



Bedrijfsvoeringsorganisatie
West-Betuwe

Kadernota Inkoop & Aanbesteden 2019-2023

Bedrijfsvoeringsorganisatie West-Betuwe

Versie	1.0
Status	Definitief
Datum	28-11-2018

Inhoudsopgave

Kadernota Inkoop & Aanbesteden

Algemene doelstellingen.....	5
Juridische uitgangspunten	7
2.1 Algemeen juridisch kader.....	7
2.2 Algemene beginselen bij aanbestedingen	7
2.2.1 Algemene beginselen van het aanbestedingsrecht	7
2.2.2 Algemene beginselen van behoorlijk bestuur	7
2.4 Grensoverschrijdend belang	8
2.5 Mandaat & volmacht	8
2.6 Afwijkingsbevoegdheid	8
2.6.1 Uitzonderingen	8
2.6.2 Afwijkingsbevoegdheid.....	8
2.7 Geschillen.....	8
2.7.1 Vragen	8
2.7.2 Klachten	9
2.7.3 Bezwaren	9
2.8 Contractvorming	9
2.8.1 Verbintenissen.....	9
2.8.2 Algemene inkoopvoorwaarden	9
2.8.3 Contractbeheer en contractmanagement	9
Ethische en ideële uitgangspunten.....	11
3.1 Integriteit en ethiek	11
3.2 Maatschappelijk verantwoord inkopen (MVI)	11
3.2.1 Duurzaam inkopen	11
3.2.2 Sociale duurzaamheid.....	12
3.2.3 Sociale voorwaarden	13
3.3 Innovatie	13
Economische uitgangspunten	14
4.1 Product- en marktanalyse	14
4.2 Onafhankelijkheid en keuze voor ondernemersrelatie.....	14
4.2.1 Afhankelijkheid	14
4.2.2 Ondernemersrelatie	14
4.3 Lokale economie en MKB.....	14
4.3.1 Lokale economie.....	14
4.3.2 MKB	14
4.4 Samenwerkingsverbanden.....	15
4.5 Bepalen van de inkoopprocedure	15
4.5.1 Soort procedures	15

4.5.2 Keuze aanbestedingsprocedure en opdrachtwaarde	15
4.6 Raming en financiële budget.....	16
4.7 Eerlijke mededinging en commerciële belangen	16
Organisatorische uitgangspunten	17
5.1 Inkooporganisatie	17
5.2 Inkoopportfolio	17
5.3 Cyclisch inkoopproces (standaard inkoopproces)	17
5.4 Lineair inkoopproces (verlicht inkoopproces)	18
5.5 Inkooprollen.....	18
Vaststellen inkoopkaders, wijzigingen en evaluatie	19
6.1 Vaststellen Inkoopkaders	19
6.2 Evaluatie / wijzigingen	19
6.3 Toelichting, vragen en/of advies.....	19

Inleiding

Kadernota Inkoop & Aanbesteden

Op een goede wijze inkopen en aanbesteden is van groot belang voor BWB en haar partners.

De Gemeenten Tiel, Culemborg en West Betuwe (verder te noemen: partners) werken op gebied van bedrijfsvoeringstaken samen in Bedrijfsvoeringsorganisatie West-Betuwe (hierna: BWB). BWB voert (bijna) alle bedrijfsvoeringstaken uit die ondersteunend zijn aan het primaire proces van de partners. De bedrijfsvoeringstaken IMC/ICT, Financiën en P&O worden uitgevoerd voor alle partnergemeenten en de bedrijfsvoeringstaken Facilitaire Zaken (FZ) en Algemeen juridische zaken (AJZ) worden uitgevoerd voor de gemeenten Tiel, Culemborg. BWB is daarnaast verantwoordelijk voor het uitvoeren van bedrijfsvoeringstaken van haar eigen organisatie.

Soms wordt er samen ingekocht, soms door één of twee van de partners. BWB heeft de behoefte om, namens de partners, de markt met heldere kaders en doelstellingen tegemoet te treden en als het even kan zoveel mogelijk op dezelfde manier. Om dit mogelijk te maken zijn met de partnergemeenten inkoopkaders voor BWB opgesteld die op de belangrijkste punten gelijk zijn: **Kadernota Inkoop & Aanbesteden**. De kadernota is van toepassing op de inkopen en aanbestedingen van de aan BWB toevertrouwde bedrijfsvoeringstaken voor wat betreft:

- alle inkopen en aanbestedingen van leveringen, diensten en werken waarbij BWB opdrachtgever wordt;
- alle inkopen en aanbestedingen van leveringen, diensten en werken waarbij BWB namens één of meerdere partners inkoopt.
- alle inkopen en aanbestedingen van leveringen, diensten en werken welke door derden, in opdracht van BWB, worden uitgevoerd.

Op de bovengenoemde inkopen en aanbestedingen is uitsluitend de kadernota van toepassing. Op overige inkopen en aanbestedingen is het lokale inkoopbeleid van de partners van toepassing.

Voor BWB is het belangrijk om aandacht te besteden aan de (verdere) professionalisering van de inkoop- en aanbestedingspraktijk in het licht van de doelmatigheid, rechtmatigheid en integriteit. Duidelijke kaders en uitgangspunten helpen BWB om een doelmatig inkoper te zijn. Het draagt niet alleen bij aan mogelijke besparingen, maar geeft tevens zichtbare verbeteringen van de kwaliteit van opdrachten. Denk daarbij ook aan efficiënte en innovatieve oplossingen.

Professionalisering van de aanbestedingspraktijk is niet alleen een kwestie van (Europese) wetten en regels, maar ook van aanvullend beleid. Het raamwerk VNG model Inkoop- en aanbestedingsbeleid heeft aan de basis gestaan van deze kadernota. Het beoogt, naast een intern gebruik, ook derden op de hoogte te brengen van de visie, doelstellingen en uitgangspunten die BWB bij haar aanbestedingen hanteert.

De wereld rondom inkoop en aanbesteden staat niet stil. Naast onze samenwerking verandert ook wet- en regelgeving (nieuwe Europese aanbestedingsrichtlijnen en gewijzigde Aanbestedingswet) en kleuren politieke uitgangspunten ons beleid, bijvoorbeeld op het gebied van duurzaamheid. In dit beleid geven de partners hun ambities en doelstellingen aan en proberen daarbij zoveel mogelijk maatschappelijke waarde te realiseren door middel van onze inkopen. Daarbij streven de partners professioneel opdrachtgeverschap na waarbij, naast aanbestedingsrechtelijke uitgangspunten als gelijkheid, objectiviteit en transparantie in aanbestedingsprocedures, ook waarde wordt gehecht aan kwaliteit in de eigen organisaties (standaardprocessen, contract- en leveranciersmanagement en contractbeheer).

Naast deze richtinggevende kaders (wat gaan we doen en waarom) hanteert BWB een inkoopprotocol. Dit inkoopprotocol geeft antwoord op inrichtingsvraagstukken (hoe gaan we dit doen en door wie). Handhaven van deze splitsing vergroot zowel de leesbaarheid als de praktische toepasbaarheid.

■ Hoofdstuk 1

Algemene doelstellingen

Kadernota Inkoop & Aanbesteden is een nadere uitwerking van het inkoop- en aanbestedingsbeleid van onze partners en geeft daar zodanig invulling aan dat helder is wie waarvoor verantwoordelijk is en wat de belangrijkste kaders zijn. Met deze kadernota geven wij een nadere verdieping van een aantal algemene doelstellingen, die vertaald zijn naar verschillende inkoopuitgangspunten.

BWB wil met deze kadernota de volgende doelstellingen voor haar partners en zichzelf realiseren:

I. Rechtmatig en doelmatig aanbesteden zodat gemeenschapsgelden op controleerbare en verantwoorde wijze worden aangewend en besteed.

BWB leeft daartoe bestaande wet- en regelgeving en de bepalingen van de kadernota Inkoop & Aanbesteden na. Daarnaast koopt BWB efficiënt en effectief in. De inspanningen en uitgaven moeten daadwerkelijk bijdragen aan de realisatie van het beoogde doel. De kosten staan in redelijke verhouding tot de opbrengsten en het beheersen en verlagen van de (gemeentelijke) middelen staan centraal. BWB houdt daarbij in het oog dat er voldoende toegang is voor ondernemers tot (gemeentelijke) opdrachten.

II. Een integere, betrouwbare, zakelijke en professionele inkoper en opdrachtgever zijn.

Professionaliteit houdt in dat op bewuste en zakelijke wijze wordt omgegaan met aanbestedingen. Continu wordt geïnvesteerd in inhoudelijke kennis over de in te kopen werken, leveringen en diensten, de marktomstandigheden en de relevante wet- en regelgeving. Het streven naar professioneel opdrachtgeverschap komt tot uitdrukking in een betrokkenheid bij de inkoopambitie, slagvaardige besluit- vorming, adequaat risicomanagement, vertrouwen in de leverancier en in wederzijds respect tussen BWB en de leverancier. BWB spant zich in om alle inlichtingen en gegevens te verstrekken aan de ondernemer voor zover die nodig zijn in het kader van het inkoopproces.

III. Aanbesteden tegen de meest optimale (integrale) prijs-kwaliteit verhouding.

Bij het aanbesteden van leveringen, diensten en werken kan BWB ook interne en andere (externe) kosten betrekken in de afweging. Kwaliteit van de in te kopen werken, leveringen en diensten speelt een belangrijke rol.

IV. Een continue positieve bijdrage leveren aan het gehele prestatieniveau van BWB onze partners.

Inkoop moet ondersteunend zijn aan het gehele prestatieniveau van BWB en onze partners en daar direct en voortdurend aan bijdragen. De concrete doelstellingen van inkoop zijn daarbij steeds rechtstreeks afgeleid van de gemeentelijke doelstellingen van onze partners. Centraal in deze samenwerking staat het halen van voordelen op vier resultaatgebieden (4 K's): minder kosten, meer kwaliteit, minder kwetsbaar en meer kansen voor het personeel.

V. Nastreven van bedrijfsmatige noodzaak en begrotingskaders

Leidend voor de start van een inkoopprocedure is niet de beschikbaarheid van een budget, maar de bedrijfsmatige noodzaak tot uitvoering van een levering, dienst of werk. De (gemeentelijke) begrotingen zijn financieel kaderstellend voor alle inkopen en aanbestedingen. Het is niet toegestaan een inkoopprocedure te starten zonder de beschikbaarheid van een goedgekeurd budget en/of het budget te gebruiken voor een ander doel. In alle gevallen dienen de voorschriften uit de geldende budgethoudersregeling te worden gevolgd in de uitvoering van de kadernota Inkoop & Aanbesteden.

VI. Administratieve lasten beperken voor zowel zichzelf als voor ondernemers.

Zowel BWB als ondernemers verrichten vele administratieve handelingen tijdens het aanbestedingsproces. BWB verlicht deze lasten door bijvoorbeeld proportionele eisen en criteria te stellen en door een efficiënt aanbestedingsproces uit te voeren. Concreet kan BWB hiertoe digitaal aanbesteden. BWB maakt, waar mogelijk, gebruik van het Uniform Europees Aanbestedingsdocument (UEA).

VII. Nastreven van risico beheersing

BWB streeft als opdrachtgever naar een zo maximaal mogelijke beperking van het financiële inkooprisico. Vermindering van het risico richt zich op situaties waarin BWB of (een van) de partners de rol van voorfinancier speelt, op situaties waarin

BWB of (een van) partners aansprakelijk kunnen worden gesteld voor de juiste en volledige betaling van belastingen en premies door de opdrachtnemer, op situaties van dreigende surseance van betaling of faillissement. Het streven naar risicobeheersing impliceert dat de vastgestelde algemene inkoopvoorwaarden van toepassing moeten worden verklaard op alle inkopen en aanbestedingen.

VIII. Nastreven van (regionale) inkoopsamenwerking

BWB streeft op regionaal niveau naar inkoopsamenwerking, indien de samenwerking voor de partnergemeenten, BWB of hun (keten)partners op enige wijze kwalitatieve en/of financiële voordelen brengt.

IX. Deze kadernota Inkoop sluit zoveel mogelijk aan op het (inkoop)beleid van onze partners.

In het bijzonder sluit deze kadernota zoveel mogelijk aan op het (inkoop)beleid van onze partners:

1. Gemeente Culemborg;
2. Gemeente Tiel;
3. Gemeente West Betuwe.

De doelstellingen uit het (inkoop)beleid van onze partners zijn verder vertaald in juridische, ethische en ideële, economische en organisatorische uitgangspunten. Deze uitgangspunten zijn in de volgende hoofdstukken nader uitgewerkt.

■ Hoofdstuk 2

Juridische uitgangspunten

2.1 Algemeen juridisch kader

BWB leeft de relevante wet- en regelgeving na. Uitzonderingen op (Europese) wet- en regelgeving zullen door BWB restrictief worden uitgelegd en toegepast om te voorkomen dat het toepassingsbereik van deze wet- en regelgeving wordt uitgehold. De voor de kadernota meest relevante wet- en regelgeving volgen uit:

- **Europese wet- en regelgeving:** wet- en regelgeving op het gebied van aanbesteden is afkomstig van de Europese Unie. De 'Aanbestedingsrichtlijnen' vormen momenteel de belangrijkste basis. De interpretatie van deze Aanbestedingsrichtlijnen kan volgen uit Groenboeken, Interpretatieve Mededelingen etc. van de Europese Commissie.
- **Aanbestedingswet 2012:** dit nieuwe wettelijke kader implementeert de Europese Richtlijnen 2014/23/EU, 2014/24/EU en 2014/25/EU ('Aanbestedingsrichtlijnen') en Richtlijn 2007/66/EG ('Rechtsbeschermingsrichtlijn'). Deze wet biedt één kader voor overheidsopdrachten boven en – beperkt – onder de (Europese) drempelwaarden en de rechtsbescherming bij (Europese) aanbestedingen.
- **Gids Proportionaliteit:** richtsnoer op basis van de aanbestedingswet.
- **Het Aanbestedingsreglement Werken (ARW).**
- **Burgerlijk Wetboek:** het wettelijke kader voor overeenkomsten.
- **Gemeentewet:** het wettelijke kader voor gemeenten.
- **Wet ketenaansprakelijkheid:** het wettelijk kader voor naleving en handhaving van de arbeidsrechtelijke wetgeving ten aanzien van afdracht van loonheffingen.
- **Wet markt en overheid:** de Wet markt en overheid beoogt een gelijk speelveld tussen overheden en ondernemingen te creëren.
- **AVG:** het wettelijk kader voor de bescherming van persoonsgegevens, ook wanneer de verwerking aan een derde partij (verwerker) wordt uitbesteed.
- **Wet Bibob:** instrument om de integriteit te controleren van opdrachtnemers.

2.2 Algemene beginselen bij aanbestedingen

2.2.1 Algemene beginselen van het aanbestedingsrecht

BWB neemt bij overheidsopdrachten en concessieovereenkomsten boven de (Europese) drempelwaarden en bij overheidsopdrachten en concessieovereenkomsten onder de (Europese) drempelwaarden met een duidelijk grensoverschrijdend belang de volgende algemene beginselen van het aanbestedingsrecht in acht:

- **Gelijke behandeling:** Gelijke omstandigheden mogen niet verschillend worden behandeld, tenzij dat verschil objectief gerechtvaardigd is. Ook verkapte of indirecte discriminatie is verboden.
- **Non-discriminatie:** Discriminatie op grond van nationaliteit mag niet.
- **Transparantie:** De gevolgde procedure dient navolgbaar (en dus controleerbaar) te zijn. Dit is een logisch uitvloeisel van het beginsel van gelijke behandeling. Normaal zorgvuldige en oplettende inschrijvers moeten weten waar ze aan toe zijn.
- **Proportionaliteit (evenredigheid):** De gestelde eisen, voorwaarden en criteria aan de inschrijvers mogen niet onevenredig zijn in verhouding tot het voorwerp van de opdracht. BWB past het beginsel van proportionaliteit toe bij de te stellen eisen, voorwaarden en criteria aan inschrijvers en inschrijvingen en met betrekking tot de contractvoorwaarden.
- **Wederzijdse erkenning:** Diensten en goederen van ondernemingen uit andere lidstaten van de Europese Unie moeten worden toegelaten voor zover die diensten en goederen op gelijkwaardige wijze kunnen voorzien in de legitieme behoeften van BWB.

2.2.2 Algemene beginselen van behoorlijk bestuur

BWB neemt bij haar aanbestedingen de algemene beginselen van behoorlijk bestuur in acht, zoals het gelijkheidsbeginsel, motiveringsbeginsel en vertrouwensbeginsel.

2.4 Grensoverschrijdend belang

Voorafgaand aan een aanbesteding vindt een objectieve toets plaats of sprake is van een duidelijk grensoverschrijdend belang. Bij overheidsopdrachten en concessieovereenkomsten met een duidelijk grensoverschrijdend belang past BWB de algemene beginselen van het aanbestedingsrecht toe. Overheidsopdrachten en concessieovereenkomsten met een duidelijk grensoverschrijdend belang zijn overheidsopdrachten en concessieovereenkomsten waarbij buiten Nederland gevestigde ondernemers interesse hebben of kunnen hebben. Dit kan blijken uit de uitgevoerde marktanalyse.

Of een overheidsopdracht of een concessieovereenkomst een duidelijk grensoverschrijdend belang heeft, zal afhangen van verschillende omstandigheden, zoals de waarde van de opdracht, de aard van de opdracht en de plaats waar de opdracht moet worden uitgevoerd.

Voor overheidsopdrachten of concessieovereenkomsten met een duidelijk grensoverschrijdend belang, zal BWB een passende mate van openbaarheid in acht nemen. Dit vloeit voort uit het transparantiebeginsel. Een aankondiging van de te verstrekken opdracht zal BWB via digitale aanbestedingssoftware op TenderNed bekend maken.

2.5 Mandaat & volmacht

Inkoop vindt plaats met inachtneming van de vigerende mandaat- en volmacht regeling van de partners. BWB wil zichzelf dan wel haar partners slechts binden aan verbintenissen en verplichtingen op basis van rechtsgeldige besluitvorming en civielrechtelijke vertegenwoordiging.

2.6 Afwijkingsbevoegdheid

2.6.1 Uitzonderingen

In bepaalde gevallen kan BWB in overleg met de partners ervoor kiezen een opdracht niet aan te besteden of op een andere manier aan te besteden. Wij gebruiken hierbij de mogelijkheden die wet- en regelgeving ons bieden. Zo kunnen wij bijvoorbeeld gebruik maken van de mogelijkheden tot (quasi)inbesteden en het aangaan van publiek-publieke samenwerkingen of het voorbehouden van opdrachten aan sociale werkplaatsen of –ondernemingen.

2.6.2 Afwijkingsbevoegdheid

Specifieke omstandigheden van een opdracht kunnen van invloed zijn op de keuze van de aanbestedingsvorm. Deze omstandigheden kunnen o.a. gerelateerd zijn aan planningsaspecten, financiële aspecten en kwaliteitsaspecten van de opdracht, of bijvoorbeeld de actuele marktsituatie. Op basis van deze omstandigheden kan beargumenteerd worden afgeweken van de beleidsregels voor aanbesteden. Afwijkingen van de beleidsregels dienen vooraf en schriftelijk te worden onderbouwd. Daarbij zal een afweging dienen te worden gemaakt in de zwaarte van de motivering, afhankelijk van onder meer de geraamde opdrachtsom of de marktsituatie.

Afwijken van deze kadernota inkoop en aanbesteden is slechts mogelijk en toegestaan op basis van een deugdelijk gemotiveerd besluit van of namens het bestuur van BWB voor zover een en ander op basis van de geldende wet- en regelgeving mogelijk is. Een besluit tot afwijking kan enkel genomen worden na een schriftelijk advies van de inkoopcoördinator(en) van de betrokken gemeente(n) en inkoopcoördinator BWB. Dit schriftelijke advies moet worden toegevoegd aan het voorstel. Een afwijkingsverzoek is enkel voorafgaand aan de opdrachtverstrekking mogelijk.

2.7 Geschillen

Wij doen ons uiterste best om elke inkoop- of aanbestedingsprocedure zo zorgvuldig mogelijk te laten verlopen. Het is uiteraard denkbaar dat er vragen leven of bezwaren of klachten zijn over de inkoop of aanbesteding. Wij gaan hier zo adequaat en efficiënt mogelijk mee om.

2.7.1 Vragen

Als er onduidelijkheden zijn in de procedure of in de uitgevraagde opdracht bieden wij in elke procedure de mogelijkheid tot het stellen van vragen. Wij beantwoorden deze vragen binnen de gestelde termijnen.

2.7.2 Klachten

Naast de mogelijkheid van het stellen van vragen in een aanbestedingsprocedure is het ook mogelijk dat een ondernemer of branche- en belangenorganisaties klachten over een aanbestedingsprocedure kan indienen. Klachten kunnen worden ingediend bij de Commissie van Aanbestedingsexperts (<https://commissievanaanbestedingsexperts.nl/>).

2.7.3 Bezwaren

Uiteraard kan het zo zijn dat een ondernemer het niet eens is met de beslissingen die wij nemen in de inkoopprocedure. Indien dat het geval is en we komen er in onderling overleg niet uit, bestaat de mogelijkheid om een procedure bij de rechter aan te spannen. Het aanbestedingsdocument zal altijd aangeven waar en binnen welke termijn de opdrachtnemer dit dient te doen.

2.8 Contractvorming

De uitvoering van de opdracht kan pas aanvangen nadat hiertoe een schriftelijke opdracht is verstrekt. Met het sluiten van een verbintenis (opdrachtbrief of overeenkomst) wordt het inkooptraject afgesloten. Over het algemeen zal er tijdens het inkooptraject een conceptovereenkomst voorgelegd worden. Potentiële opdrachtnemers kunnen tijdens de inkoopprocedure suggesties en tekstvoorstellen doen om de overeenkomst zoveel mogelijk te laten aansluiten bij de aard en omvang van de opdracht. Daarbij worden risico's zo evenwichtig mogelijk verdeeld.

2.8.1 Verbintenissen

BWB gaat uitsluitend schriftelijke inkoopverbintenissen aan waarop de algemene inkoopvoorwaarden van toepassing zijn. De inkoopverbintenis kent 2 varianten, de opdrachtbrief en de overeenkomst. De opdrachtbrief is voorgeschreven in enkelvoudige of meervoudige onderhandse procedures. De overeenkomst is voorgeschreven in nationale en Europese procedures. De opdrachtbrief wordt eenzijdig door de opdrachtgever ondertekend. De overeenkomst wordt door alle partijen ondertekend. Ondertekening van opdrachtbrieven en overeenkomsten kan uitsluitend plaatsvinden door daartoe, volgens de geldende mandaatregeling, bevoegde functionarissen.

2.8.2 Algemene inkoopvoorwaarden

Wij maken bij al onze inkopen gebruik van algemene inkoopvoorwaarden:

- Voor leveringen en diensten algemeen: Algemene Inkoopvoorwaarden voor leveringen en diensten VNG
- Voor ICT-leveringen en dienstverlening: Gemeentelijke voorwaarden bij IT-overeenkomsten (GIBIT).
- Voor werken: UAV en/of UAV GC en/of RAW Standaard Bepalingen.

Wanneer bij de uitvoering van de opdracht sprake is van de verwerking van persoonsgegevens worden de Algemene inkoopvoorwaarden uitgebreid met het meeste recente model bewerkersovereenkomst van de Informatiebeveiligingsdienst zoals gepubliceerd op: <https://www.informatiebeveiligingsdienst.nl>.

Voorwaarden van de opdrachtnemer worden uitdrukkelijk van de hand gewezen. In voorkomende gevallen kunnen potentiële opdrachtnemers in de gelegenheid gesteld worden om suggesties te doen voor afwijking van de inkoopvoorwaarden om zodoende de voorwaarden te laten aansluiten bij de aard en omvang van de opdracht.

2.8.3 Contractbeheer en contractmanagement

Na afronding van de inkoopprocedure en het sluiten van het contract begint er een nieuwe fase: het uitvoeren van de opdracht. Wij willen hierin een professioneel opdrachtgever zijn. Naast het systematisch beheren van onze overeenkomsten in één centraal register hechten wij waarde aan het uitvoeren van contractmanagement opdat beide partijen het contract adequaat en zoals afgesproken uitvoeren. Goed contractmanagement levert een belangrijke bijdrage aan het beoogde (contract)resultaat en voorkomt onnodige kosten. Op basis van omvang en risico wordt per contract het contractmanagement ingericht.

Een aantal specifieke uitgangspunten voor **contractbeheer en -management** zijn:

- a. (Raam) contracten voor de aan BWB toevertrouwde bedrijfsvoeringstaken worden geregistreerd en beheerd in een centraal contractregister.

- b. BWB streeft zo weinig mogelijk leveranciers te hebben, zonder dat dit de marktwerking belemmert of de gekozen inkoopstrategie in de weg staat. Dit draagt tegelijkertijd bij aan doelmatigheidsbeginselen en het verminderen van administratieve handelingen.
- c. Contractmanagement richt op het systematisch verbeteren dan wel op het afbouwen van relaties met leveranciers afhankelijk van de gekozen strategie. Leveranciers met de meeste toegevoegde waarde worden tijdig gesignaleerd en mogelijke samenwerking wordt actief onderzocht. Het bepalen van de toegevoegde waarde van leveranciers gebeurt op basis van leveranciersbeoordelingen, interviews (enquêtes), geleverde prestaties en evaluaties met interne klanten. Leveranciers die qua kwaliteit achterblijven, krijgen de kans zichzelf te verbeteren op grond van betekenisvolle feedback en concrete verbeterplannen.

■ Hoofdstuk 3

Ethische en ideële uitgangspunten

3.1 Integriteit en ethiek

Het is in het belang van de partners en BWB dat de inkoopprocessen zodanig verlopen dat de gunstigst mogelijke resultaten worden bereikt met middelen en langs wegen die niet alleen zakelijk, maar ook ethisch verantwoord zijn. Het hanteren van inzichtelijke, objectieve en niet-discriminerende procedures op basis van gedragsregels zijn een hulpmiddel om te voorkomen dat er aanleiding bestaat om de ethiek van BWB of haar partners in twijfel te trekken. Daarnaast wordt veel waarde gehecht aan integer handelen niet alleen door ons zelf maar ook door onze leveranciers. In aanbestedingen gebruiken wij de wettelijke instrumenten om de integriteit van onze opdrachtnemers te toetsen. Naast het Uniform Europees Aanbestedingsdocument (UEA) vragen wij om een gedragsverklaring aanbesteding en als wij dat nodig achten, zullen wij aan onze opdrachtnemers en/of hun medewerkers een Verklaring omtrent het Gedrag vragen. Ondernemers en burgers kunnen ervan uitgaan dat wij vertrouwelijk met hun gegevens omgaan en niet voor een ander doel gebruiken dan waarvoor ze verstrekt zijn.

Een aantal specifieke uitgangspunten voor het borgen van **integriteit en ethiek** zijn:

- a. BWB stelt bestuurlijke en ambtelijke integriteit voorop. Bestuurders en ambtenaren handelen zakelijk, integer en objectief waardoor bijvoorbeeld belangenverstrengeling wordt voorkomen.
- b. BWB wil enkel zaken doen met integere ondernemers die zich niet bezig houden met criminele of illegale praktijken. Inkoop zal dit binnen de mogelijkheden toetsen door bijvoorbeeld het (proportioneel) toepassen van uitsluitingsgronden of het hanteren van de "gedragsverklaring aanbesteden". De leverancier garandeert dat noch hij, noch door hem ingeschakelde derden, zich schuldig maken aan maatschappelijk ontoelaatbare praktijken als discriminatie, kinderarbeid of ontoereikende arbeidsomstandigheden. Daarnaast wenst de gemeente geen ondernemers te betrekken in haar inkoopproces die de mededinging vervalsen.
- c. Een vermenging van privé en zakelijke aangelegenheden moet vermeden worden. Daarom is het van belang dat in geval een vriendschappelijke relatie/familie/bedrijf een zakelijke relatie met BWB wenst aan te gaan, de zakelijke relatie wordt overgedragen aan een collega.
- d. Bij ieder inkoop en aanbestedingstraject wordt bewust overwogen of de ondertekening van een geheimhoudingsverklaring door de potentiële opdrachtnemer voorwaardelijk is voor de gunning van de opdracht.
- e. Alle offertes worden openlijk en gelijktijdig gevraagd met dezelfde informatie, zodat gelijke kansen ontstaan voor alle aanbieders.
- f. BWB zal geen oneigenlijk gebruik maken van de in de aanbieding verstrekte kennis.
- g. Alle informatie die een leverancier verstrekt zal vertrouwelijk worden behandeld en niet aan andere leveranciers worden verstrekt zonder expliciete overeenstemming daarover.
- h. Bij afwijzing van een offerte zal BWB de redenen die tot de afwijzing hebben geleid meedelen, waarbij de mogelijkheid geboden wordt voor een mondelinge toelichting.
- i. In het algemeen wordt een hoge mate van transparantie en openheid nagestreefd naar marktpartijen, wat tot uiting komt in vroegtijdige communicatie naar de markt, een inkoopkalender en bij voorkeur houden van informatiebijeenkomsten op verschillende niveaus (portfolio, inkooppakketten, individuele aanbestedingen). Deze is beschikbaar op de website: <http://www.bvowb.nl/inkoop>.

3.2 Maatschappelijk verantwoord inkopen (MVI)

3.2.1 Duurzaam inkopen

"Duurzaam inkopen is het rekening houden met maatschappelijke gevolgen in het inkoop- en aanbestedingsproces. Het gaat hierbij om de sociale, milieu gerelateerde en economische gevolgen. Duurzaam inkopen heeft als doel om te voorzien in de behoeften van het heden zonder de mogelijkheden van toekomstige generaties om in hun behoeften te voorzien in gevaar te brengen"

Duurzaam inkopen is meer dan alleen het toepassen van criteria in het inkoop- of aanbestedingsproces, maar gaat ook om de keuzes in de primaire processen die worden vertaald naar de in te kopen werken, leveringen of diensten. Duurzaam inkopen begint bij het voorbereiden van een aanbestedingsprocedure en eindigt pas aan het einde van de looptijd van een (raam)overeenkomst.

De gemeenten en BWB willen door duurzaam in te kopen zelf het goede voorbeeld geven en de markt stimuleren om met duurzame en innovatieve oplossingen te komen. Duurzaam inkopen is een krachtig instrument waarmee de duurzaamheidsdoelstellingen van onze partners en BWB kunnen worden bereikt.

Innovatie, een circulaire economie en kostenreductie zijn specifieke aandachtsgebieden binnen duurzaam inkopen. Innovatie is van groot belang voor economische groei en vooruitgang. Innovatieve oplossingen zijn vaak duurzamer. Een circulaire economie streven we na, omdat dit een economie is zonder verspilling (of onnodig degraderen) van grondstoffen en uitputting van de hulpbronnen van de aarde. Deze hulpbronnen moeten mee, zolang leven op aarde bestaat. Efficiënter omgaan met grondstoffen en producten betekent in veel gevallen ook efficiënter omgaan met financiële middelen.

Tenslotte kan door duurzaam in te kopen ook andere beleidsdoelstellingen zoals gezondheid, vitaliteit en veiligheid worden bevorderd.

Een aantal specifieke uitgangspunten voor **Duurzaam inkopen** zijn:

- a. BWB inventariseert welke duurzaamheidsaspecten uit het MVI-beleid van onze partners relevant en toepasbaar zijn voor de ophanden zijnde aanbestedingen. Duurzaamheid, circulariteit, fair-trade, energieneutraliteit en/of andere elementen uit het duurzaamheidsbeleid van onze partners wordt - daar waar mogelijk / wenselijk - opgenomen in het programma van eisen of als gunningcriteria voor de ophanden zijnde aanbestedingen.
- b. Inkopers en andere betrokkenen zullen in alle fasen van een inkoopproces op zoek gaan naar kansen op duurzame, innovatieve oplossingen, zo mogelijk in samenspraak met het bedrijfsleven. Door het betrekken van de markt door middel van een marktconsultatie/marktverkenning/marktdialoog zal getoetst worden op welke manier duurzaamheid als minimumeis(en) en als subgunningscriterium kan worden uitgevraagd.
- c. Bij het bepalen van de relevante en toepasbare duurzaamheidsaspecten wordt acht geslagen op het effect van deze aspecten op de 4K's (Kosten, Kwaliteit, Kwetsbaarheid en Kansen voor medewerkers).
- d. Alle minimale duurzaamheidseisen (Rijksdienst voor Ondernemend Nederland, voorheen Agentschap NL) worden in beginsel standaard opgenomen in de aanbestedingsstukken vanaf meervoudig onderhandse aanbestedingen. De criteria zijn te vinden in de criteriadocumenten op de website van Expertisecentrum Aanbesteden PIANOo.
- e. In de aanbestedingsstukken (bijvoorbeeld in de selectie- en gunningscriteria) en in de te sluiten overeenkomst worden duurzaamheidsaspecten concreet opgenomen.
- f. In de prijsbeoordeling worden de levenscycluskosten (kosten voor de hele levensduur) indien mogelijk meegerekend. Onder levenscycluskosten wordt verstaan kosten in verband met verwerving, gebruik, onderhoud en afvalverwerking en kosten toegerekend aan externe milieueffecten. TCO wordt toegepast als de geldwaarde van de levenscycluskosten kan worden bepaald en gecontroleerd. De Total Cost of Ownership (TCO) benadering maakt financiële afwegingen mogelijk gedurende de levenscyclus van een product.
- g. Bij het bepalen van de contractduur wordt acht geslagen op de mogelijkheid voor leveranciers om te investeren en innoveren op het gebied van duurzaamheid.
- h. In het startformulier Inkoop maakt BWB een onderbouwde keuze of en op welke wijze invulling gegeven wordt aan de duurzaamheidsaspecten.
- i. BWB zal de aangeboden duurzame oplossingen monitoren. Op deze wijze kan zij een duurzame oplossing inbedden in de eigen organisatie en die van haar partners.
- j. Het inkoopproces van BWB verloopt volledig digitaal. Papieren aanbestedingen behoren tot het verleden.

3.2.2 Sociale duurzaamheid

Sociale duurzaamheid heeft betrekking op duurzame inzetbaarheid van mensen en met name de aspecten (arbeids-) participatie en betrokkenheid. Social Return betekent letterlijk: *'iets teruggeven aan de samenleving'* en is net als duurzaam inkopen onderdeel van maatschappelijk verantwoord inkopen (MVI).

De gemeenten en BWB vinden het belangrijk dat haar opdrachtnemers naast het uitvoeren van de opdracht ook een zichtbare en meetbare bijdrage leveren aan het verwezenlijken van sociaal maatschappelijke doelstellingen. Daarbij ligt het accent op het terrein van het creëren van werkgelegenheid voor en/of het geven van opleidingen aan de doelgroep social return (mensen met een achterstand op de arbeidsmarkt).

De doelgroep social return bestaat uit bijstandsgerechtigden (per 1 januari 2015 de doelgroep van de Participatiewet), maar ook SW-werknemers, Wajonggerechtigden, voortijdig schoolverlaters (BBL tot en met leerniveau 2) en WW-ers die bijna de maximale WW-termijn hebben bereikt. Het doel van Social Return als instrument is ervoor te zorgen dat een investering door de gemeente, naast het 'gewone' rendement op de uitvraag ook een concreet 'sociaal maatschappelijk rendement' oplevert voor de burgers in de gemeenten.

Een aantal specifieke uitgangspunten voor **Sociale Duurzaamheid** zijn:

- a. Bij elke SROI-kansrijke opdracht wordt afgewogen of deze aanbesteed moet worden of quasi-inbesteed kan worden door bijvoorbeeld Werkzaam Rivierenland.
- b. Bij inkoop- en aanbestedingstrajecten van diensten met een opdrachtwaarde boven de EU-drempel is het verplicht om in beginsel minimaal 5% van de opdrachtwaarde te besteden aan mensen met een achterstand tot de arbeidsmarkt.
- c. Bij inkoop- en aanbestedingstrajecten van werken met een opdrachtwaarde boven de Nationale-drempel is het verplicht om in beginsel minimaal 5% van de loonsom of 2% van de aanneemsom – waar de loonkosten max. 40% zijn – te besteden aan mensen met een achterstand tot de arbeidsmarkt.
- d. Onder de genoemde drempelbedragen kan op eigen initiatief Social Return als verplichting worden opgenomen in de inkoop- en aanbestedingstrajecten en/of opdrachtgevers kunnen worden gevraagd om op vrijwillige basis invulling te geven aan Social Return.
- e. In het startformulier Inkoop maakt BWB een onderbouwde keuze of en op welke wijze invulling gegeven wordt aan SROI.
- f. Sociale ondernemers die zich bewezen hebben, worden hiervoor beloond.
- g. De invullingsmogelijkheden van Social Return zijn breed, waardoor de Opdrachtnemer uit meerdere doelgroepen en meerdere typen Social Return invulling kan kiezen die het beste bij zijn opdracht en bedrijf passen (bouwblokkenmethode).
- h. Social Return afspraken zijn helder, in geld uitgedrukt en contractueel vastgelegd.
- i. Opdrachtnemers kunnen ondersteuning krijgen van Werkzaam Rivierenland voor het realiseren van de Social Return afspraken.
- j. De opdrachtnemer is verantwoordelijk voor het nakomen en periodiek (meestal per kwartaal) rapporteren van de Social Return afspraken aan de opdrachtgever (of contractmanager) en SROI-coördinator.
- k. De opdrachtgever (of contractmanager) monitort (periodiek) de Social Return afspraken.
- l. Opdrachtnemers die Social Return afspraken niet nakomen krijgen een boete van maximaal het niet nagekomen bedrag aan Social Return afspraken.
- m. In bijlage 2 staat de wijze waarop invulling kan worden aan de bouwblokkenmethode nader toegelicht.
- n. Na het vaststellen van een regionaal SROI-beleid door de partners van BWB worden bovenstaande specifieke uitgangspunten “Sociale Duurzaamheid” gewijzigd conform nieuw beleid zonder voorafgaande toestemming/vaststelling.

3.2.3 Sociale voorwaarden

Werken, leveringen en/of diensten die onder niet aanvaardbare arbeidsomstandigheden (zoals kinderarbeid, dwangarbeid, discriminatie van werknemers, niet-betaling van leefbaar loon) tot stand komen of zijn gekomen worden geweerd.

Een aantal specifieke uitgangspunten voor **Sociale voorwaarden** zijn:

- a. Borgen dat alle relevante sociale wet- en regelgeving door leveranciers moeten worden gerespecteerd, inclusief van toepassing zijn de CAO's, Code Verantwoord marktgedrag, etc.
- b. BWB verlangt van leveranciers dat zij bijdragen aan het bewust worden, voorkomen en aanpakken van nadelige invloeden als het gaat om fundamentele (arbeids)normen, bijv. afschaffen van kinderarbeid, vrijwaring discriminatie op het werk, de vrijheid van vakvereniging en collectief onderhandelen en mensenrechten uit de universele verklaring van de rechten van de mens.
- c. BWB bevordert de toepassing van internationale eerlijke handelspraktijken door het toepassen van Fair-Trade of soortgelijke keurmerken.

3.3 Innovatie

BWB moedigt – daar waar mogelijk – innovatiegericht aanbesteden aan. Bij innovatiegericht aanbesteden wordt gezocht naar een innovatieve oplossing of laat de BWB ruimte aan de ondernemer om een innovatieve oplossing aan te bieden. Het kan bijvoorbeeld gaan om een volledig nieuwe innovatieve oplossing, maar ook om de verdere ontwikkeling van de eigenschappen van een bestaand 'product'.

Er wordt vooraf een afweging gemaakt op welke wijze gespecificeerd wordt: een functionele beschrijving van eisen zodat ook innovatieve en/of inventieve oplossingen kunnen worden ingediend of een technische specificatie.

■ Hoofdstuk 4

Economische uitgangspunten

4.1 Product- en marktanalyse

Aanbestedingen vinden - daar waar nodig - plaats op basis van een voorafgaande product- en marktanalyse, tenzij dit gelet op de waarde of de aard van de opdracht niet wordt gerechtvaardigd. BWB acht het van belang om de markt te kennen door – indien mogelijk – een product en/of marktanalyse uit te voeren. Een productanalyse leidt tot inzicht in de aard van het ‘product’ en de relevante markt(vorm). Een marktanalyse leidt tot het inzicht in de relevante markt(vorm), de ondernemers die daarop opereren en hoe de markt- en mogelijke machtsverhoudingen zijn (bijvoorbeeld: kopers- of verkopersmarkt). Een marktconsultatie met ondernemers kan onderdeel uitmaken van de marktanalyse.

4.2 Onafhankelijkheid en keuze voor ondernemersrelatie

4.2.1 Afhankelijkheid

BWB acht een te grote afhankelijkheid van ondernemers niet wenselijk. BWB streeft naar onafhankelijkheid ten opzichte van ondernemers (contractanten) zowel tijdens als na de contractperiode. BWB moet in beginsel vrij zijn in het maken van keuzes bij haar aanbesteding (waaronder de keuze van ondernemer(s) en contractant(en), maar ook vanwege de naleving van de (Europese) wet- en regelgeving.

4.2.2 Ondernemersrelatie

BWB kiest voor de meest aangewezen ondernemersrelatie. Gedurende de contractperiode kan bij de contractant afhankelijkheid ontstaan van BWB door bijvoorbeeld de te behalen doelstellingen, resultaten, productontwikkelingen (innovatie) of het creëren van prikkels. BWB kiest in dat geval voor de meest aangewezen ondernemersrelatie. De mate van (on)afhankelijkheid in een ondernemersrelatie wordt onder andere bepaald door de financiële waarde van de opdracht, switchkosten, mate van concurrentie in de sector (concentratiegraad) en beschikbaarheid van alternatieve ondernemers.

4.3 Lokale economie en MKB

4.3.1 Lokale economie

BWB heeft oog voor de lokale economie, zonder dat dit tot enigerlei vorm van discriminatie van ondernemers leidt. In gevallen waar een enkelvoudig onderhandse offerteaanvraag en/of een meervoudig onderhandse offerteaanvraag volgens de geldende wet- en regelgeving is toegestaan, zal rekening worden gehouden met de regionale economie en lokale ondernemers.

Een aantal specifieke uitgangspunten voor **Lokale economie** zijn:

- a. BWB nodigt in onderhandse procedures, daar waar de markt hiertoe mogelijkheid biedt, minimaal één gekwalificeerde lokaal en/of regionaal gevestigde ondernemer uit tot deelname aan de procedure. Indien geen (geschikte) lokale inschrijver beschikbaar is, wordt een regionale inschrijver uitgenodigd. Als deze ook niet beschikbaar is, wordt een landelijke inschrijver uitgenodigd. Lokaal wil zeggen, gevestigd in één van de gemeente die deelnemer is van Bedrijfsvoeringsorganisatie West Betuwe (gemeente Tiel, gemeente Culemborg, gemeente West Betuwe). Regionaal wil zeggen, gevestigd in de regio Rivierenland.

4.3.2 MKB

BWB heeft oog voor het midden- en kleinbedrijf (MKB). Uitgangspunt is dat alle ondernemers gelijke kansen moeten krijgen. BWB houdt echter bij haar aanbestedingen de mogelijkheden voor het midden- en kleinbedrijf in het oog. Dit kan BWB doen door gebruik te maken van percelen in aanbestedingen, het toestaan van het aangaan van combinaties en onder

aanneming, het verminderen van de lasten en het voorkomen van het hanteren van onnodig zware selectie- en gunningscriteria.

4.4 Samenwerkingsverbanden

BWB hanteert als uitgangspunt dat zij oog heeft voor samenwerking bij inkoop. Dit geldt zowel voor samenwerkingen binnen de gemeenschappelijke regeling BWB als voor samenwerkingen met andere gemeenten of aanbestedende diensten. BWB participeert in samenwerkingsverbanden om meerwaarde te creëren ten opzichte van wat individueel te bereiken is. Door krachten te bundelen kunnen zowel financiële winst, kwaliteitsvoordelen als tijdswinst worden behaald. Financiële besparing kan worden gerealiseerd door bundeling van het inkoopvolume, zodat gunstiger prijs- en/ of kwaliteitsafspraken kunnen worden gemaakt. Bovendien kan het tijd besparen doordat onderhandelingen met leveranciers of (Europese) aanbestedingen centraal gedaan worden en de uitkomst voor elke deelnemer geldt.

BWB probeert waar mogelijk initiatieven te ontplooiën om, bij daarvoor in aanmerking komende inkooppakketten, samen te werken met andere gemeenten of zich bij bestaande samenwerkingsverbanden aan te sluiten. BWB voegt opdrachten echter niet onnodig samen en slaat in ieder geval acht op:

- Samenstelling van de markt en invloed van samenvoeging op toegang tot de opdracht van MKB;
- Organisatorische gevolgen en risico's van samenvoeging voor aanbestedende dienst en ondernemer;
- Mate van samenhang van de opdrachten;
- Bewaken van de proportionaliteit; bij bundeling van opdrachten gebruik maken van gunning op percelen.

4.5 Bepalen van de inkoopprocedure

4.5.1 Soort procedures

Inkoop en aanbestedingstrajecten worden uitgevoerd conform voorgeschreven procedures. De verschillende te hanteren aanbestedingsprocedures zijn:

- **Enkelvoudig onderhands (EvO):** BWB vraagt minimaal aan één ondernemer een offerte.
- **Meervoudig onderhands (MvO):** BWB vraagt ten minste aan drie ondernemers en ten hoogste aan vijf ondernemers een offerte.
- **Nationaal (NA):** Onder de (Europese) drempelbedragen kan BWB nationaal aanbesteden. BWB zal voorafgaand aan de opdrachtverlening een aankondiging plaatsen.
- **Europees (EU):** Boven de (Europese) drempelbedragen zal BWB in beginsel Europees aanbesteden, tenzij dit in een bepaald geval niet nodig is op grond van de geldende wet- en regelgeving.
- **Concessies:** concessierichtlijn is van toepassing op het type opdrachten waarvoor reeds concessies worden gesloten.
- **Sociale en anders specifieke diensten:** procedure met een verlicht regime voor sociale en anders specifieke diensten genoemd in Bijlage XIV richtlijn 2014/24/EU met een opdrachtwaarde op of boven de drempel van € 750.000. Onder de drempel € 750.000 is de aanbestedende dienst vrij in diens keuze voor de procedure en ondernemer, zolang het deugdelijk kan worden gemotiveerd op basis van art. 1.4 Aw 2012.

Zowel de nationale als de Europese procedure kennen een tweetal varianten, de openbare variant en de niet-openbare variant. De voorgeschreven procedures zijn de meest gangbare procedures.

In uitzonderingsgevallen kan worden afgeweken naar minder gangbare, maar volgens de wettelijke richtlijnen geaccepteerde, procedures (bijvoorbeeld de concurrentiegericht dialog) en innovatieve aanbestedingsvormen (bestuurlijk aanbesteden).

4.5.2 Keuze aanbestedingsprocedure en opdrachtwaarde

De keuze van de procedure is niet vrij maar wordt bepaald door de categorie (leveringen, diensten, werken) en de geraamde opdrachtwaarde (excl. BTW):

	Enkelvoudig onderhands	Meervoudig onderhands*	Nationaal openbaar of Niet-openbaar	Europees Openbaar of Niet-openbaar
Leveringen	€ 0 - € 50.000	tot EU-drempelwaarde**	tot EU-drempelwaarde**	Vanaf EU-drempelwaarde
Diensten	€ 0 - € 50.000	tot EU-drempelwaarde**	tot EU-drempelwaarde**	Vanaf EU-drempelwaarde

Werken	€ 0 - € 100.000	tot € 1.500.000**	€ 1.500.000 tot EU-drempelwaarde**	Vanaf EU- drempelwaarde
--------	-----------------	-------------------	---------------------------------------	----------------------------

* Alle inkopen vanaf de meervoudig onderhandse procedure worden qua proces begeleid door een inkoper van Team Inkoop BWB. De enkelvoudig onderhandse procedures worden uitgevoerd door de vakteams zelf. Begeleiding vanuit Team inkoop bij enkelvoudig onderhandse procedures is optioneel en afhankelijk van beschikbare capaciteit.

** Onder de Europese drempelwaarden voor leveringen en diensten en bij werken met een waarde onder € 1.500.000,- is het in beginsel toegestaan te kiezen uit de Nationale (niet-) openbare aanbestedingsprocedure en de meervoudige onderhandse offerteprocedure . Indien de opdracht een duidelijk grensoverschrijdend belang heeft, dan is er geen keuzemogelijkheid. De opdracht wordt dan vooraf aangekondigd op www.tenderned.nl en dus openbaar aanbesteed.

4.6 Raming en financiële budget

Inkoop vindt plaats op basis van een deugdelijke en objectieve voorafgaande schriftelijke raming van de opdracht. De raming is ook van belang om de financiële haalbaarheid van de opdracht te bepalen. BWB wil immers niet het risico lopen dat zij verplichtingen aangaat die zij niet kan nakomen.

4.7 Eerlijke mededinging en commerciële belangen

BWB bevordert eerlijke mededinging. De betrokken ondernemers moeten een eerlijke kans krijgen om de opdracht gegund te krijgen. Door objectief, transparant en non-discriminerend te handelen, bevordert BWB een eerlijke mededinging. Dit zal bijdragen aan het in stand houden van een gezonde marktwerking (ook op de lange termijn). BWB wenst geen ondernemers te betrekken in haar aanbestedingsproces die de mededinging vervalsen.

■ Hoofdstuk 5

Organisatorische uitgangspunten

5.1 Inkooporganisatie

BWB kiest voor een gecoördineerde decentrale inkooporganisatie. Dit betekent dat ieder vakteam binnen een inkoopcategorie zelf integraal verantwoordelijk blijft voor het eigen inkoopproces en voor de uitvoering van de inkoopkaders. Wel worden alle inkooptrajecten centraal gefaciliteerd door Team Inkoop. De vakteams werken samen met Team Inkoop volgens de rollen, taken, verantwoordelijkheden en bevoegdheden zoals beschreven in deze kadernota.

De uitvoering van de aanbesteding verloopt afhankelijk van de procedure zelfstandig door het vakteam (enkelvoudig onderhandse aanbestedingen) of in een aanbestedingsteam onder begeleiding van Team Inkoop (overige aanbestedingsvormen).

Team Inkoop zorgt voor eenduidige procedures, protocollen, sjablonen, systemen en betere naleving van actuele kaders waarbinnen het inkoop- en aanbestedingsproces moet worden uitgevoerd. Bij Team Inkoop zijn inkopers opgeleid en beschikbaar voor inkoop- en procedurele ondersteuning en voor het uitvoeren van de aanbestedingen. Het gaat om een goed samenspel van tussen de vakteams (budgethouders, materiedeskundigen en contractmanagers) die bepalen WAT er moet worden ingekocht en inkopers die bepalen HOE er wordt ingekocht.

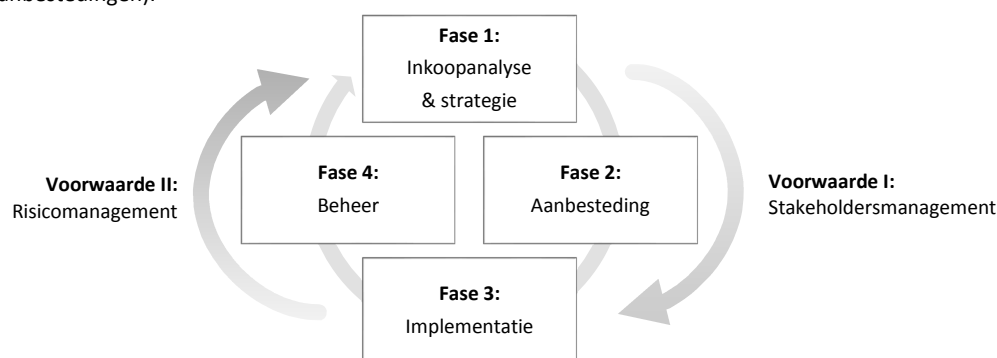
5.2 Inkoopportfolio

De totale inkoopuitgaven van BWB zijn ingedeeld in inkoopcategorieën en inkooppakketten. BWB sluit hierbij aan op de PIA indeling voor gemeenten van PIANOo. De PIA inkooppakketindeling is een begrip in overheidsland en heeft als doel inkopers te faciliteren en onderlinge samenwerking te vereenvoudigen. Het draagt sterk bij aan het spreken van een gezamenlijke taal. Aan de inkooppakketindeling zijn CPV (Common Procurement Vocabulary) codes toegevoegd, alsmede de verwijzing naar de meest actuele duurzaamheidscriteria. Deze inkoopcategorieën en -pakketten zijn voor BWB teruggebracht naar een afgeslankte variant. De inkooppakketten voor BWB zijn verdeeld over de volgende 7 inkoopcategorieën:

1. Personeelsgerelateerde zaken (100)
2. Kantoorinrichting en benodigdheden, middelen voor bedrijfsvoering en informatie (200)
3. Automatisering en telecommunicatie (300)
4. Flexibele arbeid (inspanningsverplichting) (400)
5. Advies en onderzoek (resultaatverplichting) (500)
6. Vervoer, aandrijfsystemen en emballage (600)
7. Gebouwen en gebouw gerelateerde installaties (700)

5.3 Cyclisch inkoopproces (standaard inkoopproces)

BWB hanteert standaard het cyclisch inkoopproces om aanbestedingen uit te voeren. Het cyclisch inkoopproces is geschikt voor aanbestedingen met een repeterend karakter en voor complexere aanbestedingen (meervoudig onderhands t/m Europese aanbestedingen).



Figuur 1: Cyclisch inkoopproces (van Berkel, van Weelen - 2016)

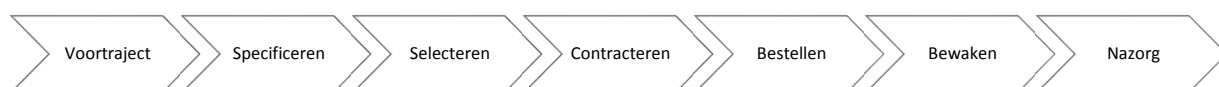
Het cyclisch inkoopproces bestaat uit vier fasen welke een duidelijke volgorde en samenhang kennen. Deze fasen zijn:

	Fase 1: Strategie	Fase 2: Aanbesteding	Fase 3: Implementatie	Fase 4: Beheer
Taak Inkoopteam	Opstellen inkoopstrategie	Uitvoeren aanbesteding	Implementatie contract	Borgen en verbeteren
Aspecten	- Projectmatige aanpak - Interne analyse - Externe analyse - Strategisch advies	- Specificeren - Selecteren - Contracteren	- Contractregistratie - Overleg en rapportage structuur - Logistiek - Administratie	- Bestellen - Facturatie - Contractbeheer - Prestatiemanagement - Issuemanagement - Kwaliteitsmanagement - Relatiebeheer - Doorontwikkeling
Fase overgang	Na door beslisser goedgekeurd Startformulier Inkoop	Na ondertekening contract door opdrachtgever en opdrachtnemer en goedgekeurd implementatieplan	Eerste product/dienst geleverd, eerste factuur betaald	Laatste product/dienst geleverd, laatste factuur betaald
Documenten	- Startformulier Inkoop	- Aanbestedingsdocumenten (inclusief bijlagen zoals bestek, SLA, PvE) - Contract - Implementatieplan	- Voortgangsrapportage - Issue logboek - Evaluatie- en Resultaatdocument - Verplichting aangemaakt in financieel systeem	- Contractdossiers - Bestelbon - Facturen - Prestatiemetingen - Leveranciersmetingen

In iedere fase vindt een aantal activiteiten plaats. Bij het uitvoeren van een nieuwe aanbesteding moeten alle fasen worden doorlopen. Voorwaardelijk voor het succes zijn naast de vier fasen, stakeholder en risicomanagement. Het is een cyclisch model, omdat alle fasen met elkaar verbonden zijn en interacteren en omdat er eigenlijk nooit een einde is. Het resultaat van de laatste fase (beheer) levert weer nieuwe inbreng voor de eerste fase (strategie) op. Het doorlopen van deze vier fasen is een verantwoordelijkheid van de aanbestedingsteams, waarbij dus het eigenaarschap in de vakteams ligt en waarbij inkoop faciliterend is.

5.4 Lineair inkoopproces (verlicht inkoopproces)

Voor aanbestedingen onder de enkelvoudig onderhandse drempel wordt een simpelere procedure doorlopen, die sterk gericht is op een zo hoog mogelijke doelmatigheid.



Figuur 2: Lineair inkoopproces (van Berkel, van Weelen - 2016)

5.5 Inkooprollen

Voor een goede uitvoering van de inkoopfunctie zijn er vier (4) centrale rollen aanwezig binnen BWB, te weten een budgethouder, aanbestedingsleider, materiedeskundige en inkooper. Deze rollen inclusief bijbehorende taken, verantwoordelijkheden, bevoegdheden en werkwijze zijn nader uitgewerkt in het inkoopprotocol.

■ Hoofdstuk 6

Vaststellen inkoopkaders, wijzigingen en evaluatie

6.1 Vaststellen Inkoopkaders

De kadernota Inkoop & Aanbesteden treedt in werking, de dag na vaststelling van de nota, door het bestuur BWB en college B&W van de partnergemeenten Tiel, Culemborg en West Betuwe.

6.2 Evaluatie / wijzigingen

De kadernota Inkoop en Aanbesteden wordt regulier eenmaal per vier jaar geëvalueerd. Door gemeentelijke en/of landelijke ontwikkelingen en/of door ontwikkelingen in de marktsituaties kan het noodzakelijk zijn om de kadernota tussentijds te actualiseren. In die gevallen zal het gewijzigde beleid met toelichting op de wijziging door de daartoe bevoegden organen vastgesteld en, ter kennisname, naar de gemeenteraden van de partners worden gezonden. Aanpassingen aan verwijzingen naar websites of hyperlinks worden waar nodig zonder voorafgaande toestemming/vaststelling tussentijds doorgevoerd.

6.3 Toelichting, vragen en/of advies

Voor toelichting, vragen en/of advies over het inkoopbeleid, aanbestedingswet, procedurele inkoop- en aanbestedingsvragen etc. kan er contact worden opgenomen met de inkoopcoördinator van Bedrijfsvoeringsorganisatie West-Betuwe (Inkoop@bvowb.nl).

■ Bijlage 1

Begrippenlijst

Aanbesteden	(Rechts)handelingen van BWB gericht op de verwerving van werken, leveringen of diensten en die een of meerdere facturen van een leverancier met betrekking tot bedoelde werken, leveringen of diensten tot gevolg hebben.
Aanbestedingswet	Aanbestedingswet 2012, met bijbehorende gids Proportionaliteit.
Contractant	De in de overeenkomst genoemde wederpartij van BWB.
Diensten	Diensten als bedoeld in artikel 1.1 Aanbestedingswet.
Inkoop	Alles waar een factuur tegenover staat.
Inkooppakketplan	Een plan waarin vastgesteld wordt hoe de organisatie wenst te opereren ten opzichte van de belangrijkste in te kopen werken, leveringen en diensten.
Leveringen	Leveringen als bedoeld in artikel 1.1 Aanbestedingswet.
Offerte	Een aanbod in de zin van het Burgerlijk Wetboek.
Offerteaanvraag	Een enkelvoudige of meervoudige aanvraag van de gemeente voor te verrichten prestaties of een (Europese) aanbesteding conform de Aanbestedingswet en de Europese aanbestedingsrichtlijnen 2014/23/EU, 2014/24/EU, 2014/25/EU.
Ondernemer	Elke natuurlijke of rechtspersoon of openbaar lichaam, of een combinatie van deze personen en/of lichamen met inbegrip van alle tijdelijke samenwerkingsverbanden van ondernemingen, die de uitvoering van werken en/of een werk, de levering van producten en of het verlenen van diensten op de markt aanbiedt (of ondernemer als bedoeld in artikel 1.1 Aanbestedingswet).
Werken	Werken als bedoeld in artikel 1.1 Aanbestedingswet.

■ Bijlage 2

Social Return - bouwblokkenmodel

Het **bouwblokkenmodel** biedt verschillende mogelijkheden voor het realiseren van Social Return afspraken. Hierbij wordt de inzet op Social Return gewaardeerd op basis van de afstand tot de arbeidsmarkt die de kandidaat heeft in combinatie met de inspanning die de werkgever moet leveren om de kandidaat naar werk te begeleiden (zie onderstaande tabel). Ondernemingen met een **PSO-certificaat** krijgen een korting op de Social Return afspraak. De korting is hoger, naarmate het PSO-certificaat een hogere trede is.

Het bouwblokkenmodel bevat de volgende invullingsmogelijkheden en waarden:

Soort en evt. duur van de uitkering	waarde Social Return inspanning (op basis van een fulltime jaarcontract)
< 2 jaar in Participatiewet (bijstand gemeente)	€ 30.000
> 2 jaar in Participatiewet (bijstand gemeente)	€ 40.000
Doelgroep banenafpraak*	€ 40.000
< 1 jaar in WW (Werkloosheidsuitkering)	€ 10.000
> 1 jaar in WW (Werkloosheidsuitkering)	€ 15.000
WIA/WAO (Arbeidsongeschiktheidsuitkering)	€ 30.000
Wajong (Voorziening Jonggehandicapte)	€ 40.000
Leerling VSO/praktijkonderwijs krijgt betaalde baan na uitstroom	€ 25.000
Jongeren (tot 27 jaar) zonder startkwalificatie en ex-gedetineerden zonder uitkering	€ 10.000
50-plussers	€ 5.000 extra
Vluchtelingen met verblijfsstatus	€ 5.000 extra
Chronisch zieken**	€ 40.000
Arbeidsgehandicapten met zeer beperkt Arbeidsvermogen (<30%) krijgt onbetaalde arbeidsmatige dagbesteding ***	€ 15.000
Leerling BBL (Beroepsbegeleidende Leerweg)	€ 15.000
Leerling BOL (Beroepsopleidende Leerweg)	€ 5.000,-
WSW (Wet Sociale Werkvoorziening detachering, diensten)	Betaalde rekeningen aan SW-bedrijf
Overige Social Return trajecten	€ 500,- per dagdeel van 4 uur
Opdrachtnemer heeft PSO certificaat trede 1	10% korting op Social Return verplichting
Opdrachtnemer heeft PSO certificaat trede 2	25% korting op Social Return verplichting
Opdrachtnemer heeft PSO certificaat trede 3	50% korting op Social Return verplichting
Opdrachtnemers heeft een 30+ PSO (in ontwikkeling)	100% korting op Social Return verplichting

Toelichting tabel:

* werknemers van opdrachtnemer uit doelgroep banenregister tellen altijd mee bij Social Return, ook als ze al (enkele jaren) in dienst zijn.

** definitie chronisch zieken, waarbij één of meerdere van onderstaande punten van toepassing is:

- Een aanpassing/voorziening/hulpmiddel nodig is om te kunnen werken (bv. ICT of aangepast meubilair);
- Er sprake is van een urenbeperking door ziekte of handicap (vermoeidheidsklachten door ziekte of handicap);
- Een kandidaat met een ziekte of handicap nog geen werkervaring heeft en al lange tijd op zoek is naar werk (hij/zij moet concurreren met gezonde leeftijdsgenoten, hierdoor lastig om een baan te vinden);
- Een kandidaat die door ziekte of handicap geen opleiding af heeft kunnen ronden (bijvoorbeeld gestrand is door ziekte in het mbo of hbo) een kandidaat/jongere met een grillig of progressief ziektebeeld die niet in het doelgroepenregister valt en geen vangnet (uitkering/No Risk polis) heeft.

***opdrachtnemer krijgt hiervoor geen financiële vergoeding van de gemeente

De opdrachtnemer / ondernemer kan zelf de verschillende Social Return-inspanningen combineren in een optimale mix, passend bij de bedrijfsvoering.

Voorbeeld:

De gefactureerde omzet binnen de opdracht is bijvoorbeeld € 300.000. 5 % hiervan is € 15.000,=. De opdrachtnemer kan voor dit bedrag een < 2 jaar WWB-er voor een half jaar aan het werk zetten of een > 1 jaar WW-er één jaar aan het werk zetten om te voldoen aan de Social Return-verplichting binnen de overeenkomst.