

Beleid professioneel opdrachtgeverschap en inkoop

De formele besluitvorming van dit document is als volgt:

- Conform Artikel 5.2 uit de Governancecode Woningcorporaties 2025 is de Visie op opdrachtgeverschap (hoofdstuk 2) vastgesteld door De Bestuurder en de Raad van Commissarissen gezamenlijk.
- Op basis van artikel 7, lid 5 van het bestuursreglement, is de rest van deze nota vastgesteld door De Bestuurder en goedgekeurd door de Raad van Commissarissen.

MT:	27-5-2025 (vastgesteld)
RvC:	10-6-2025 (goedgekeurd/vastgesteld)

Inhoud

1. INLEIDING	3
1.1 Professioneel opdrachtgeverschap	3
1.2 Doelstellingen document	3
1.3 Definitie en reikwijdte	4
1.4 Koersplan als uitgangspunt voor inkoop	4
1.5 Looptijd en evaluatie	5
1.6 Vangnet	5
2 MISSIE, VISIE EN DOELSTELLINGEN	6
2.1 Missie en visie inkoop	6
2.2 Inkoopdoelstellingen van Destion	6
2.3 Inkoopjaarplan en verantwoording	7
3 INRICHTING EN POSITIONERING INKOOPFUNCTIE	8
3.1 Rollen inkoopproces	8
3.2 Inkoopvolwassenheid en ambitie	8
3.3 Contractmanagement	9
3.4 Leveranciersmanagement	9
4 MAATSCHAPPELIJKE EN ETHISCHE UITGANGSPUNTEN	10
4.1 Ethische en ideële uitgangspunten	10
4.2 Integriteit	10
4.3 Goed opdrachtgeverschap	11
5 ECONOMISCHE EN ORGANISATORISCHE UITGANGSPUNTEN	12
5.1 Basisstrategieën inkoop	12
5.2 Uitgangspunten basisstrategie	12
5.3 Inkoopprocessen	12
5.4 Inkoopprocedures en drempelbedragen	13
5.5 Procuratieregeling	13
6 JURIDISCHE UITGANGSPUNTEN	15
6.1 Wet- en regelgeving	15
6.2 Algemene beginselen van Aedes Leidraad Aanbesteden	15
6.3 Inkoopvoorwaarden	15

1. INLEIDING

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

1.1 Professioneel opdrachtgeverschap

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

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

Destion koopt jaarlijks voor ruim 25 miljoen euro in. Dit bedrag wordt voor een belangrijk deel geïnvesteerd in nieuwbouw, renovatie, onderhoud en maatregelen die wij hebben afgesproken in het Klimaatakkoord. Daarnaast worden ook diensten ingekocht op het gebied van onder meer automatisering, inhuur, schoonmaak en advies. Kortom: het inkooppakket van de corporatie is niet alleen groot, maar ook divers qua samenstelling. Dat betekent dat wij goed moeten nadenken over hoe wij ons geld besteden en de inkoopdienstverlening inrichten. Centraal daarbij staat altijd in het primaire proces wat de huurder belangrijk vindt.

1.2 Doelstellingen document

Doelstelling van dit document is het vastleggen van de uitgangspunten en kaders voor de inrichting van de inkoopfunctie en de uitvoering van de inkooptaken, waaronder aanbesteden. Het beleid voor inkoop en aanbesteden (professioneel opdrachtgeverschap) is afgestemd op de strategische doelstellingen en organisatiedoelstellingen zoals die staan in het Koersplan Samen Thuis geven, waarbij we de principes van het 3 lijnen model toepassen (“Three lines model van de IIA uit 2020”).

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.

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

1.3 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 is gericht op het betrekken van goederen en diensten van externe partijen en heeft in essentie betrekking op alles waar een factuur tegenover staat. Echter, diverse uitgaven die wij doen, vallen buiten dit beleid. Reden is dat wij geen invloed hebben op de crediteur of dat wij de inkoop elders regelen. Dit is ongeveer 50% van de jaarlijkse uitgaven. Dit wordt besteed aan

- Belastingen en Premies, zoals VPB en verhuurdersheffing; Belastingdienst, UWV en SPW zijn unieke schuldeisers
- Rente en aflossingen van leningen; in ons Treasurystatuut regelen wij de wijze waarop wij zakendoen met banken en financiers
- Eigen personeel; werving en selectie regelen wij via ons (nog te ontwikkelen) beleid voor P&O.

Resteert 50% voor inkoop voor de volgende onderdelen.

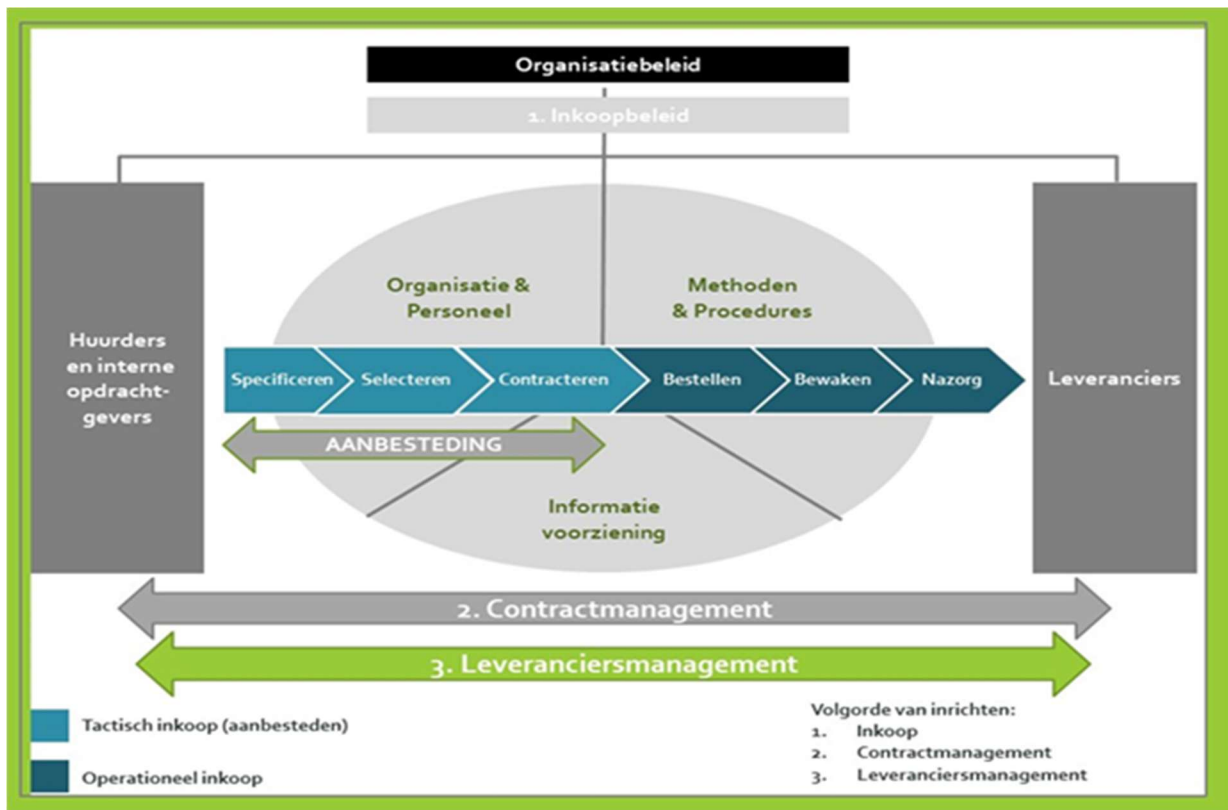
- Nieuwbouw;
- Onderhoud en beheer (incl. bedrijfsbeheer)
- Investerings bestaand bezit.

Dit document is van toepassing op alle inkopen van Destion. Hieronder valt de inkoop van diensten voor onderhoud, renovatie en sloop, en ook alles wat nodig is voor de bedrijfsvoering van de corporatie. Het beleid professioneel opdrachtgeverschap en inkoop betreft alle relaties die wij aangaan met leveranciers, waaronder ook aannemers. Het beleid geldt voor alle opdrachtvormen: zowel mantel- of raamovereenkomsten, contracten en afspraken over investeringen.

1.4 Koersplan als uitgangspunt voor inkoop

Het beleid professioneel opdrachtgeverschap en inkoop is de verbinding tussen het Koersplan van Destion en de inkoopdoelstellingen. De uitgangspunten op inkoopgebied zijn in het beleid professioneel opdrachtgeverschap en inkoop beschreven. Binnen inkoop bestaan heldere processen voor strategische, tactische en operationele inkoop en ook voor contractmanagement, leveranciersmanagement en categoriemanagement. Het sturingsmodel voor inkoop ziet er als volgt uit.

Afbeelding 1 Sturingsmodel inkoop (Racewagen-model)



Bron: Significant (bewerking Aedes)

1.5 Looptijd en evaluatie

Dit beleid professioneel opdrachtgeverschap en inkoop 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 Koersplan in combinatie met interne en externe ontwikkelingen en actuele wet- en regelgeving.

1.6 Vangnet

In gevallen waarin het beleid professioneel opdrachtgeverschap en inkoop niet voorziet, of waarin niet eenduidig is welke richting gevolgd moet worden, wordt dit voorgelegd aan het managementteam van Destion.

2 MISSIE, VISIE EN DOELSTELLINGEN

In het Koersplan 2025-2029 'Samen Thuis Geven' zijn de missie en visie van Destion opgenomen. In dit hoofdstuk wordt het Koersplan vertaald naar inkoop.

2.1 Missie en visie inkoop

Het Koersplan 2025-2029 Samen Thuis Geven is het fundament van de organisatiestrategie. Het beleid voor professioneel opdrachtgeverschap en inkoop is een set afspraken en uitgangspunten met als doel om de organisatie- en inkoopstrategie te realiseren. De thema's uit het Koersplan vergen aanzienlijke investeringen, kennis en ervaring van onze leveranciers en interne- en externe samenwerking.

Wij geven uitvoering aan het inkoopbeleid door:

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

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

Governancecode woningcorporaties

Als lid van Aedes heeft Destion zich gecommitteerd aan de Governancecode woningcorporaties. Bestuurder en Raad van Commissarissen hebben een visie op opdrachtgeverschap en het beleid van inkoop en aanbestedingen besproken en geïntegreerd in dit inkoopbeleid. Dit beleid onderschrijft de beginselen van aanbesteden, namelijk: gelijke behandeling, objectiviteit, transparantie en proportionaliteit (zie paragraaf 6.2).

2.2 Inkoopdoelstellingen van Destion

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

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

- Destion koopt in tegen de **meest optimale prijs-kwaliteitverhouding door een** transparante selectie op kwaliteit en kosten van de meest geschikte leveranciers.
- Wij borgen **marktconformiteit** van onze uitgaven door, daar waar nodig, meervoudig onderhands aan te besteden en inkoopvolumes zo veel mogelijk te bundelen.
- Bij belangrijke **bedrijfsprocessen die de 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 huurder.

- Destion is een professionele opdrachtgever. Wij borgen **integere, transparante en objectieve besluitvorming en vastlegging** daarvan door te werken volgens vastgestelde processen.
- We **beheersen de risico's** en maken hierbij indien nodig gebruik van (externe) expertise.
- Contracten worden **geregistreerd, beheerd, geëvalueerd** en eenvoudig toegankelijk gemaakt voor specifieke medewerkers.
- De **expertise van leveranciers** wordt optimaal benut voor innovatie.
- Waar mogelijk (en zinvol) gaan wij meer **samenwerken met collega-woningcorporaties**, met als doel betere inkoopcondities te kunnen bedingen en efficiënter in te kopen.

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

2.3 Inkoopjaarplan en verantwoording

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

Inkoopjaarplan

In het inkoopplan staan de concrete acties voor het komende jaar beschreven, gericht op het realiseren van de inkoopdoelstellingen uit paragraaf 2.2. De managers van de verschillende afdelingen zijn daarvoor verantwoordelijk. Het plan wordt in het MT vastgesteld. Een spendanalyse en inkoopkalender zijn vaste onderdelen van het inkoopjaarplan. Wij bespreken ze hieronder.

Spendanalyse

In het inkoopjaarplan is een spendanalyse opgenomen. 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 de 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 kunnen wij de inkoopprocessen verbeteren.

De spendanalyse wordt eenmaal per jaar opgesteld door de afdeling Bedrijfsvoering en van toelichting voorzien door desbetreffende afdelingen. Daarna wordt de analyse geagendeerd voor het MT. De rapportage wordt gebruikt voor monitoring en bevat conclusies en aanbevelingen voor het komende inkoopjaarplan.

Inkoopkalender

Voorafgaand aan elke kalenderjaar wordt door de managers een inkoopkalender opgesteld. De inkoopkalender wordt vastgesteld in het MT. In deze kalender worden de geplande inkopen van > € 25.000, inclusief btw weergegeven. De inkoopkalender is in de lijn met de in de (meerjaren)begroting opgenomen investeringen en exploitatie-uitgaven en de spendanalyse (terugkerende uitgaven).

Voortgangsrapportage

De voortgang van het inkoopjaarplan wordt in de tertiaalrapportage opgenomen.

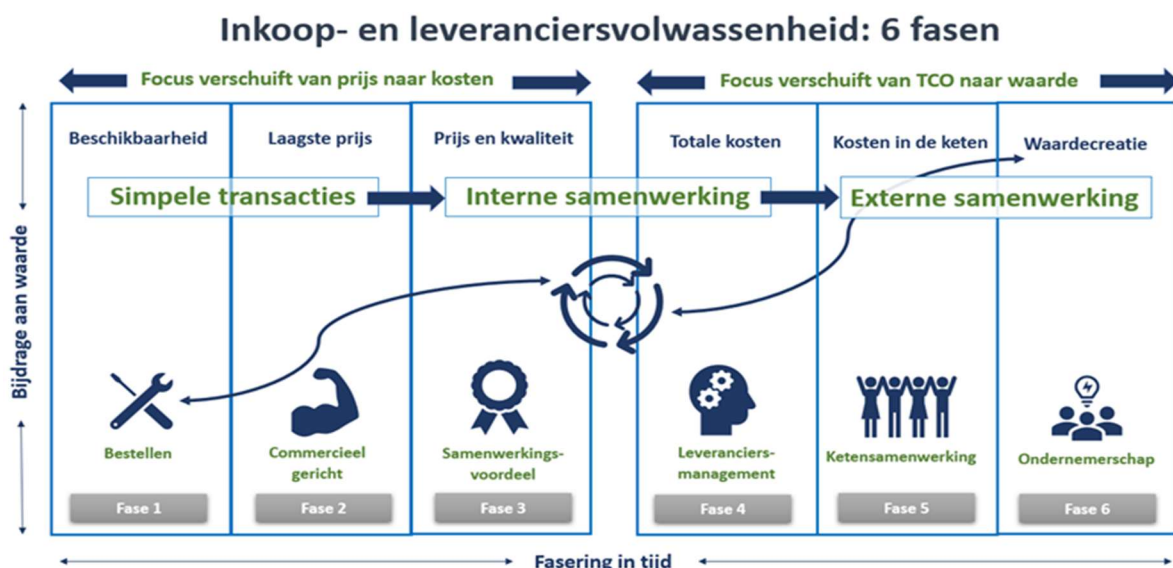
3 INRICHTING EN POSITIONERING INKOOPFUNCTIE

Het goed inrichten van de inkooporganisatie heeft een directe invloed op de gestelde ambities met betrekking tot inkoop, professioneel opdrachtgeverschap, procesoptimalisatie en contract- en leveranciersmanagement van Destion. De managers Vastgoed, Wonen en Bedrijfsvoering en de directeur-bestuurder zijn vanuit beleid en kaders verantwoordelijk voor de inkoopfunctie. Omdat er vele manieren zijn om de inkoop te organiseren, benoemen wij de rollen die Destion onderkent.

3.1 Rollen inkoopproces

De inkoopvolwassenheid (inkoopprofessionaliteit) is het vertrekpunt van waaruit een organisatie bepaalt waar zij, voor wat betreft haar inkoop, naar toe wil groeien. Afhankelijk van de gewenste inkoopvolwassenheid wordt inkoop binnen de organisatie ingericht en gepositioneerd. In onderstaande afbeelding staan de zes fases van inkoopvolwassenheid.

Afbeelding 2 Inkoopgroeimodel Aedes



Bron: Significant (bewerkt door Aedes en InkoopTarget)

3.2 Inkoopvolwassenheid en ambitie

In het inkoopjaarplan wordt opgenomen hoe we het algehele inkoop volwassenheidsniveau beoordelen en wat het gewenste ambitieniveau is met het bijbehorende ontwikkelpad. Destion bevindt zich in 2025 in fase 1 en 2 soms in 3.

Wij hebben de ambitie, zoals vastgelegd in onze inkoopdoelstellingen (zie paragraaf 2.2), om toe te groeien richting fase 4 of meer. In het implementatieplan wordt het groeipad verder uitgewerkt.

3.3 Contractmanagement

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

3.4 Leveranciersmanagement

Destion besteedt een groot deel van de werkzaamheden uit aan partijen en is daardoor afhankelijk van leveranciers. Een belangrijk deel van alle opdrachten wordt uitgevoerd door marktpartijen. Daarom is leveranciersmanagement een van onze belangrijkste activiteiten. Onze partners zijn van grote invloed op de kwaliteit van wonen, waarbij innovatie van belang is en/of er grote risico's zijn bij wanprestatie van de leverancier.

4 MAATSCHAPPELIJKE EN ETHISCHE UITGANGSPUNTEN

Destion hanteert bij inkopen en professioneel opdrachtgeverschap meerdere maatschappelijke en ethische uitgangspunten.

4.1 Ethische en ideële uitgangspunten

De maatschappelijke en ethische uitgangspunten hebben een directe invloed op professioneel opdrachtgeverschap en het commitment van Destion aan de Aedes Governancecode woningcorporaties. Wij willen door goed in te kopen een maatschappelijke bijdrage leveren aan een kwalitatieve en gezonde woon- en leefomgeving, de transitie duurzame samenleving, het beperken van woonlasten en een inclusieve samenleving. Niet alleen medewerkers en huurders van Destion, maar ook leveranciers worden aangemoedigd om hun steentje bij te dragen aan onze maatschappelijke uitgangspunten.

Duurzaamheid

Duurzaamheid is één van de corporatiedoelstellingen. Energiebesparende maatregelen zijn goed voor de portemonnee van onze huurders, het wooncomfort, de waarde van onze woningen en het klimaat. Ook gaan wij hiermee bewust om in onze bedrijfsrijfsvoering.

Circulariteit

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

Sociale impact

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

4.2 Integriteit

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

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

Om de integriteit te waarborgen, zijn gedragsregels door Destion vastgesteld in een gedrags- en integriteitscode. Deze gedragsregels zijn een integraal onderdeel van het inkoopbeleid.

Bescherming informatie van ondernemers

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

4.3 Goed opdrachtgeverschap

Als maatschappelijke onderneming streeft Destion 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 maatschappelijke geld. Samenwerking met leveranciers draagt bij aan innovatieve oplossingen en kostenoptimalisatie. Geld dat wij uitgeven past binnen de vastgestelde begroting. Daarbij ligt de focus niet alleen op de aanschafprijs van een goed of dienst, maar op de totale levensduurkosten (total cost of ownership).

5 ECONOMISCHE EN ORGANISATORISCHE UITGANGSPUNTEN

Naast maatschappelijke en ethische uitgangspunten zijn er ook economische en organisatorische uitgangspunten die Destion bij het inkopen en opdrachtgeven hanteert.

5.1 Basisstrategieën inkoop

De inkoopstrategie geeft handvatten voor de selectie van leveranciers, het beoordelen van offertes, het vaststellen van de onderhandelingsstrategie en het contract- en het leveranciersmanagement. De gekozen strategie dient altijd te worden beargumenteerd in het inkoopplan. Afwijken is toegestaan, mits voldoende onderbouwd en vooraf voorgelegd aan het MT en geaccordeerd door de bestuurder en in geval van investeringsbesluiten conform procuratieregeling goedgekeurd door de Raad van Commissarissen.

5.2 Uitgangspunten basisstrategie

- Wij willen een goed of dienst dat voldoet aan onze kwaliteitseisen tegen **zo laag mogelijke totale levensduurkosten** (total cost of ownership).
- Wij willen het **aantal leveranciers (per vakgebied) beperken**, omdat dit beter beheersbaar is, wij daardoor efficiënter kunnen werken en een duurzame relatie aan kunnen gaan.
- **Selectiecriteria en geschiktheidseisen** worden per inkooptraject bepaald en zijn afhankelijk van de relevantie voor de opdracht.
- In het kader van **proportioneel handelen** stelt Destion uitsluitend eisen, voorwaarden en criteria die in een redelijke verhouding staan tot de opdracht.
- Wij **meten de prestaties** van leveranciers periodiek, minimaal jaarlijks.
- Naast de meest geschikte leveranciers 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.
- Destion hecht waarde aan **marktconformiteit en innovatie**.

5.3 Inkoopprocessen

Het inkoopproces is geborgd op de verschillende niveaus van de organisatie: strategisch, tactisch en operationeel. Onderscheid wordt daarbij gemaakt tussen:

Strategische inkoop richt zich op beslissingen die de organisatie op lange termijn beïnvloeden. Hieronder vallen bijvoorbeeld het bepalen van de organisatiedoelstellingen, maar ook vragen over 'in- of uitbesteden'. De eindverantwoordelijkheid ligt bij de directeur-bestuurder.

Tactische inkoop omvat activiteiten die vallen onder specificeren, selecteren en contracteren. We noemen dit 'aanbesteden'. De verantwoordelijkheid hiervoor ligt bij de budgethouder. De strategische keuzes worden vertaald naar het inkooptraject en het doorlopen van de juiste stappen in het proces.

Operationele inkoop ziet er op toe dat wat is ingekocht, ook daadwerkelijk is geleverd. Dit noemen we over het algemeen contractmanagement. De budgethouder werkt hiervoor nauw samen met collega's die verantwoordelijke zijn voor de uitvoering en de financiële administratie. Bestellingen worden door gebruikers geplaatst en de betalingen worden door de financiële administratie afgehandeld.

5.4 Inkoopprocedures en drempelbedragen

Met drempelbedragen heeft Destion vastgesteld bij welk bedrag welke inkoopprocedure wordt gevolgd.

Inkoopprocedure	Werken	Leveringen en dienstverrichtingen
Enkelvoudig onderhands	Tot € 50.000	Tot € 25.000
Meervoudig onderhands*	Vanaf € 50.000	Vanaf € 25.000
Openbaar	Als wettelijk verplicht	Als wettelijk verplicht

Genoemde bedragen zijn per jaar en inclusief btw

**Minimaal twee offertes van € 50.000 tot € 100.000 en minimaal drie offertes vanaf € 100.000.*

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 directeur-bestuurder is eindverantwoordelijk voor afwijkingen en geeft hierop vooraf schriftelijk akkoord. Afwijking is alleen in de volgende situaties toegestaan:

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

Uitzondering overkoepelende raamovereenkomsten

Is er sprake van een centrale raam- of mantelovereenkomst met een leverancier, dan geldt hiervoor een uitzondering op de regeling drempelbedragen. Deze gecontracteerde partijen staan op een lijst van goedgekeurde leveranciers. Medewerkers kunnen aan deze leveranciers rechtstreeks opdrachten verstrekken. De bevoegdheden op basis van de procuratieregeling zijn voor het verstrekken van deze opdrachten van toepassing. Ook geldt dat gemotiveerde afwijkingen worden vastgesteld en goedgekeurd door de directeur-bestuurder.

5.5 Procuratieregeling

Uit de procuratieregeling volgt wie bevoegd zijn tot handelen (tekenbevoegd) uit naam van Destion. Deze bevoegdheid is vastgelegd in de procuratieregeling van Destion. De bevoegdheid heeft onder andere betrekking op het aangaan en goedkeuren van financiële verplichtingen, met inbegrip van contracten met leveranciers. Budgethouders en overige door de directeur-bestuurder gemandateerde medewerkers passen deze regeling toe bij het aangaan van verplichtingen.

Organisatorische uitgangspunten

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

- Wij houden ons aan wet- en regelgeving.
- Wij treden altijd als één entiteit naar buiten.
- Afwijkingen van de voorgeschreven inkoopprocedure en methode worden gemotiveerd en voorgelegd aan de directeur-bestuurder en vastgelegd.
- De selectie- en gunningscriteria worden, inclusief onderbouwing, vastgelegd in het inkoopplan.
- Inkoopplannen boven een bedrag van € 100.000 (incl. btw) vastgoed gerelateerd en inkoopplannen boven een bedrag van € 25.000 voor overige inkopen moeten worden goedgekeurd via een voorstel door de directeur-bestuurder.
- Inkoopplannen boven een bedrag van € 3.000.000 (incl. btw) moeten worden vastgesteld door de directeur-bestuurder via een investeringsvoorstel en voorafgaande goedkeuring door de Raad van Commissarissen.
- Wij onderbouwen goed waarom een inschrijver de opdracht wel of niet krijgt gegund. Alle inschrijvers, ook de inschrijvers die afvallen, ontvangen de uitleg schriftelijk.
- Definitieve overeenkomsten worden getekend overeenkomstig de geldende procuratieregeling.
- Alle inkooptrajecten worden afgesloten met een evaluatierapportage, zoals opgenomen in het tactisch inkoopproces.

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

6 JURIDISCHE UITGANGSPUNTEN

In dit hoofdstuk beschrijven wij de juridische uitgangspunten van Destion. Deze hebben een directe invloed op professioneel opdrachtgeverschap, het borgen van wet- en regelgeving en het commitment van Destion aan de Aedes Governancecode woningcorporaties.

6.1 Wet- en regelgeving

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

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

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

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

6.2 Algemene beginselen van Aedes Leidraad Aanbesteden

Destion is conform de Europese wet- en regelgeving geen aanbestedende dienst. Destion kiest 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. Destion past het beginsel van proportionaliteit toe bij de te stellen eisen, voorwaarden en criteria aan leveranciers. De algemene beginselen hebben wij uitgewerkt in een aanbestedingsreglement.

6.3 Inkoopvoorwaarden

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