



INKOOP- EN AANBESTEDINGSBELEID

Versie : 1
Bestuursbesluit : 09-11-23
RvC-goedkeuring : 30-11-23

1. INLEIDING, DOELEN En BEDOELING

1.1 Het belang van professioneel opdrachtgeverschap

Woningstichting Nieuwkoop geeft jaarlijks meer dan € 2 miljoen uit aan leveringen, diensten en onderhoud. Dit is nog los van investeringen in nieuwbouw of verduurzaming. Woningstichting Nieuwkoop vindt het belangrijk om transparant in te kopen en op te dragen. Daarom beschrijven wij in dit document hoe wij invulling geven aan inkoop en opdrachtgeverschap. Professioneel inkoopbeleid en opdrachtgeverschap zijn onlosmakelijk met elkaar verbonden. Beide zijn bedoeld om onze middelen doelmatig en rechtmatig in te zetten en een optimale prijs-kwaliteitverhouding te realiseren. Met een transparant proces als basis, beschreven in het aanbestedings- reglement.

1.2 Bedoeling van onze inkoop

Woningstichting Nieuwkoop gaat op een professionele wijze om met inkoop en leveranciers, waarbij zij zorgt voor een sobere en doelmatige besteding van maatschappelijke gelden. In ons inkoopproces streven we naar een optimale prijs- en proceskwaliteitverhouding. Dit tegen beheersbare risico's. Op deze manier kan Woningstichting Nieuwkoop blijven bijdragen aan betaalbaar wonen, goed onderhouden woningen, duurzame en energiezuinige woningen, een leefbare woningomgeving en efficiënte en effectieve bedrijfsvoering. Kernwaarden zijn hierbij: betrokken, professioneel en resultaatgericht.

1.3 Doelen van inkoop

Met de volgende doelstellingen wordt de bedoeling van onze inkoop gerealiseerd:

- Een integrale en uniforme aanpak van inkoop met ruimte om situationeel de meest passende inkoopvorm te kunnen hanteren
- Inzet van gestandaardiseerde methodes, passend bij de opgave om hiermee efficiëntie te verhogen. Niet bureaucratisch, maar wel helder en eenduidig (risicobeheersing)
- Leveranciers zijn deskundig op hun gebied en dragen bij aan de klantvriendelijkheid
- De prijs/kwaliteit heeft de juiste verhouding
- De proces/kwaliteit heeft de juiste verhouding en omvang passend bij de inkoopvraag
- Er wordt niet alleen ingekocht op de laagste prijs, maar ook op basis van de kosten van de totale levensduur, het total cost of ownership principe
- Er is aandacht voor duurzaamheid. Dit komt tot uiting in de, waar mogelijk, selectie- en of gunningscriteria over deze onderwerpen bij iedere inkoop.

1.4 Randvoorwaarden inkoopbeleid

Om bovengenoemde doelstellingen te bereiken hanteren we 5 randvoorwaarden:

a. Organisatorisch

Bij inkoop is de meest recente versie van de matrix bevoegdheden (procuratiereglement) van Woningstichting Nieuwkoop van toepassing.

b. Juridisch

De Nederlandse overheid en Aedes achten een woningcorporatie niet aanbestedingsplichtig op basis van Europese richtlijnen, deze zienswijze wordt betwist door de EU. Zolang de Nederlandse zienswijze houdbaar is, conformeren wij ons hieraan. Op het moment dat inzichten op dit vlak wijzigen, worden passages in dit inkoop- en aanbestedingsbeleid die daarmee strijdig zijn, buiten werking gesteld en het beleid vervolgens aangepast.

Investeringen in maatschappelijk vastgoed dienen nu al wèl Europees te worden aanbesteed. Bij het vaststellen van dit document bedragen de drempelbedragen € 5,35

miljoen voor werken en € 0,214 miljoen voor diensten op grond van EU-richtlijn 2014/24. Overigens zal dit voor Woningstichting Nieuwkoop niet snel aan de orde zijn. Ons aanbestedingsbeleid is gebaseerd op onze eigen principes, strategie en organisatie.

c. Ethisch

De Integriteitscode van Woningstichting Nieuwkoop is van toepassing. Anderzijds wordt ook van leveranciers verwacht dat zij integer zijn en volgens de wettelijke kaders handelen. Dit wordt geborgd door bij inkopen boven € 500.000,- van de leverancier een zogenaamde 'eigen verklaring' (uniform Europees Aanbestedingsdocument) te vragen. Bij de aanbestedingen dienen de aannemers tevens het zogenoemde K-formulier in te dienen. Met het overleggen van een ingevulde en ondertekende Model-K verklaring verklaart de inschrijver dat zijn inschrijving niet is beïnvloed door een onrechtmatige mededingingsafspraken gemaakt met concurrenten (samenspanning).

d. Economisch

Woningstichting Nieuwkoop checkt al dan niet met behulp van externe adviseurs of er marktconforme prijzen worden gehanteerd, de leveranciers financieel gezond zijn en of er sprake moet zijn van bijvoorbeeld bank- of concerngaranties.

e. Duurzaamheid

Woningstichting Nieuwkoop neemt duurzaamheid als begrip in de breedste zin van het woord serieus. WSN richt zich naar de warmtevisie van de gemeente.

Duurzaamheid gaat wat ons betreft ook over hoe duurzaam ons complex is in de tijd, ook als doelgroepen veranderen en welke materialen daarbij gebruikt worden. Hoe meer deze opnieuw te gebruiken zijn (circulair), hoe beter. Bij de selectie en gunningscriteria spelen duurzaamheidsaspecten een belangrijke rol. In het reglement zal t.z.t. opgenomen worden welke duurzaamheidsaspecten dat zijn.

1.5 Risicobeheersing

De mate van risico's in het inkoopbeleid variëren en zijn vooral afhankelijk van het financieel belang en of de levering gecompliceerd is. Woningstichting Nieuwkoop overweegt de risico's bij het bepalen van de te kiezen inkoopstrategie. Bij de Groot Onderhoud- en nieuwbouwprojecten worden er in de fasedocumenten voor de projecten een risicoanalyse gemaakt.

1.6 Reikwijdte

De reikwijdte van het inkoopbeleid betreft de inkoop van alle diensten, leveringen en werken binnen Woningstichting Nieuwkoop op het gebied van:

- Onderhoud (waaronder dagelijks, planmatig en mutatieonderhoud)
- Nieuwbouw
- Verduurzamingsprojecten
- Diensten en adviezen
- ICT
- Facilitaire zaken.

Binnen het inkoopbeleid vallen zowel de projectmatige als de contractinkopen.

1.7 Communicatie

Het inkoopbeleid van Woningstichting Nieuwkoop is bekend gemaakt bij alle medewerkers die een rol hebben bij het inkopen. Daarnaast is dit document zichtbaar op de website van Woningstichting Nieuwkoop. Deze externe werking draagt bij aan de transparantie richting onze huurders, leveranciers en andere stakeholders.

1.8 Ingangsdatum

Dit Aanbestedingsbeleid gaat in op het moment dat het Aanbestedingsreglement door het bestuur is vastgesteld.

2. INKOOPSTRATEGIEËN

2.1 Algemeen

Het inkoopproces dient – naast het behalen van organisatiedoelen – afgestemd te zijn op specifieke behoefte en de marktsituatie. Er bestaat niet zoiets als één manier van inkopen. De wereld is dynamisch en verandert voortdurend.

Zoals eerder vermeld gelden de uitgangspunten in dit document voor de gehele organisatie. De verantwoordelijkheid voor de inkoop zelf ligt bij de afdelingen. Zij specificeren en selecteren zelfstandig voor wat zij nodig hebben om in te kopen, mits binnen de begroting en/of additionele bestuursbesluiten.

2.2 Bewuste keuzes

Woningstichting Nieuwkoop maakt gebruik van diverse inkoopstrategieën en maakt per project of product een bewuste keuze voor een passende inkoopstrategie. Essentieel voor goede inkoop is professioneel opdrachtgeverschap. Het is niet meer vanzelfsprekend om alleen naar de inkoop van vastgoed gerelateerde zaken te kijken, waarbij vooral de prijs leidend was. Ten eerste is dit inkoopbeleid breder en daarnaast zijn er meerdere varianten van inkoop ontstaan die, passend bij de uitvraag, effectiever zijn.

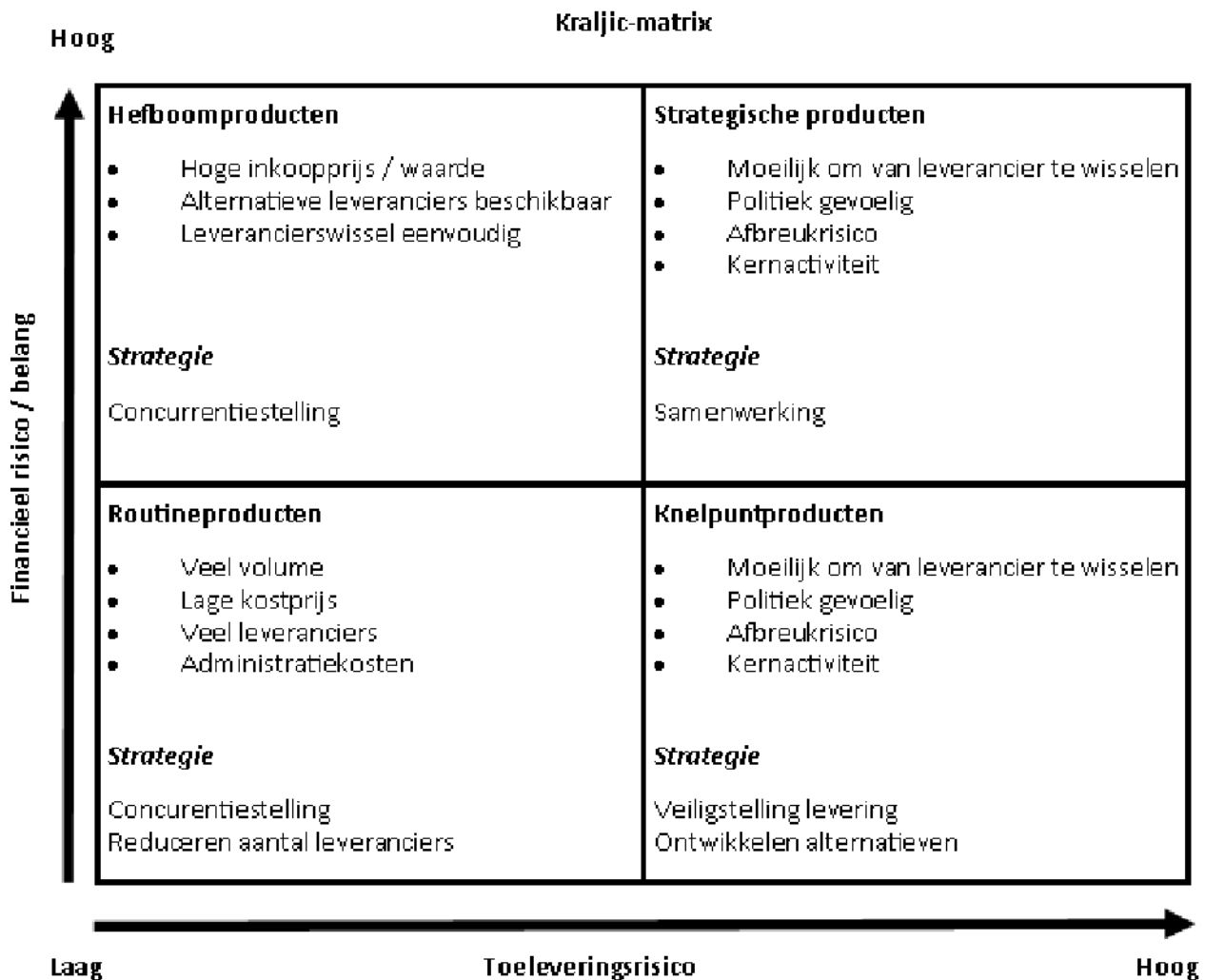
Woningstichting Nieuwkoop werkt aan de hand van een inkoopportfolio model, dat in hoofdstuk 3 van deze notitie verder wordt toegelicht. Naast deze vorm van inkoopstrategie is er een model dat meer uitgaat van regisserend opdrachtgeverschap. Hierbij wordt er globaal omschreven wat je wilt en de markt wordt vervolgens uitgedaagd hier een antwoord op te geven. Dit in tegenstelling tot inkopen, waarbij, zwart-wit gezien, de opdrachtgever het wat, waarom en hoe bepaalt. Woningstichting Nieuwkoop kent beide vormen en past deze ook toe. Telkens is dat een bewuste keuze. Bij de inkoop van 'verduurzaming van gebouwen' en bij nieuwbouw wordt in toenemende mate gekozen voor regisserend opdrachtgeverschap, bijvoorbeeld de vorm 'design & build', waarin vroegtijdig één opdrachtnemer wordt gekozen waarmee het aanbestedingstraject wordt doorlopen.

In alle gevallen maakt WSN heldere contractuele afspraken over wie welke risico's draagt en waarom. WSN leert van voorgaande projecten door de plan-do-check-act-cyclus toe te passen.

3. INKOOP-PORTFOLIOANALYSE

3.1 Inkoopmodel volgens Kraljic

Om bovenstaande doorontwikkeling goed te doen, hanteren we een veel gebruikt inkoopmodel: de inkoopportfoliomatrix van Kraljic. Op basis van het financiële belang en het toeleveringsrisico worden inkooppakketten ingedeeld in een matrix en kan een basis-inkoopstrategie per inkoopgroep worden bepaald.



3.2 Toelichting op de kwadranten

In de volgende sub paragrafen zijn de diverse inkoopgroepen beschreven. Tevens zijn per inkoopgroep enkele voorbeelden genoemd ter verduidelijking.

Hefboomproducten

Hier is de beste prijs van belang bij gelijkwaardige kwaliteit. Dit wordt bereikt door concurrerende offertes aan te vragen. Leveranciers zijn over het algemeen uitwisselbaar en de toeleveringsrisico's zijn laag. De financiële belangen kunnen echter wel groot zijn, dit is uiteraard afhankelijk van het product wat ingekocht wordt. Kopen tegen de laagste prijs, met behoud van kwaliteit en leveringszekerheid zal hier prioriteit krijgen. Te denken valt aan normaal cyclisch planmatig onderhoud.

Maar ook relatief eenvoudig contractonderhoud. Partners moeten zich verantwoordelijk voelen om het gehele proces zo efficiënt en effectief mogelijk te laten verlopen. Hier werkt Woningstichting Nieuwkoop veelal samen met vaste partners, dan wel met voorkeursleveranciers per project. Er is sprake van periodiek longlistbeheer (selectie partners) waarmee de juiste partners worden geselecteerd. Onderzoek naar marktontwikkelingen en innovatie vindt veelal vooraf plaats. De risico's liggen hier in het niet gedifferentieerd inzetten van partners, waardoor de marktwerking kan worden verminderd. Het regelmatig evalueren van bestaande en het toelaten van nieuwe partners kan dit risico verminderen.

Strategische producten

De invloed op het bedrijfsresultaat is hier relatief hoog. Echter de uitwisselbaarheid van leveranciers is veel minder, waardoor er een zeker toeleveringsrisico is. De relatie is gericht op (duurzame) samenwerking. Vraagstukken in het onderhoud die ingewikkeld zijn en specialisme vereisen, maar ook als er sprake is van bedrijfseigen concepten met weinig concurrentie. In dit kwadrant komt vooral reparatie- en mutatieonderhoud voor en in enige mate ook planmatig onderhoud.

Het risico ligt in het weinig zicht hebben op de kostenstructuur, waardoor de marktconformiteit en/of de prijsafspraken gevaar kan lopen. Met name ten aanzien van dagelijks onderhoud kunnen afspraken over eenheidsprijzen dit voorkomen. De toetsing hierop dient periodiek plaats te vinden al dan niet met behulp van een kostendeskundige. Daarnaast valt de nieuwbouw en (projectmatige) verduurzaming in dit kwadrant.

Routine producten

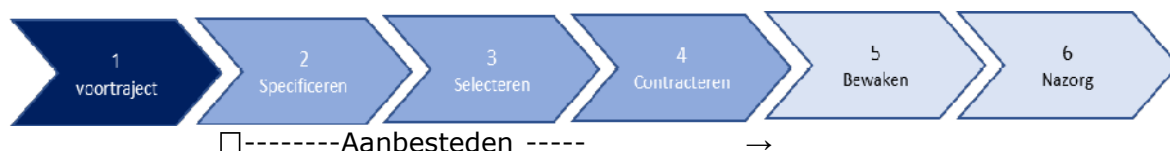
In de regel zijn dit de eenvoudig in te kopen producten, welke al dan niet met behulp van een raamovereenkomst snel en efficiënt in te kopen zijn. De inkoopstrategie is gericht op het verminderen van logistieke en administratieve complexiteit en aantal leveranciers. Het gaat hier bijvoorbeeld om inkoop van veel facilitaire zaken.

Knelpunten producten

De inkoopstrategie betreft producten van specialistische aard of een beperkt aantal leveranciers. Of bijzondere complexere opdrachten. De inkoopstrategie in dit kwadrant is gericht op het verzekeren van toelevering van de producten op zowel de korte als de lange termijn. Voorbeeld is de inkoop van ICT. Qua positie zit deze bovenin dit kwadrant zitten, omdat de financiële impact groot kan zijn. De toelevering moet veilig gesteld worden (bedrijfszekerheid). Maar ook diverse anderen, zoals bedrijfskosten, verzekeringen, energiekosten en beheerdiensten vallen hieronder.

3.3 Inkoopproces

In onderstaand model is een standaard inkoopproces weergegeven. Elke fase kent zijn eigen mogelijkheden en kansen. In z'n algemeenheid geldt dat in de beginfasen de meeste invloed kan worden uitgeoefend op het resultaat (kostenreductie, kwaliteit, risicobeheersing).



Stap	Fase inkoopproces	Toelichting
1	Voortraject	Bepalen van inkoopbehoefte Bepalen van het aanbod (bijv. product- en marktanalyse) Opzoeken en analyseren van het financiële budget Keuze inkoopstrategie (volgens model)

2	Specificeren	Opstellen van eisen en wensen Omschrijven van de opdracht Opstellen offerteaanvraag
3	Selecteren	Vaststellen van de aanbestedingsprocedure (nadere uitwerking van de gekozen inkoopstrategie) Selectie van leverancier(s) Aanvraag offerte(s) Offerte(s) evalueren Nader onderhandelen (afhankelijk van inkoopstrategie) Voorlopige Gunning aan winnende inschrijver informerende afgewezen ondernemers
4	Contracteren	Opstellen en (laten) tekenen van de opdracht/raamovereenkomst
5	Bewaken	Controleren nakoming afgesproken prestaties incl. garanties ed. Bewaken termijnen Tijdige betaling van correcte facturen
6	Nazorg	Beheren van een doorlopende overeenkomst (prijsindex) evalueren overeenkomst met klant en/of contractant

3.4 Aanbesteden

Een aanbesteding is een stukje van het inkoopproces. Hierin maakt de opdrachtgever bekend dat hij een opdracht wil laten uitvoeren en vraagt de opdrachtgever bedrijven om een vrijblijvende offerte in te dienen. Het heeft als doel om een bepaalde behoefte die we niet zelf willen/kunnen uitvoeren via een duidelijke procedure in de markt te zetten. Het is dus een middel en geen doel op zichzelf.

In wat we inkopen maken we een onderscheid tussen Werken, Diensten en Leveringen. Een Werk is bijvoorbeeld al ons bouwkundige- en installatietechnische werk, zoals sloop, nieuwbouw en onderhoud in welke vorm dan ook. Kortom, 'uren en materialen tegen tarief'.

Een Levering omvat de koop, lease of huur van een fysiek product niet zijnde Werken. Denk hierbij aan kantoorartikelen of bedrijfsauto's.

Een Dienst is alles wat niet onder een Werk of Levering valt. Denk aan het verhuren van uren zonder dat er iets fysieks ontstaat, zoals bij ICT of facilitaire dienstverlening. Ook adviseurs bij renovatie- of nieuwbouw vallen onder Diensten.

Het grootste gedeelte van de inkoopomzet van Woningstichting Nieuwkoop betreft Werken.

3.5 Drempelbedragen

Als aan de hand van de eerste stap, het voortraject, gekozen wordt voor 'concurrentie stelling' dan blijkt na het specificeren hoeveel kosten er met de inkoop gemoeid zijn. Op grond hiervan volgt het type aanbestedingsprocedure.

Procedure	Diensten/leveringen	Werken
In regie	< € 2.500	< € 2.500
Enkelvoudig onderhands Tenminste 1 offerte	< € 15.000	< € 15.000
Meervoudig onderhands Ten minste 3 offertes	> € 15.000	> € 15.000

De bedragen zijn exclusief BTW

3.6 Raamovereenkomsten contractbeheer

Voor opdrachten waarvan Woningstichting Nieuwkoop op afroep snel gebruik van wil maken, worden raamovereenkomsten afgesloten.

Hierbij kan gedacht worden aan opdrachten voor cv-reparatie en onderhoud, liftreparatie en onderhoud, schoonmaak, groenonderhoud etc.). Raamovereenkomsten worden voor een bepaalde periode afgesproken.

3.7 Samenwerkingsvormen Werken

Woningstichting Nieuwkoop maakt per project of onderhoudstaak een bewuste keuze voor een passende vorm van samenwerken. Zij werkt veelal met leveranciers uit een longlist. Leveranciers die de specificaties en voorwaarden van Woningstichting Nieuwkoop kennen en onderschrijven.

Gebruik eigen allround vakman

Woningstichting Nieuwkoop maakt gebruik van een eigen allround vakman, die wordt ingezet voor reparatie- en mutatieonderhoud. Dit op enkele specialismen na en tot het moment dat de hoeveelheid werk groter is dan de beschikbare capaciteit vanwege het beperken van mutatieleegstand.

Samenwerking vaste leveranciers

Woningstichting Nieuwkoop werkt al langer op basis van samenwerking met enkele partijen, waarbij of op basis van regie (vooral bij reparaties) of op basis van kosten-kengetallen en technische eisen (vooral bij mutaties) werkzaamheden in woningen worden uitgevoerd. Hierbij wordt gekozen voor langdurige samenwerking met vaste leveranciers. Toetsing op uurloon en eenheidsprijzen op marktconformiteit gebeurt jaarlijks.

Meervoudig aanbesteden

Gebleken is dat bij relatief eenvoudige werkzaamheden deze vorm van aanbesteden prima functioneert. In die zin ook het meest transparant omdat voor iedereen met dezelfde vraagstelling wordt gewerkt. Afhankelijk van de orderportefeuille van de marktpartijen of hun plan van aanpak ontstaat er marktwerking die zich vertaalt in financieel aantrekkelijke offerte.

Bouwteam+

Bij meer ingewikkelde uitvragen, vooral in het bestaande bezit of bij (technisch) complexe nieuwbouwopgave, waarbij enerzijds verschillen tussen de diverse woningen groot zijn of anderzijds het plan van aanpak in gezamenlijk overleg plaats vindt, is de vorm bouwteam+ een goede manier van samenwerken.

Bij bouwteam bereikt WSN eerder budgetzekerheid dan bij (meervoudig) aanbesteden. In het bestaande bezit staat het bewonersbelang centraal. De + staat dan uitdrukkelijk voor de extra inbreng, bijvoorbeeld communicatie, van de marktpartij. Met behulp van een externe kostendeskundige al dan niet aangevuld met benchmarking wordt marktconformiteit getoetst.

Design & build

Werken uitbesteden in de vorm van design & build neemt de laatste jaren toe onder corporaties. Deze variant is gebaseerd op een functionele omschrijving en een technisch programma van eisen. Woningstichting Nieuwkoop wordt daarbij wel 'meegenomen' in het voortraject (ontwerpfase) zodat er draagvlak is ten aanzien van het ontwerp en financiële haalbaarheid, maar de wijze van aansturing en realisatie van alle betrokken partijen ligt bij de aannemer. Ook in deze variant is een toets op grond van marktconformiteit van belang. Dit kan door een externe kostendeskundige of door gebruik te maken van de benchmark 'Wat kost de bouw van een huurwoning'.

3.8 Uitzonderingen op de procedures

Er kunnen goede redenen zijn om af te wijken van de 'standaardprocedures' voor inkoop en aanbesteding zoals die in dit document wordt beschreven. Uitzonderingen op de procedures uit dit document vragen een formeel met redenen omkleed besluit, dat genomen wordt door het MT. Voorbeelden van situaties waarbij afwijking van de standaardprocedures in de rede ligt:

- Bij een product of werk dat afgenomen kan worden binnen een reeds bestaand contract
- Indien bij een meervoudig onderhandse procedure blijkt dat er vrijwel geen potentiële leveranciers in de markt zijn
- Indien binnen 12 maanden eenzelfde soort opdracht opnieuw wordt aanbesteed en de gecontracteerde leverancier tegen dezelfde marktconforme kostprijs deze opdracht ook wil uitvoeren
- Marktomstandigheden dit verlangen
- Bij opdrachten die vertrouwelijk/geheim zijn.

4. LEVERANCIERSELECTIE EN OVERIGE UITGANGSPUNTEN

4.1 Vergoedingen

Woningstichting Nieuwkoop verstrekt alleen een vergoeding voor het uitbrengen van een offerte wanneer de ondernemer al een deel van de opdracht moet uitvoeren om überhaupt te kunnen inschrijven. Het gaat hierbij niet om een rekenvergoeding, maar bijvoorbeeld ontwerpkosten, omdat dit de basis is van de selectieprocedure. Bij de betreffende uitvraag wordt het percentage of een bedrag vastgelegd wat Woningstichting Nieuwkoop aan kosten vergoed voor de deelname aan een onderhandse aanbesteding voor verduurzaming, renovatie of nieuwbouwproject.

4.2 Leveranciersbeleid

Woningstichting Nieuwkoop kent een groot aantal leveranciers. Waar wenselijk - op basis van de inkoopstrategie - wordt een lange termijn relatie aangegaan met leveranciers, zodat ze de bedrijfsvoering en productontwikkeling van Woningstichting Nieuwkoop verbeteren.

4.3 Voorkeursleveranciers

Woningstichting Nieuwkoop hanteert - op basis van goede ervaring, klantgerichtheid, marktconforme prijsstelling, het hebben van een 'klik' met de organisatie en betrouwbaarheid - een lijst van bedrijven met wie zij regelmatig werkt. Uit deze lijst put zij ook bij de aanvraag van offertes al dan niet bij enkel of meervoudige aanbestedingen. Het leveranciersbestand wordt periodiek geëvalueerd, waarbij de vraag centraal staat of onze partners en voorkeursleveranciers ons verder helpen bij het realiseren van onze organisatiedoelstellingen.

Er kunnen redenen zijn om over te gaan tot het benaderen van nieuwe leveranciers. Woningstichting Nieuwkoop benadert nieuwe leveranciers in de volgende gevallen:

- Doorbreken van monopoly positie en bevorderen van gezonde concurrentie;
- Spreiden van inkooprisico en daarmee risico's minimaliseren in bedrijfscontinuïteit;
- Behalen van inkoopvoordeel;
- Bij vraag naar nieuwe producten en diensten en daarmee een andere leveranciersmarkt;
- Beëindigen van de relatie met een bestaande leverancier (zie ook hierna).

Anderzijds kunnen er ook redenen zijn om een relatie te beëindigen, zoals:

- Er is geen vraag meer naar een bepaald product of dienst
- Een andere leverancier heeft betere voorwaarden
- De leverancier levert een slechte prestatie, de leveranciersbeoordeling is onvoldoende en verbetering wordt niet verwacht of heeft niet plaatsgevonden
- De leverancier handelt in strijd met het beleid en/of de waarden van Woningstichting Nieuwkoop
- De leverancier heeft geen toegevoegde waarde meer in kwalitatieve of financiële zin
- Geen verklaringen in het kader van de ketenaansprakelijkheid kunnen of willen overleggen
- Zelfstandige wil geen overeenkomst ondertekenen in het kader van de Wet Deregulering Beoordeling Arbeidsrelaties (DBA)
- Slechte kredietwaardigheid bij periodieke toets.

4.4 Basisuitgangspunten leveranciersselectie

Om zaken te kunnen doen met Woningstichting Nieuwkoop voldoen leveranciers minimaal aan de volgende voorwaarden:

- Woningstichting Nieuwkoop contracteert enkel integere leveranciers. Zij onderschrijven het integriteitsbeleid van Woningstichting Nieuwkoop en voldoen hier ook aan
- Leveranciers van Werken moeten de algemene inkoopvoorwaarden van Woningstichting Nieuwkoop ondertekenen
- Er is geen twijfel over de financiële positie c.q. continuïteit van de leverancier;
- Het kwaliteitsniveau is in overeenstemming met de maatstaven van Woningstichting Nieuwkoop en wordt gestaafd door referenties/referentieprojecten of goede ervaringen van Woningstichting Nieuwkoop of collega-corporaties van voorgaande jaren
- De leverancier mag qua omzet niet meer dan 35% afhankelijk zijn van Woningstichting Nieuwkoop
- De leverancier onderschrijft het belang van duurzaamheid, bijvoorbeeld in de vorm van certificaten zoals Maatschappelijk Verantwoord Ondernemen (MVO), inzet specifieke arbeidskrachten, innovatie en/of inkoop duurzame producten.

4.5 **Regionale leveranciers**

Woningstichting Nieuwkoop geeft waar mogelijk de voorkeur aan zaken doen met regionale ondernemers. Hier zijn meerdere redenen voor. Ten eerste kan het ertoe leiden dat de werkgelegenheid in onze eigen regio wordt bevorderd en onze huurders meer kansen hebben op de arbeidsmarkt. Ten tweede blijkt dat vooral plaatselijke leveranciers een grotere betrokkenheid met het werk hebben dan die partijen die hun bedrijf ver weg hebben. Ten derde spelen er ook nog aspecten vanuit duurzaamheid. Denk hierbij aan uitstoot, files e.d. die bij regionaal gevestigde partijen minder zullen zijn. Regionaal wil zeggen binnen een cirkel van 30 km om Nieuwkoop. Het commerciële belang wordt daarbij niet uit het oog verloren en de voorkeur mag een gezonde marktwerking niet in de weg staan.

4.6 **Financiële toets**

Er moet sprake zijn van voldoende geschiktheid om opdrachten zonder risico's voor Woningstichting Nieuwkoop uit te kunnen voeren. De algemene financiële situatie (solvabiliteit, liquiditeit en rentabiliteit) en omzetgegevens van de leverancier kunnen daarbij van belang zijn. Woningstichting Nieuwkoop kan leveranciers voorafgaande aan het geven van een opdracht verzoeken bewijsstukken te overleggen of een eigen verklaring te tekenen.

Woningstichting Nieuwkoop laat voorafgaand aan opdrachtverlening extern een credit check uitvoeren wanneer er twijfel is over de financiële positie van een opdrachtnemer, de continuïteit van uitvoering van de opdracht van groot belang is en/of een vooruitbetaling van meer dan € 50.000 aan de orde is, zonder dat daar een bank- of concerngarantie tegenover is gesteld of nakoming anderszins geborgd is.

4.7 **Overige (financiële) inkoopvoorwaarden**

Naast de financiële toets worden afspraken gemaakt over de volgende onderwerpen:

- (wet) ketenaansprakelijkheid
- hanteren G-rekening
- BTW verlegd regeling
- ketenaansprakelijkheid voor loon
- wet DBA (inhuur zelfstandigen).

Tevens wordt verwezen naar de algemene inkoopvoorwaarden van Woningstichting Nieuwkoop die via de website van Woningstichting Nieuwkoop op te vragen zijn en bij uitvragen en contracten worden gevoegd.