen corporaties effectief toezicht, een transparante inrichting van de organisatie, voortdurende dialoog met belanghouders in hun omgeving en een zorgvuldige omgang met hun klanten.

VechtHorst verstaat verder onder professioneel opdrachtgeverschap het volgende:

- In haar organisatie wordt gestuurd op professioneel en zakelijk opdrachtgeverschap. Het opdrachtgeverschap zal zich de komende jaren steeds meer ontwikkelen naar regisserend opdrachtgeverschap, waarbij VechtHorst minder zelf gedetailleerd voorschrijft maar de markt uitdaagt om met gedegen en innovatieve oplossingen te komen. VechtHorst blijft daarbij verantwoordelijk voor de prestaties naar haar bewoners.

- VechtHorst stuurt op de te leveren prestaties zoals die staan beschreven in het programma van eisen. Die worden eenduidig beschreven, overeengekomen en geborgd. Het aantonen van prestaties is een gezamenlijke taak voor VechtHorst en haar opdrachtnemers. Doel is dat door slim samen te werken de kwaliteit omhoog gaat en de kosten omlaag gaan.

In het professionele opdrachtgeverschap van VechtHorst staan de volgende kernwaarden centraal:

- Als basis geldt wederzijds vertrouwen in elkaar.
- Professionaliteit, verstand van zaken en met een uniforme werkwijze.
- Zakelijkheid en betrouwbaarheid.
- Transparantie.
- Integriteit.
- Oog voor de belangen van de bewoners.
- Kostenefficiëntie (doelmatige besteding van geld).
- Pragmatisme en werkbaarheid.
- Aanspreek- en uitlegbaar op gemaakte keuzes.

VechtHorst is bezig zich door te ontwikkelen als professioneel opdrachtgever. VechtHorst is gericht op het creëren van leermomenten en past hierbij de PDCA cyclus toe. In haar samenwerking stelt VechtHorst zich open voor feedback van marktpartners, onder andere in evaluatiemomenten die ingebouwd zijn in de processen.

Ook is er ruimte voor marktpartijen waarmee VechtHorst geen relatie heeft. Een nieuwe partij moet voor VechtHorst meerwaarde bieden zoals een nieuw concept of verbeterideeën.

#### **3.4.1 Regisserend opdrachtgeverschap**

Regisserend opdrachtgeverschap is één van de manieren om concreet invulling te geven aan professioneel opdrachtgeverschap.

De huidige complexiteit van het bouwproces vraagt vooral om regie van de opdrachtgever. In de praktijk en uit onderzoek is gebleken dat de verschillende bouwpartijen effectiever en efficiënter kunnen werken als de opdrachtgever zich niet inhoudelijk actief met het proces bezighoudt. Een andere rol van opdrachtgever én opdrachtnemer leidt tot besparingen, kortere doorlooptijden, een hogere kwaliteit en een hogere klanttevredenheid.

### 3.5 Belanghouders

#### belanghouders

Het aanbestedingsbeleid is van belang voor diverse belanghouders van VechtHorst.

Actoren	De belangen
Huurders en huurdersorganisaties	Hoe komt VechtHorst aan goede prijs/kwaliteit, betrouwbare marktpartijen en doelmatige besteding van gelden
Marktpartijen	Inzichtelijke werkwijze rondom selectie en gunning en reputatie
Interne organisatie	Aanbestedingen en gunningen zijn bepaald aan de hand van organisatiekeuzes
Gemeentes	Bevorderen van lokale (werkgelegenheid)belangen
Bestuurder en Raad van Commissarissen	Zorgen voor transparante, goed gedocumenteerde beslissingen volgens heldere criteria
Controlerende instanties zoals Autoriteit woningcorporaties, accountants en WSW en interne controller	Controle op naleving van het aanbestedingsbeleid en inzet van de financiële middelen

#### 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 sloop-nieuwbouw)
- Contractonderhoud
- overige producten, diensten en adviezen

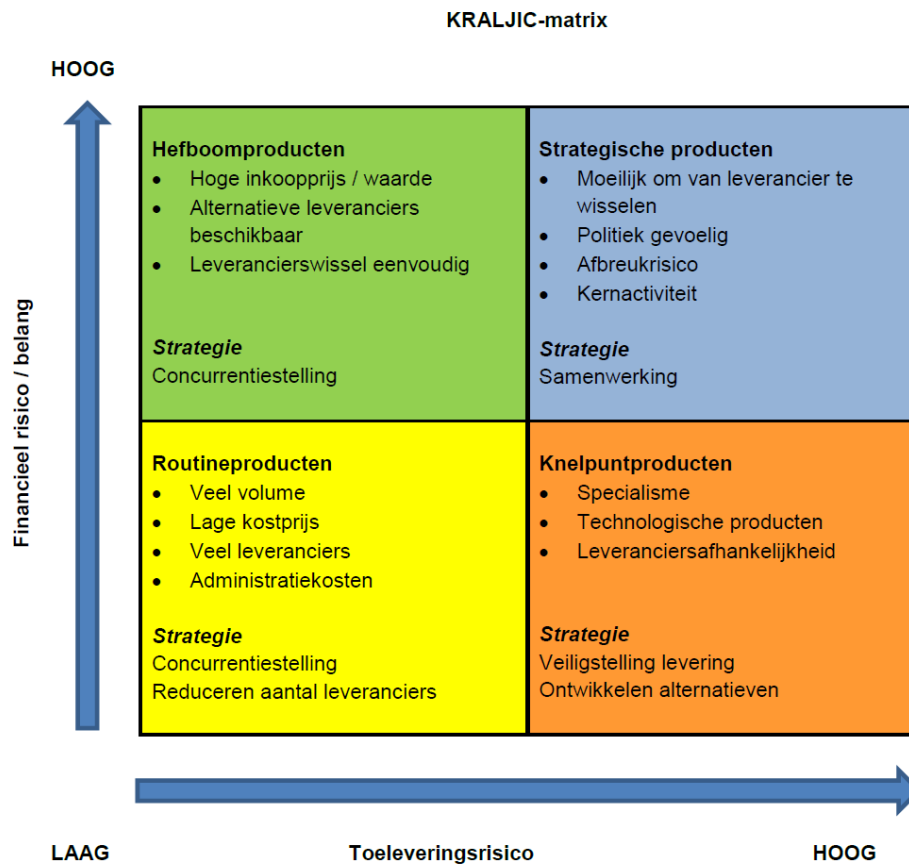
Lopende contracten worden uiteraard gerespecteerd en gerelateerd aan het vigerende aanbestedingsbeleid van 2010. Bij het afsluiten van nieuwe contracten geldt het herziene inkoop- en aanbestedingsbeleid.

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



### 3.6 Inkoop strategien

VechtHorst heeft haar inkoopstromen met betrekking tot vastgoed geanalyseerd en heeft hieruit haar inkoopstrategien benoemd.



Kraljic-matrix	Kenmerken	Strategie
Strategische producten	Inkopen met grotere impact op kosten, klanttevredenheid en/of risico en waarbij het bovendien niet eenvoudig is om van marktpartij te wisselen.	Samenwerken met marktpartij en samen doelen realiseren.
Knelpuntproducten	Producten/diensten met een toeleveringsrisico.	Leveringen zekerstellen, alternatieven zoeken.
Hefboomproducten	Inkopen met relatief grote impact op de kosten en/of de belangrijkste doelen van . Er zijn meerdere aanbieders in de markt beschikbaar.	Marktwerving stimuleren, concurrentie op prijs/kwaliteit.
Routineproducten	Vele, vaak kleinere (standaard) inkopen/producten/diensten. Bewerkelijk voor de organisatie en toch met beperkte impact op kosten, klanttevredenheid of risico.	Beperken aantal marktpartijen, proces vereenvoudigen. Ontzorgen door marktpartijen. Prestatie inkopen.

### **3.7 Voorkeur voor regionale partijen/opdrachtnemers**

VechtHorst heeft als beleid om zoveel mogelijk te werken met regionale partijen/opdrachtnemers waarbij ten aanzien van nieuwbouw dit afhankelijk is van de productvraag. Enerzijds omdat VechtHorst 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 VechtHorst kunnen fungeren. Tot slot draagt het bij aan de doelstelling om CO2-neutraal te worden omdat hiermee het reizen beperkt wordt.

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 jaarlijks 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

### **3.8 (on)afhankelijkheid**

VechtHorst heeft aandacht voor het thema wederzijdse (on)afhankelijkheid. Het is niet verstandig te afhankelijk te zijn van een bepaalde leverancier/ondernemers. Het is evenmin onverstandig wanneer bepaalde leveranciers/ondernemers te afhankelijk zijn van Vechthorst. De enige grote uitzondering hierop betreffen de leveranciers van onze primaire systemen en verzekeringsmaatschappijen. Hier is sprake van een behoorlijke mate van afhankelijkheid van VechtHorst.

### 3.9 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 VechtHorst 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.
Veiligheidsaspecten	Bedrijven dienen aan te tonen, dat zij aan de wet en regelgeving voldoen.
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. VechtHorst heeft klantgericht werken hoog in het vaandel en hecht er veel waarde aan dat personeel goed omgaat met de bewoners.
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 plan vooraf in een aanbestedingsplan wordt vastgelegd. Dit plan maakt onderdeel uit van een fasedocument en wordt ter goedkeuring aan de directeur-bestuurder en volgens de systematiek van het fasedocument aan de RvC ter informatie/goedkeuring 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 en contractonderhoud) kenmerkt zich door een korte doorlooptijd. De huurder wil dat het reparatieverzoek snel wordt verholpen of dat de aangeboden woning snel is te betrekken.

In de raamovereenkomst worden prijsafspraken vastgelegd. Het raamcontract wordt afgesloten voor de duur van één jaar.

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

## **Bijlage 1 Aanbestedingsvormen**

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

*Aanbesteding/opdrachtverstrekking volgens overeengekomen raamovereenkomst met vaste partners*  
Opdrachtverstrekking o.b.v. een vooraf overeengekomen overeenkomst tussen VechtHorst 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.

## **Bijlage 2. Drempelbedragen en de te volgen aanbestedingsvorm**

Drempelbedragen geven de waarde aan waarboven een bepaald type aanbestedingsprocedure moet worden gevolgd. VechtHorst hanteert hierbij de drempelbedragen zoals die in de procuratieregeling zijn opgenomen en jaarlijks worden herijkt.

In bijlage 6 is een overzicht van de mandatering opgenomen ( 2019) conform versie 1.9 procuratieregeling .

### Bijlage 3. (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 fase documenten 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 (planmatig onderhoud)*

Voor de uitvoering van ons planmatig onderhoud hanteren we in principe de traditionele bouworganisatievorm: VechtHorst maakt een werkschrijving van de werkzaamheden die conform de onderhouds-begroting uitgevoerd moeten worden en op basis van deze werkschrijving worden marktpartijen geselecteerd om offerte uit te brengen. De bedrijven staan op de lijst met preferente partijen die voor dat jaar geselecteerd zijn. 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, keukenvervanging, badkamer vervanging, herstellen van voegwerk e.d. Alleen als zich (technisch) complexe zaken voordoen, kan overwogen worden om in bouwteamverband te werken. Bijvoorbeeld: badkamervervanging in combinatie met plattegrondwijziging en asbeststandleidingen verwijderen.

#### *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 VechtHorst; 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)

Bijkomend voordeel van het werken in bouwteamverband is dat de doorlooptijd vaak korter is dan bij het traditioneel aanbesteden 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.

Mocht er na overleg nog steeds een prijsaanbieding liggen die meer dan 5% (richtpercentage) 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. 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 van VechtHorst?. 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.

#### *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.



## Bijlage 4. 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. VechtHorst kan een marktpartij van verdere deelname in de procedure uitsluiten als in ieder geval één van de genoemde situaties zich 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 VechtHorst 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 integriteiten dergelijke.
- Als de marktpartij tweemaal achter elkaar een negatieve evaluatie heeft behaald.

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 indien de opdracht groter is dan € 250.000,00.
- 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 tevoren 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.

## Bijlage 5. Gunning

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 een aantal kwalitatieve gunningscriteria.

## Bijlage 6. Mandatering (2019)

<b>Budgetten en mandaten</b>		
directeur-bestuurder		
A. Manager Finance & Control	Procuratiehouder A.	
B. Manager Vastgoed/wonen	Procuratiehouder B.	
C. Medewerkers	Procuratiehouder C.	
D. businesscontroller	Geen procuratiehouder	
<b>Onderwerp</b>	<b>Drempelbedrag</b>	<b>Procuratiehouder</b>
<b>Woningbezit</b>		
Investerings ten behoeve van de volkshuisvesting ( artikel 7.4.c statuten)	< 1.000.000,00	directeur- bestuurder
Verkrijgen, vervreemden/beëindigen, bezwaren van registergoederen ( artikel 7.4.i statuten)	<500.000,00	directeur- bestuurder
Initiatief fase bestaande en nieuwe voorraad (geven van opdrachten tot een haalbaarheidsstudie)	<25.000,00	B
	< 2.500,00	C
Vorbereidingsfase en uitvoeringsfase sloop/nieuwbouw-, verbeterings-, samenvoegings- en onderhoudsprojecten (het aanvragen van subsidies en vergunningen, doen van aanbestedingen, sluiten van (samenwerkings)-overeenkomsten).	<25.000,00	B
	<2.500,00	C
<b>Financiële Zaken</b>		
Leningen u/g of o/g en beleggingen (aangaan van contracten, continueren van contracten, renteconversies, beleggingen en derivaten).		directeur- bestuurder/RvC/Auditcomm.
Betalingsopdrachten aan banken(minimaal 2 handtekeningen)		A en directeur- bestuurder
<b>Huur- en overige beheerzaken</b>		
Huurovereenkomsten (sluiten, beheren en beëindigen van huurcontracten).		C
Overige (rechts)handelingen in het kader van de verhuur/ het gebruik	< 25.000,00	B
	< 2.500,00	C
Klachten-, mutatie-, planmatig onderhoud (aanbestedingen en sluiten van (standaard)contracten met leveranciers)	< 25.000,00	B
	< 2.500,00	C
Materiaalinkopen voor de eigen onderhoudsdienst	< 25.000,00	B
	< 2.500,00	C
(Samenwerkings)overeenkomsten op het gebied van leefbaarheid		directeur- Bestuurder
(Samenwerkings)overeenkomsten op het gebied van WMO	< 25.000,00	B
	< 2.500,00	C
Samenwerking met andere rechtspersonen		directeur- bestuurder
<b>Juridische zaken</b>		
Civiele rechtszaken (Aanspannen, voeren, beëindigen of voorkomen van rechtsgedingen, het nemen van alle maatregelen, zowel in als buiten rechte, het doen wat nodig is ter voorkoming van verjaring en verlies van recht of bezit).		directeur- bestuurder
Bestuursrechtszaken (Het indienen van bezwaar- en beroepschriften en het doen van verzoeken tot schorsing of voorlopige voorzieningen)		directeur- bestuurder
<b>Organisatie</b>		
Eigen werkapparaat (Het sluiten en beëindigen van overeenkomsten betreffende de aanschaf en lease en onderhoud van bedrijfsgoederen)	< 25.000,00	A, B
	< 2.500,00	C
(Samenwerkings)overeenkomsten ten aanzien van het aangaan en beheren van verzekeringen	< 25.000,00	A
Sponsorbijdragen of donaties (evt. niet op het terrein van volkshuisvesting)		directeur- bestuurder
Werving tijdelijk personeel, uitvoering arbeidsovereenkomsten en vakantiewerk	< 25.000,00	A, B
Het werven van nieuw personeel, aangaan, uitvoeren en beëindigen van arbeidsovereenkomsten (met uitsluiting van de salaris-uitbetalingen)		directeur- bestuurder
Kwijting van vorderingen ( zittende en vertrokken huurders)	< 25.000,00	A, B
<b>Externe advisering</b>		
	< 25.000,00	A, B
	< 2.500,00	C