



LAURENTIUS
Samen voor een thuis

INKOOPBELEID

Versie: 1.1

Van toepassing op de toegelaten instelling

Verantwoordelijk: Manager Vastgoed

Revisiedatum: 14 juni 2022

Documentnummer: 1.1

Vastgesteld door de directeur-bestuurder op: 14 juni 2022

Gehoord het managementteam op: 14 juni 2022

Goedgekeurd door de raad van toezicht op: 21 juli 2022



Inhoud

1. Inleiding	3
1.1. Leeswijzer	3
1.2. Doelstelling Inkoopbeleid	4
1.3. Positionering Inkoopbeleid	4
1.4. Definitie en reikwijdte	4
1.5. Vaststelling	5
2. Algemene uitgangspunten en randvoorwaarden	6
2.1. Ondernemingsplan Samen Dichterbij.....	6
2.2. Inkoopdoelstellingen	6
2.3. Inkoopjaarplan en verantwoording	7
3. Inkooporganisatie	8
3.1. Rollen	8
3.2. Contractmanagement.....	9
3.3. Leveranciersmanagement	9
4. Uitgangspunten	10
4.1. Ethische en ideële uitgangspunten	10
4.2. Integriteit	10
4.3. Goed opdrachtgeverschap	11
4.4. Economische uitgangspunten	12
4.5. Drempelbedragen	13
4.6. Procuratieregeling	14
4.7. Organisatorische uitgangspunten	14
5. Juridische uitgangspunten	15
5.1. Wet- en regelgeving	15
5.2. Algemene beginselen van Aedes Leidraad Aanbesteden	15
5.3. Algemene inkoopvoorwaarden	15

1. Inleiding

Laurentius koopt goederen en diensten in en treedt hiermee op als opdrachtgever. Als professioneel opdrachtgever, willen we intern en extern laten zien wat onze beleidskaders zijn. Dat zorgt voor duidelijkheid over verantwoordelijkheden binnen de organisatie en inzicht in protocollen en processen, waaronder procuratie- en mandaatregelingen.

‘Opdrachtgeverschap’ wil voor Laurentius zeggen dat we externe partijen de opdracht geven voor het uitvoeren van werkzaamheden. Professioneel opdrachtgeverschap betekent dat we de manier van samenwerken met opdrachtnemers bewust vormgeven. Die samenwerking moet maximaal bijdragen aan onze organisatiedoelstellingen, de dienstverlening aan huurders en aan de relatie met stakeholders. Daarbij moet het inkoopbeleid bijdragen aan de wendbaarheid van de organisatie.

Daarom is de inkoopfunctie van groot belang. Hoe professioneler de inkoop plaatsvindt, des te meer maatschappelijk rendement we kunnen genereren. Inkoop is dus essentieel voor het goed kunnen uitvoeren van de kernactiviteiten en de kwalitatieve en financiële processen binnen Laurentius. Dit beleid voor professioneel opdrachtgeverschap en inkoop beschrijft de kaders en de spelregels bij het uitvoeren van inkoop. Daardoor draagt dit beleid bij aan onze organisatiedoelstellingen en een betere risicobeheersing. We streven daarbij om zoveel mogelijk aan te sluiten op de standaarden van Aedes.

Jaarlijks koopt Laurentius voor meerdere miljoenen euro’s aan diensten, werken en leveringen in. We zijn ons bewust dat deze uitgaven optimaal ingezet moeten worden voor de doelgroepen voor wie we werken, onze bewoners. Dit bedrag aan inkoop wordt voor een belangrijk deel geïnvesteerd in nieuwbouw, renovatie en maatregelen die wij hebben afgesproken in de prestatieafspraken met gemeenten en HKL. Daarnaast worden ook diensten ingekocht op het gebied van onder meer automatisering, inhuur, schoonmaak en advies. Kortom: het inkooppakket van Laurentius 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 bewoner belangrijk vindt en wat past bij Laurentius als organisatie. Het moet praktisch uitvoerbaar zijn. Dit alles draagt bij aan de noodzaak tot het opstellen van een beleid op gebied van inkoop.

1.1. Leeswijzer

Na de inleiding (hoofdstuk 1) wordt de relatie beschreven tussen het ondernemingsplan en het inkoopbeleid (hoofdstuk 2). Aansluitend wordt omschreven hoe onze inkoop intern is georganiseerd (hoofdstuk 3). Vervolgens worden meerdere uitgangspunten beschreven die leidend zijn bij het doen van inkopen (hoofdstuk 4 en 5). Tot slot wordt aandacht gegeven aan meerdere juridische uitgangspunten (hoofdstuk 6). Achteraan dit beleid zijn drie bijlagen bijgevoegd: 1) de Algemene Voorwaarden, 2) de richtlijnen voor Vastgoed (werken, alsmede advieskosten rondom vastgoed) en 3) de richtlijnen voor secundaire inkopen, inclusief inkoop van energie, en 4) de richtlijnen voor Verhuur.

1.2. Doelstelling Inkoopbeleid

De directeur-bestuurder en de raad van toezicht hebben een visie op opdrachtgeverschap en het beleid van aanbestedingen. Dit inkoopbeleid onderschrijft de beginselen van inkopen; namelijk gelijke behandeling, objectiviteit, transparantie en proportionaliteit.

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 hiermee goed afgestemd op de strategische doelstellingen en organisatiedoelstellingen zoals die staan in het ondernemingsplan: Samen Dichterbij.

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 Laurentius geïnformeerd over onze uitgangspunten en is het beleid een handvat voor professionele samenwerking bij inkooptrajecten.

1.3. Positionering Inkoopbeleid

Het inkoopbeleid is de verbinding tussen het ondernemingsplan: Samen dichterbij en de inkoopdoelstellingen. De uitgangspunten op inkoopgebied zijn in dit document beschreven.

Het inkoopbeleid is van toepassing voor iedere afdeling binnen Laurentius. Tegelijkertijd zien we dat de processtappen per afdeling kunnen verschillen, immers: een inkoopproces voor een bouwkundig project kan anders lopen dan de inkoop van kantoorbenodigdheden. Om die reden hebben we ter aanvulling op dit beleid aparte richtlijnen geschreven. Die zijn in de bijlagen van dit beleid toegevoegd. Ook zijn de algemene inkoopvoorwaarden als bijlagen bijgevoegd. Dit inkoopbeleid is hiermee het centrale document dat vigerend is voor inkopen door Laurentius.

De situatie kan zich voordoen dat er diensten of werken samen worden ingekocht met een andere partij. In dat geval dient het gedeelte dat door Laurentius wordt bijgedragen/ingekocht te voldoen aan het inkoopbeleid. Bijvoorbeeld: met drie corporaties wordt een persoon ingehuurd voor € 30K waarbij de kosten recht evenredig wordt verdeeld. In dat geval dient een bedrag van € 30K/3=€ 10K als uitgangspunt gehanteerd te worden voor de verdere toetsing aan het inkoopbeleid.

1.4. 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 inkopen van Laurentius. Hieronder valt de inkoop van onder andere onderhoud, nieuwbouw, renovatie en sloop, en ook alles wat nodig is voor de bedrijfsvoering van de corporatie (secundaire inkoop);
- Betreft alle relaties die wij aangaan met leveranciers, waaronder ook aannemers;
- Geldt voor alle opdrachtvormen: zowel raamovereenkomsten, contracten, afspraken over investeringen, ketensamenwerking et cetera.

De volgende processen vallen in ieder geval onder het inkoopbeleid:

- Onderhouden eenheden (DO/NPO/PO);
- Proces Ontwikkelen Eenheden;
- Verhuren eenheden (uitvoeren inspectie);
- Inkopen, leveren en verrekenen servicekosten;
- Secundaire inkoop (goederen die ondersteunend zijn voor het bedrijfsproces).

Treasuryactiviteiten vallen niet onder het inkoopbeleid, immers er is hiervoor apart beleid geformuleerd gezien het strikte wettelijke kader en het belang voor de continuïteit van de bedrijfsvoering. Zie hiervoor het Financieel reglement, treasurystatuut en treasuryjaarplan.

1.5. Vaststelling

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. Omwille van de wendbaarheid kan het nodig zijn om frequenter bij te sturen. Het inkoopbeleid wordt vastgesteld door de directeur-bestuurder, en ter goedkeuring voorgelegd aan de raad van toezicht. Laurentius plaatst haar inkoopbeleid en algemene inkoopvoorwaarden (zie bijlage 1) op haar website. Het inkoopbeleid gaat ter goedkeuring naar zowel de directeur-bestuurder als de raad van toezicht. De richtlijnen opgenomen in bijlage 2,3 en 4 kunnen omwille van de wendbaarheid frequenter worden aangepast als er aanleiding toe is. Deze worden alleen ter goedkeuring aan de directeur-bestuurder aangeboden en zijn uitsluitend voor intern gebruik.

2. Algemene uitgangspunten en randvoorwaarden

2.1. Ondernemingsplan Samen Dichterbij

Op 16 juni 2020 werd het Ondernemingsplan 2021-2024 Samen Dichterbij definitief vastgesteld. Daarbij ligt de focus op de volgende vijf resultaatgebieden: 1) werken aan duurzaam wonen, 2) passende dienstverlening voor onze bewoners, 3) zorgen voor het woongeluk van bewoners, 4) wendbare organisatie en 5) volgend in digitalisering en technologie. Daarbij zijn er ook meerdere trends benoemd die invloed hebben op inkoop, denk bijvoorbeeld aan verduurzaming, ketensamenwerking en de toename in regeldruk. Het inkoopbeleid raakt zowel de trends als resultaatgebieden.

Het ondernemingsplan is het fundament van de organisatiestrategie. Het beschrijft de organisatie, de bestaansreden en het toekomstbeeld. Het inkoopbeleid wordt afgeleid van de organisatiestrategie en is een set van afspraken en uitgangspunten die ondersteunend zijn aan het ondernemingsplan. Dat maakt het inkoopbeleid een bepalend document in het wel of niet halen van de ondernemingsdoelstellingen.

Wij geven uitvoering aan het inkoopbeleid door:

- Op organisatieniveau keuzes te maken (strategisch);
- Processen in te richten op tactisch niveau (inkoopfase);
- Het operationele inkoopproces 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

Als inkopende partij zorgen we ervoor dat alle middelen transparant en efficiënt worden ingezet. Daarbij is Laurentius 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 hanteren we de volgende richtinggevende inkoopdoelstellingen:

- We kopen in tegen de meest optimale prijs-kwaliteitverhouding door een transparante selectie op kwaliteit en kosten van de meest geschikte leveranciers. Met kwaliteit wordt primair bedoeld op de mate waarin het bijdraagt aan de klanttevredenheid op zowel korte als lange termijn. Ook duurzaamheid en technische oplossing kan deel uitmaken van kwalitatieve beoordeling. De definitie van kwaliteit hangt af van het type vraagstuk.
- Wij borgen de marktconformiteit van onze uitgaven door, daar waar nodig, meervoudig onderhands aan te besteden en inkoopvolumes zo veel mogelijk te bundelen. Ook door in bepaalde gevallen een extern kostenadvies in te winnen;
- Bij belangrijke bedrijfsprocessen die de bewoner 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 bewoner;
- We zijn een professionele opdrachtgever. We borgen een 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;
- Laurentius heeft de keuze gemaakt om invulling te geven aan ketensamenwerking. Dat betekent dat er in een vroeg stadium van een proces al contact wordt gelegd, om ervoor te zorgen dat de externe keten (aannemer, adviseurs, et cetera) aangehaakt wordt. Dit zal leiden tot een voorspelbaarder, maar ook sneller proces. Deze samenwerkingsverbanden worden vooral aangegaan op het gebied van planmatig onderhoud, energetische opgave en nieuwbouw. Bij deze samenwerkingsverbanden worden afspraken gemaakt over kwaliteit, dienstverlening en eenheidsprijzen.

Het behalen van deze inkoopdoelstellingen heeft directe invloed op de beheersing van bedrijfslasten, professioneel opdrachtgeverschap, procesoptimalisatie, innovatie en de tevredenheid van bewoners van Laurentius. In paragraaf 4.3, 4.4 en 4.7 wordt dit nader toegelicht.

2.3. Inkoopjaarplan en verantwoording

Door te werken aan de doorontwikkeling c.q. implementatie van onderstaande instrumenten de komende jaren, borgen we het realiseren van de gestelde inkoopdoelstellingen op termijn. Volledigheidshalve wordt hierbij opgemerkt dat deze instrumenten op dit moment (2022) nog niet operationeel zijn en dat er gewerkt wordt aan concretisering hiervan. Deze paragraaf (2.3) moet daarom meer gezien worden als ontwikkelingsdoelen voor het inkoopbeleid, dan het feitelijke vigerende beleid. Ook dient nader bepaald te worden waar en hoe deze acties belegd gaan worden.

Inkoopjaarplan

In het inkoopjaarplan staan de concrete acties voor het komende jaar beschreven, gericht op het realiseren van de inkoopdoelstellingen uit paragraaf 2.2. Het plan wordt goedgekeurd door bestuur het managementteam gehoord hebbende. Een spendanalyse, is een vast onderdeel van het inkoopjaarplan. De voortgang van het inkoopjaarplan wordt elk half jaar vastgelegd. Het borgen van deze cyclus heeft een directe invloed op de gestelde ambities wat betreft het inkoopgroeimodel, professioneel opdrachtgeverschap, procesoptimalisatie en de beheersing van de bedrijfslasten van Laurentius.

Spendanalyse

De spendanalyse geeft inzicht in de omvang en samenstelling van de inkoopuitgaven. Hierbij zijn leveranciers ingedeeld op basis van soort inkoopcategorie. De uitkomsten van de analyse geven inzicht in de samenhang tussen de bestedingen van verschillende afdelingen en de noodzaak van het al dan niet aanbesteden van inkooppakketten. Ook is het de basis voor het opstellen van de inkoopkalender. Op grond van de resultaten van de spendanalyse verbeteren wij de inkoopprocessen. De spendanalyse dient minimaal eens in het jaar te worden opgesteld en ter informatie aangeboden aan het MT en bestuur. De rapportage wordt gebruikt voor monitoring en bevat conclusies en aanbevelingen voor het komende inkoopjaarplan. Zie ook leveranciersmanagement, paragraaf 3.3.

3. Inkooporganisatie

Het goed inrichten van de inkooporganisatie heeft een directe invloed op de gestelde ambities met betrekking tot het inkoopgroeimodel, professioneel opdrachtgeverschap, procesoptimalisatie en contract- en leveranciersmanagement van Laurentius. Er is binnen Laurentius geen centrale afdeling Inkoop. De inkoop wordt gedaan door meerdere functionarissen. In het vastgestelde procuratieschema staat weergegeven wat de hoogte van het te accorderen bedrag is per de hoogte weergegeven per functionaris . Omdat er vele manieren zijn om de inkoop te organiseren, benoemen wij de rollen die we hierbij onderkennen.

3.1. Rollen

De inkoper (bijvoorbeeld een projectleider vastgoed, of een medewerker personeelszaken) is eindverantwoordelijke voor het inkoopproces en rapporteert hierover. Dat gebeurt als volgt:

- Voor Vastgoed via de Tertiaalrapportage (weergave prognoses versus realisatie vanuit Dynamics Empire);
- Voor inleen (Personeelszaken) via een kwartaalupdate aan het MT;
- Voor Secundaire inkoop (regie Bedrijfsvoering) per jaar via de spendanalyse (vanaf 2024).

De functionaris is hiermee contracteigenaar en beheert het contract en zorgt ervoor dat contractuele afspraken worden nagekomen. Ook is de contracteigenaar verantwoordelijk voor leveranciersevaluaties. Als er sprake is van een raamovereenkomst (langlopend en jaaroverstijgend) dan is er sprake van de volgende rollen:

1. *Contractbeheerder*: Contractbeheer is het administratieve proces om alle contracten te registreren en mutaties te verwerken tijdens de looptijd.
 - Bijvoorbeeld: Voor de raamovereenkomsten gericht op vastgoedonderhoud (zoals mutatieonderhoud) is dit belegd bij de medewerker Vastgoed.
2. *Contracteigenaar*: De contracteigenaar beheert het contract en zorgt ervoor dat contractuele afspraken worden nagekomen. Ook is de contracteigenaar verantwoordelijk voor leveranciersevaluaties.
 - Bijvoorbeeld: in geval van DO-werkzaamheden (zoals reparatie) is dit de Teamleider DO/Verhuur, en in geval van PO-projecten is dit de projectleider vastgoed.
3. *Contractmanager*: het managen van de gecontracteerde prestaties van de leverancier. Dit op aangeven en in samenspraak met de contracteigenaar.
 - *Bijvoorbeeld*: in geval van een ICT-contract is dit de Senior medewerker ICT.

Het komt bij contracten voor dat één persoon meerdere rollen vervult. Na vaststelling van het inkoopbeleid wordt er een contractregister gemaakt, waarin alle contracten staan weergegeven met daarin aangegeven bij welke functionaris de rol van contractmanager, -eigenaar, en -beheerder is belegd. Als voorbeeld:

Contract	Contractmanager	Contracteigenaar	Contractbeheerder
DO/MO De Kok	Contractmanager vastgoed	Teamleider dagelijks onderhoud en verhuur	Medewerker vastgoed
Et cetera			



3.2. Contractmanagement

Met goed contractmanagement wordt bereikt dat wij risico's minimaliseren, kosten verlagen, kwaliteit van de dienstverlening aan onze bewoners 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*.

Binnen Laurentius heeft één collega de functie van contractmanager. In deze functie is hij verantwoordelijk voor de raamcontracten die betrekking hebben op onderhoud en beheer van ons vastgoed en buitenruimten. Dit betekent dat de rol van contractmanager van andere contracten bij andere functies is ondergebracht.

3.3. Leveranciersmanagement

Laurentius koopt veel in en is daardoor afhankelijk van leveranciers. Wij voeren de regie over deze uitbestede activiteiten. Leveranciersmanagement is daarbij een belangrijke activiteit. 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. De komende jaren zullen we het leveranciersmanagementbeleid verder gaan uitwerken.

4. Uitgangspunten

4.1. Ethische en ideële uitgangspunten

De maatschappelijke en ethische uitgangspunten hebben een directe invloed op professioneel opdrachtgeverschap.

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 bewoners van Laurentius, maar ook leveranciers worden aangemoedigd om hun steentje bij te dragen aan onze maatschappelijke uitgangspunten.

1. Klanttevredenheid:

We doen het voor onze bewoners. De service aan hen staat bovenaan. Denk hierbij aan de resultaatgebieden vanuit het ondernemingsplan zoals woongeluk en passende dienstverlening. Hierbij gaat speciale aandacht uit naar kwetsbare doelgroepen, ouderen, zorgvastgoed et cetera. De inkoop dient bij te dragen aan de bedoeling: 'samen voor een thuis'.

2. Duurzaamheid (incl. klimaatadaptatie, circulariteit en biodiversiteit).

Energiebesparende maatregelen zijn goed voor de portemonnee van onze bewoners, het wooncomfort, de waarde van onze woningen en het klimaat. Duurzaamheid is één van de corporatiedoelstellingen. 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. Bij het maken van de overeenkomsten met leveranciers onderzoeken we waar mogelijkheden zijn voor afspraken en verplichtingen over duurzaamheid.

3. 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. Bij het maken van de overeenkomsten met leveranciers onderzoeken we waar mogelijkheden zijn voor afspraken en verplichtingen over social return.

4.2. Integriteit

Informatie

- Wij gaan 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 Laurentius gebaseerd op feiten en heldere criteria. Hiermee vermijden wij elke vorm van belangenverstrengeling en/of wederkerigheid, oneigenlijke beïnvloeding, discriminatie, vriendjespolitiek of de schijn daarvan;
- Vertrouwelijke informatie van (potentiële) opdrachtnemers gebruiken wij alleen voor het doel waarvoor deze informatie is bestemd. Onze opdrachtnemers maken geen misbruik van de van ons verkregen vertrouwelijke informatie en dat geldt ook voor ons;
- Wij handelen onpartijdig. Wij zorgen ervoor dat voor alle (potentiële) opdrachtnemers dezelfde procedures gelden, dat zij gelijke toegang tot informatie hebben en dat geen vermenging plaats vindt met oneigenlijke belangen;
- Indien nodig vanuit wet- en regelgeving (denk aan AVG) sluiten we verwerkingsovereenkomsten af.



Belangen

- Wij passen functiescheiding toe bij het enerzijds inkopen en het anderzijds 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;
- Wij hebben respect voor de positie en de belangen van de opdrachtnemers en gaan er van uit dat zij onze positie en belangen als opdrachtgever respecteren en ondersteunen. Wij betrachteren geheimhouding tegenover derden over vertrouwelijke bedrijfsaangelegenheden, voor zover dit niet in strijd is met een wettelijke plicht tot openbaarmaking;
- Medewerkers leven de vastgestelde integriteitscode en meldingsregeling na. Deze zijn te vinden op ons intranet;
- Laurentius werkt alleen samen met ondernemers die van onbesproken gedrag zijn en waarbij geen twijfel is over de integriteit van de ondernemer(s). Eventueel kan er aanvullend worden gevraagd naar een VOG (Verklaring Omtrent Gedrag);
- Privé en zakelijke relaties dienen van elkaar gescheiden te zijn en relaties met samenwerkingspartners dienen altijd gericht te zijn op gemeenschappelijke zakelijke belangen. Ook vermijden wij de schijn van individuele bevoordeling.

Bescherming informatie van ondernemers

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

Gelijke behandeling marktpartijen

- Er vindt een zorgvuldige selectie plaats van partijen die wij uitnodigen voor het uitbrengen van een onderhandse offerte. Alle uitgenodigde partijen krijgen gelijktijdig dezelfde informatie. Ook tussentijdse informatie verstrekken wij aan alle partijen;
- We maken de gunningscriteria vooraf bekend;
- Van elke prijsaanbieding m.b.t. inkoop van vastgoed- en grote onderhoudsprojecten maakt Laurentius intern een proces-verbaal. Op verzoek mogen de inschrijvers dit proces-verbaal op kantoor inzien;
- In de richtlijnen wordt hier nader op ingegaan.

Governancecode woningcorporaties

Als lid van Aedes hebben we ons gecommitteerd aan de *Governancecode woningcorporaties*. Bestuur en raad van toezicht 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. Volledigheidshalve wordt opgemerkt dat Laurentius niet aanbestedingsplichtig is, om die reden zullen weliswaar de beginselen gerespecteerd worden maar zullen er geen/weinig openbare inkooptrajecten plaatsvinden.

4.3. Goed opdrachtgeverschap

Als maatschappelijke onderneming streven we 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 bewoners. 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*);
- Indien Laurentius een opdracht verleent, doet zij dit door middel van een schriftelijke opdracht. Alleen spoedeisende zaken kunnen mondeling opgedragen worden met daarna een schriftelijke bevestiging;
- Wij wekken verwachtingen die we kunnen waarmaken en houden ons aan de gemaakte afspraken. Wij verlangen dit ook van onze opdrachtnemers;
- Wij verstrekken vooraf alle relevante en ons ter beschikking staande informatie die nodig is voor het doen van een aanbieding op ons verzoek. Wij borgen de betrouwbaarheid en kwaliteit van de door ons ter beschikking gestelde informatie. Wij verwachten dit ook van de potentiële opdrachtnemers;
- Wij geven vooraf duidelijk aan hoe wij selecteren en welke criteria voor de opdracht van belang zijn. Bij afwijzingen geven wij de betreffende inschrijver op verzoek aan waarom wij geen gebruik maken van de aangeboden diensten. Wij streven naar helderheid vooraf bij de opdrachtverstrekking. Onduidelijkheden en verschillen van inzicht over contractafspraken bespreken wij open en zakelijk met elkaar. Wij geven potentiële opdrachtnemers vooraf duidelijkheid omtrent hun positie bij vervolgoopdrachten, in hetzelfde of in een vergelijkbaar project. Wij gaan er daarbij vanuit dat voorkennis strijdig is met eerlijke concurrentie indien daardoor andere aanbieders minder kans hebben om een vervolgoopdracht te verwerven;
- Vooruitlopend op de feitelijke inkoop kiezen we een contractvorm die past bij de aard en omvang van het werk. Dat wordt bepaald door de inkoper zelf, rekening houdende met het voorliggend inkoopbeleid en eventuele bestaande/lopende overeenkomsten;
- Wij zullen de wijze waarop de opdrachtnemer en wij onze rol invullen samen tussentijds en na afloop met de opdrachtnemer evalueren bij inkoop van vastgoed- en onderhoudsprojecten. Daarnaast willen wij los van projecten met opdrachtnemers kennis en ervaring uitwisselen om de professionaliteit van opdrachtgevers en opdrachtnemers te verbeteren. We geven over en weer tijdige en eerlijke feedback, met als doel om samen te groeien;
- Bedrijven dienen een aantoonbaar goed betaalgedrag te hebben aangaande betaling van sociale premies en belastingen. Eventueel kan dit door de inkoper gecontroleerd worden;
- Van alle voor Laurentius werkende bedrijven (sec bij Werken) verlangen wij eens per jaar een verklaring omtrent afdracht van WKA gegevens. Afdeling Financiële administratie controleert deze gegevens per kwartaal en geeft aan wanneer bedrijven achterlopen met het sturen van deze WKA gegevens. Eens per jaar overleggen afdeling Financiële administratie en contractmanager (rol), bij welke opdrachtnemers de WKA verklaringen voor het nieuwe jaar opgevraagd moeten worden (groslijst).

4.4. Economische uitgangspunten

- Wij streven altijd naar marktconforme prijzen. Dit wordt (deels) gerealiseerd door optimaal gebruik te maken van marktwerking en ondernemers onderling te laten concurreren;
- Wij willen een goed of dienst inkopen 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. Dat sluit ook beter aan bij de gedachte van ketensamenwerking;
- Selectiecriteria en geschiktheidseisen worden per inkooptraject bepaald en zijn afhankelijk van de relevantie voor de opdracht;
- De medewerkers van Laurentius kiezen zorgvuldig samenwerkingspartners. De selectie van de uit te nodigen ondernemers vindt plaats aan de hand van objectieve criteria op het gebied van vakbekwaamheid, economische, financiële en organisatorische draagkracht, kwaliteit of milieubeheer en gerelateerd aan de aard en omvang van de opdracht. Ervaringen bij vorige opdrachten wegen wij mee;



- In het kader van proportioneel handelen stellen we 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;
- Laurentius hecht waarde aan voorspelbaarheid, marktconformiteit en innovatie.

4.5. Drempelbedragen

Met drempelbedragen (zie richtlijnen Vastgoed, richtlijnen secundaire inkoop, richtlijnen inhuur) heeft Laurentius vastgesteld bij welk bedrag wij welke stappen volgen. Deze bedragen worden separaat opgenomen in de richtlijnen. In deze richtlijnen staat wanneer welk proces gevolgd moet worden bij een verwachte prijs van bijvoorbeeld € 10.000 ex btw of € 250.000,- ex btw.

Jaarlijks worden de drempelbedragen in de richtlijnen, indien nodig, aangepast. Het initiatief hiervoor kan worden aangedragen bij de Manager Vastgoed. In overleg wordt bepaald of er door de Manager Vastgoed een voorstel bij het MT wordt ingediend ter aanpassing van een richtlijn. Als de procedure niet aansluit bij het type inkoop, de basisstrategie of de marktomstandigheden, is het mogelijk af te wijken van de voorgeschreven inkoopprocedure. De manager of directeur-bestuurder is op basis van het procuratieschema eindverantwoordelijk voor afwijkingen en geeft hierop schriftelijk of digitaal akkoord (bijvoorbeeld via een gunningsvoorstel). Afwijking is alleen in één (of meer) van de volgende situaties toegestaan:

1. Dwingende spoed als gevolg van onvoorziene (markt)omstandigheden (bijvoorbeeld als het gaat om veiligheid);
2. Opdrachten die om artistieke, exclusieve, technische of specialistische redenen slechts aan één leverancier kunnen worden toevertrouwd (bijvoorbeeld liften of andere specifieke installaties);
3. Als de keuze voor een andere leverancier onaanvaardbaar hoge kosten of (technische/organisatorische) moeilijkheden met zich mee zou brengen;
4. Indien een inkoop een vervolg is op een vergelijkbaar type inkoop die vlak ervoor tevens is gerealiseerd, waardoor het efficiënt is om hierop verder te bouwen omdat partijen goed op elkaar zijn afgestemd en de klanttevredenheid goed is. Dit kan gezien worden als een zogenaamde herhalende offerte.

Bovenstaande situaties hoeven zich niet allemaal tegelijkertijd voor te doen. Eén situatie is voldoende om af te wijken en voor te leggen aan de leidinggevende. In de richtlijnen staat weergegeven in hoeverre een onderbouwing van de gunning nodig is.

Overkoepelende raamovereenkomsten.

Laurentius heeft met verschillende leveranciers een centrale raamovereenkomst afgesloten. Dat geldt zowel voor Vastgoed (bijvoorbeeld een DO-contract) als niet-vastgoed (bijv met onze jurist). Voor deze raamovereenkomst geldt een uitzondering op de regeling voor drempelbedragen, wat betekent dat bij opdrachten met deze partijen een 1-op-1 gunning/verlenging¹ van aanvullende of andere werkzaamheden (zoals een ander project) kan plaatsvinden. Dat kan gunningen betreffen die zich zowel binnen als buiten de scope van de bestaande raamovereenkomst bevinden.

Als voorbeeld: gebiedsaannemer A is verantwoordelijk voor mutatie- en reparatie-onderhoud in een bepaald gebied. Indien we planmatige werkzaamheden willen uitvoeren in dit gebied in bouwteamverband bij een ander project, dan is het logisch en toegestaan om dit met deze aannemer op te pakken. De reden hiervoor is dat het een bestaande samenwerking is waarbij partijen op elkaar zijn ingespeeld, plus het feit dat de gebiedsaannemer het bezit technisch goed kent.

¹ Gunning: het gunnen van extra/aanvullende werkzaamheden. Verlengen: het verlengen van de contractduur van het onderliggende contract.
Inkoopbeleid – juli 2022

Deze gecontracteerde partijen staan op een lijst van goedgekeurde leveranciers (de zogenaamde longlist). Dat wordt gedaan en beheerd door Finad. Collega's kunnen aan deze leveranciers rechtstreeks opdrachten verstrekken. De bevoegdheden op basis van de procuratieregeling zijn voor het verstrekken van deze opdrachten van toepassing. Zie de richtlijnen of een verdere onderbouwing (bijvoorbeeld marktconformiteit) nodig is.

4.6. Procuratieregeling

Uit de procuratieregeling volgt wie bevoegd zijn tot handelen (tekenbevoegd) uit naam van Laurentius. De procuratieregeling 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 Laurentius als de leverancier is vastgelegd in het handelsregister van de Kamer van Koophandel. De inkoper blijft altijd binnen zijn procuratie en zoekt anders de aangewezen collega (bijv manager) op met een hogere procuratie.

4.7. Organisatorische uitgangspunten

Bij het inkopen en aanbesteden hanteren wij de volgende organisatorische uitgangspunten:

- Wij houden ons aan wet- en regelgeving;
- Afwijkingen van de voorgeschreven inkoopprocedure en methode worden gemotiveerd en vastgelegd;
- De selectie- en gunningscriteria worden, inclusief onderbouwing, vastgelegd in het inkoopplan;
- Bij inkooptrajecten boven de € 3.000.000,- exclusief BTW worden inkopen eveneens ter goedkeuring voorgelegd aan de raad van toezicht. Indien de goedkeuring boven de € 3.000.000,- ex btw geborgd is middels bijvoorbeeld een RvT-besluit, dan kan de directeur Bestuurder ondertekenen;
- Alle grote inkooptrajecten worden in principe afgesloten met een evaluatierapportage, in de richtlijnen wordt dit (waar van toepassing) verder verwerkt. In de verschillende processen staat omschreven (zoals proces ontwikkelen eenheden) wanneer dit wel en niet van toepassing is. Zie de richtlijnen voor verdere toelichting hierop.

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.

4.8 Uitgangspunten ter verbetering van de klanttevredenheid: delen van de klantbeloften

Indien leveranciers in contact komen met bewoners en dit contact invloed heeft op de klanttevredenheid, dan dienen zij geïnformeerd te worden over onze kernwaarden: Klantgericht, In verbinding, Professioneel. Deze kernwaarden zijn door Laurentius vertaald naar klantbeloften. Deze klantbeloften worden (wanneer nodig en van toepassing) door de inkoper gedeeld met de leverancier, zodat de leverancier ervan op de hoogte is. Leverancier/opdrachtnemer dient hiernaar te handelen alsof dit zijn eigen kernwaarden en klantbeloften zijn.

5. Juridische uitgangspunten

5.1. Wet- en regelgeving

De juridische uitgangspunten hebben een directe invloed op professioneel opdrachtgeverschap, en het borgen van wet- en regelgeving. Laurentius en opdrachtnemers leven alle relevante wet- en regelgeving en overige kaders na die betrekking hebben op woningcorporaties. Wij nemen standaard een eis hieromtrent op in onze criteria bij de selectie van leveranciers.

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

- Bij ontwikkeling maatschappelijk vastgoed;
- Bij aanbesteding van werkzaamheden (werken) in opdracht van een aanbestedingsplichtige organisatie zoals een gemeente.

Alleen in die gevallen is Laurentius een aanbestedende dienst op grond van de Aanbestedingswet. In deze gevallen volgen we 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. Laurentius monitort de ontwikkelingen op dit vlak zodat waar nodig het inkoopbeleid en/of de richtlijnen op dit vlak worden geactualiseerd.

5.2. Algemene beginselen van Aedes Leidraad Aanbesteden

Laurentius is conform de Europese wet- en regelgeving geen aanbestedende dienst. We kiezen ervoor in het kader van risicomangement 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. Laurentius past het beginsel van proportionaliteit toe bij de te stellen eisen, voorwaarden en criteria aan leveranciers.

5.3. Algemene inkoopvoorwaarden

De algemene inkoopvoorwaarden van Laurentius zijn in alle gevallen van toepassing. Algemene voorwaarden van bedrijven wijzen wij in principe af. Dit wordt ook zo gecommuniceerd bij het opvragen van offertes en het verstrekken van opdrachten. Laurentius is zich ervan bewust dat het van toepassing verklaren van onze algemene inkoopvoorwaarden niet altijd mogelijk is. Dit wordt door de inkopende medewerker van geval tot geval bekeken:

De Algemene Voorwaarden van zowel Laurentius als opdrachtnemer hoeven elkaar niet uit te sluiten. Inkoper kan in de opdracht opnemen welke voorwaarden prevaleren, en dat ze wel beide van toepassing zijn. Hierbij kunnen ook voorwaarden in de opdrachtbevestiging opgenomen worden die prevaleren boven de beide algemene voorwaarden. In het gunnings-/inkoopvoorstel wordt aangegeven wanneer er sprake is van andere inkoopvoorwaarden dan die van Laurentius. De managers of directeur-Bestuurder hebben toestemming om onderbouwd van de Algemene Voorwaarden af te wijken.



Tenslotte

Aangezien we binnen Laurentius een verscheidenheid aan inkopen hebben, kan de situatie zich voordoen dat het inkoopbeleid knelt met de praktijk. In dit inkoopbeleid staan mogelijkheden weergegeven om daarvan af te wijken in afstemming met de leidinggevende.