

Inkoopbeleid MGR 2017



REGIO
RIJK VAN
NIJMEGEN

www.regiorvn.nl

Bezoekadres: Nieuwe Dukenburgseweg 21a, 6534 AD Nijmegen

Postadres: Postbus 38165, 6503 AD Nijmegen | T: 024 7517 500

IBAN: NL29INGB0007338615 t.n.v. MGR Rijk van Nijmegen

KvK: 61535702 | BICcode: INGBNL2A | btwnr: 854380140.B01

Inhoudsopgave

Hoofdstuk 1 Inleiding	3
Borging van het inkoop- en aanbestedingsbeleid	3
Hoofdstuk 2 Maatschappelijke aspecten	4
People	4
Planet	5
Profit	5
Hoofdstuk 3 Economische en Bedrijfs-economische aspecten	6
De keuze voor zelf doen of uitbesteden	6
Inkoop of subsidie	6
Kostenbeheersing en -reductie	7
Vormen van marktbenadering	7
Omgang met leveranciers	8
Hoofdstuk 4 Juridische aspecten	9
Wettelijk kader	9
Aanbestedingsprocedures en criteria	10
Hoofdstuk 5 Organisatorische uitgangspunten	12
Inrichting inkoopfunctie	13
Inrichting contractmanagement	14
Bijlagen	15
Bijlage 1 Inkoopprocedures en drempelbedragen	15
Bijlage 2 Wet- en regelgeving	16
Bijlage 3 Toelichting inkoopprocedures	17
Bijlage 4 Hoe werkt de duurzaamheidladder	19

Hoofdstuk 1

Inleiding

De inkoopprocessen ondersteunen de ambities van MGR. Als publiek opdrachtgever gaat de MGR uit van de kracht van ondernemers en overheden en richt ze het inkoopproces in met het oog op de maatschappelijke effecten die ze wil bereiken. In het inkoopproces vertaalt ze de gewenste effecten naar het programma van eisen en gunningscriteria.

Maatschappelijk verantwoorde inkoop staat voorop.

Dit document schetst de doelstellingen, uitgangspunten en kaders waarbinnen inkoop in de MGR plaatsvindt.

De Modulaire Gemeenschappelijke Regeling (MGR) heeft in 2014 haar inkoopbeleid opgesteld. In deze kadernota inkoop worden een aantal wijzigingen doorgevoerd. Deze Kadernota Inkoop MGR wordt ter vaststelling aangeboden aan het algemeen bestuur. Het dagelijks bestuur gaat over de vaststelling van de toepasbare richtlijnen. Daarnaast stelt het dagelijks bestuur de inkoopvoorwaarden vast.

Doel van dit inkoop- en aanbestedingsbeleid is de MGR in staat te stellen om bedrijfsmatig, rechtmatig, doelmatig, integer en transparant in te kopen. Kortom, de MGR streeft naar een professionele inkoopfunctie. Professionele inkoop is het op zakelijke, integere en ethisch verantwoorde wijze en door de juiste mensen laten uitvoeren van alle activiteiten die nodig zijn om leveringen, diensten en werken van de gewenste kwaliteit, op de juiste plaats, op het juiste moment en tegen de beste prijs/risico/kosten verhouding te verkrijgen en wel op zodanige wijze, dat telkens een bewuste keuze wordt gemaakt op welk (coördinatie) niveau en met welke inkoopstrategie wordt ingekocht. Het inkoop- en aanbestedingsbeleid is van toepassing op zowel leveringen, diensten als werken.

Basis voor het inkoop- en aanbestedingsbeleid is de relevante Europese en nationale wet- en regelgeving, gecombineerd met actuele en specifieke beleidsthema's.

Met een professionele inkoopfunctie streeft de MGR naar:

- Maatschappelijk verantwoorde inkoop Doelmatige en verantwoorde besteding van publieke gelden
- Rechtmatige inkoop
- Stimuleren van innovatieve inkoop

Maatschappelijk verantwoorde (duurzame) inkoop leidt tot een toegevoegde waarde voor de organisatie, voor het milieu en voor de maatschappij. In hoofdstuk 2 wordt uitgewerkt hoe de MGR dit denkt te realiseren.

Doelmatig inkopen betekent dat de MGR kiest voor een optimale verhouding tussen kwaliteit en prijs en voor daarbij passende aanbestedings- en contractvormen. Dit wordt in hoofdstuk 3 toegelicht. Welke wetten, regels en besluiten De MGR moet en wil naleven om rechtmatig in te kopen komt in hoofdstuk 4 aan bod. Door het toepassen van innovatieve, flexibele aanbestedingsvormen (zie hoofdstuk 4), door het zoeken naar innovatieve oplossingen voor (maatschappelijke) problemen (zie hoofdstuk 3) en het aanschaffen van innovatieve producten (zie hoofdstuk 2) stimuleert de MGR innovatief inkopen. Tenslotte komt in hoofdstuk 5 aan bod hoe de inrichting van de inkoopfunctie bijdraagt aan het bereiken van de inkoopdoelstellingen.

Borging van het inkoop en aanbestedingsbeleid

Het inkoopbeleid wordt periodiek geëvalueerd, daar waar nodig aangepast en bekrachtigd op het juiste niveau. Basisvoorwaarde is dat de (lokale) regelgeving op het gebied van inkoop en het inkoop- proces inzichtelijk is, geactualiseerd blijft en berust op heldere besluitvorming.

Hoofdstuk 2

Maatschappelijke aspecten

Vanaf 2015 is de MGR verantwoordelijk voor de uitvoering van taken rond Participatie, arbeidsmatige dagbesteding en ICT in de regio Rijk van Nijmegen. Voor de participatie maakt het regionale Werkbedrijf afspraken met werkgevers om mensen die ondersteuning nodig hebben aan werk te helpen. Het modulaire karakter van de MGR maakt het mogelijk dat er later mogelijk nieuwe modules worden toegevoegd.

Maatschappelijk verantwoord inkopen (MVI) betekent dat in alle fasen van het inkoopproces de effecten op *people* (mensen), *planet* (planeet/milieu) en *profit/prosperity* (winst/welvaart) worden meegenomen zodat levering van duurzame producten, diensten en werken wordt gerealiseerd.

De MGR vindt maatschappelijk verantwoord inkopen belangrijk omdat ze daarmee duurzaamheid, innovatie en werkgelegenheid en bedrijvigheid kan stimuleren.

Maatschappelijk verantwoord ondernemen levert een bijdrage aan:

- het tegengaan van klimaatverandering
- het beschermen en duurzaam benutten van natuurlijk kapitaal
- het versterken van werkgelegenheid in stad en regio
- leefbaar loon en het verbeteren van arbeidsomstandigheden
- het stimuleren van innovatie, waarbij de overheid als eerste klant optreedt.

Bij de inkoop past de MGR daartoe minimaal landelijke duurzaamheidscriteria van RVO/PIANOO² toe. Samen met de marktpartijen bekijkt de MGR echter ook of zij meer kunnen en willen bieden dan deze minimale eisen. Ondernemers kunnen zich op het gebied van MVI positief onderscheiden.

People

Social Return

De ambitie van de MGR is om zoveel mogelijk mensen fatsoenlijk betaalde arbeid te laten verrichten en het aantal mensen te verminderen dat afhankelijk is van een uitkering.

Mensen met afstand tot de arbeidsmarkt worden geholpen om die achterstand te verkleinen.

Op inkoopgebied betekent dit dat de MGR ook rekening houdt met sociale criteria. Dit gebeurt in elk geval door toepassing van de door van RVO/PIANOO opgestelde duurzaamheidscriteria op sociaal gebied bij alle relevante aanbestedingen, tenzij er sprake is van financiële of technische belemmeringen.

Leveranciers van de MGR worden geacht zich te houden aan de in Nederland gangbare normen en waarden op sociaal-maatschappelijk gebied. Ook hier hoort het stellen van sociale criteria tot de mogelijkheden. Op zijn minst moeten leveranciers de maatregelen, grondrechten en beginselen van gelijke behandeling en non-discriminatie naleven. In de aanbestedingen worden de sociale criteria gedefinieerd waaraan de potentiële leverancier minimaal moet voldoen.

Bevorderen van maatschappelijke doelstellingen gebeurt ook door optimaal gebruik te maken van de wetgeving op dit punt. Enerzijds door opdrachten voor te behouden aan sociale ondernemers³.

Anderzijds door criteria te stellen met betrekking tot beroepsopleiding op de werkplek of arbeidsparticipatie en werkloosheidsbestrijding.

² Rijksdienst voor Ondernemend Nederland (RVO) en Expertisecentrum Aanbesteden (PIANOO)

³ Conform AW art. 2,82

De MGR stelt bij opdrachten met een waarde van meer dan € 50.000,- in beginsel de eis dat 5% van de aanneemsom wordt ingezet voor Social Returnactiviteiten; bij projecten waar een grote toeleveringscomponent aanwezig is, is dit 7% van de in te zetten arbeidsuren. Bij opdrachten met een waarde van minder dan € 50.000,- wordt Social Return als wens geformuleerd.

Aanvullend op deze eisen neemt de MGR waar mogelijk nadere wensen voor Social Return op in de gunningscriteria.

Integriteitseisen aan bestuurders en ambtenaren

Alle inkoop van de MGR worden op objectieve, transparante en niet-discriminerende wijze uitgevoerd. Bestuurders en ambtenaren dienen een zakelijke relatie te onderhouden met de leverancier en moeten te allen tijde integer zijn.

Passende beloning voor bestuurders en werknemers

De MGR hecht veel belang aan goed werkgeverschap en daarmee aan een passende beloning voor zowel bestuurders als werknemers van bedrijven waarmee ze zaken doet. Ze stelt daarom de volgende eisen aan leveranciers:

Bij de beloning wordt rekening gehouden met de Wet Normering Topinkomens (WNT), voor zover die van toepassing is. Deze wet geldt voor top- functionarissen uit de publieke en semi-publieke sector en voor instellingen die een groot⁴ deel van hun inkomsten uit subsidie ontvangen.

Voor extern ingehuurd topfunctionarissen die geen dienstbetrekking bij de MGR hebben ('interimmers') geldt de WNT ook. De WNT is niet van toepassing op topfunctionarissen uit de private sector.

Als er sprake is van een algemeen verbindend verklaarde cao dan wordt deze toegepast bij de beloning van werknemers.

Daar waar van toepassing hanteren leveranciers de Code Verantwoord Marktgedrag.

Voor personeel dat wordt ingehuurd als payroll- of uitzendkracht eisen wij een wettelijke gelijkstelling wat betreft de beloning.

De MGR geeft daarmee deze inhuurkrachten recht op de eindejaarsuitkering en de levensloopbijdrage, naast de andere arbeidsvoorwaarden die gelden voor de uitzend-cao(ABU).

Planet

Energie-neutrale organisatie

We willen meer circulair inkopen. In de circulaire economie 'bestaat afval niet'. Verspilling van grondstoffen wordt tegengegaan door de herbruikbaarheid van producten en materialen te maximaliseren en waarde vernietiging te minimaliseren. Het beschermen en duurzaam benutten van natuurlijk kapitaal, het verduurzamen van product- en marktketens en het verduurzamen van de eigen bedrijfsvoering zijn eveneens doelstellingen van ons beleid. Daarbij hanteren we de duurzaamheidsladder (zie bijlage).

Profit

Innovatie

In de regio Rijk van Nijmegen zijn een groot aantal innovatieve en MKB-bedrijven gevestigd. De MGR vervult waar mogelijk een voortrekkersrol en staat open voor nieuwe ontwikkelingen, technieken en innovatieve aanbestedingsmogelijkheden. Door als eerste klant ('launching customer') op te treden voor startende ondernemers (start-ups) kan de MGR een innovatief product of innovatieve dienst een kans geven om zich te bewijzen.

Het inkoopbeleid is er op gericht dat (innovatief) ondernemerschap, bedrijvigheid en werkgelegenheid worden versterkt.

⁴ Voor deze topfunctionarissen geldt dat het inkomen de eerste 12 maanden niet meer zijn dan de som van € 24.000 per maand voor de eerste 6 maanden en € 18.000 per maand voor de volgende 6 maanden. Ook geldt een uurtarief van maximaal € 175,-. Na 12 maanden geldt de algemene WNT-norm.

Hoofdstuk 3

Economische en bedrijfs- economische aspecten

De regio Rijk van Nijmegen heeft een sterke kenniseconomie. Kennisinstellingen en kennisintensieve bedrijven vormen samen de ruggengraat van de werkgelegenheid. Ze hebben veel groei en werkgelegenheidspotentie. Samen met partners in en buiten de regio maakt de MGR gebruik van deze potentie door middel van het ontwikkelen en uitvoeren van projecten. Het inkoopbeleid kan bijdragen aan innovatie, het oplossen van maatschappelijke opgaven en de versterking van de bedrijvigheid in de regio.

De MGR continueert de aanpak waarbij ze in het inkoopbeleid ruimte biedt aan lokale en regionale bedrijven en zelf optreedt als eerste klant (launching customer).

De inkoopprocessen zijn zo ingericht dat daarmee de regionale en stedelijke economie versterkt wordt. Als publiek opdrachtgever gaat de MGR uit van de kracht van ondernemers en overheden bij het creëren van maatschappelijke waarde.

De realisatie van een doelmatige en verantwoorde besteding van publieke gelden geschiedt aan de hand van onderstaande bedrijfseconomische aspecten (per punt worden ze uitgewerkt):

De keuze voor zelf doen of uitbesteden

1. Inkoop of subsidie
2. Kostenbeheersing en -reductie
3. Vormen van marktbenadering
4. De omgang met leveranciers

De keuze voor zelf doen of uitbesteden

De voorbereiding van het inkoopproces start met het vaststellen van de inkoopbehoefte. Vervolgens moet, daar waar relevant, worden bepaald of de organisatie zelf in deze behoefte kan en wil voorzien, of dat er ingekocht moet worden. De inkoop- en aanbestedingsprocedure start, bij een wezenlijke verandering van de inkoopbehoefte van de markt, met dit strategische inkoopvraagstuk van *make or buy*.

Bepaalde producten of diensten kan of wil de MGR niet in eigen beheer uitvoeren. Voordat de MGR besluit om zaken uit te besteden dan wel in te kopen, weegt de MGR zorgvuldig de gevolgen af qua integrale kosten, kwaliteit, sociale aspecten en andere belangen. Uitbesteden kan leiden tot prijsverlaging en kwaliteitsverhoging maar ook tot afhankelijkheid van de leverancier, verlies van kwaliteit en minder greep op de kosten. Als eenmaal wordt ingekocht, kan niet zonder meer besloten worden om een en ander alsnog intern uit te voeren.

In de vernieuwde aanbestedingswet zijn de mogelijkheden tot inbesteden en quasi-inbesteden verruimd. De MGR houdt daar in haar *make or buy* - beslissingen rekening mee.

Inkoop of subsidie

Is eenmaal de keuze gemaakt om producten en diensten niet zelf of door een andere aanbestedende dienst te laten leveren, dan is de vervolgvraag in de voorbereiding of *buy* in de vorm van inkoop of subsidie vorm krijgt.

Als er sprake is van de wens om een organisatie te stimuleren bepaalde (maatschappelijk wenselijke) activiteiten te verrichten die het algemene belang dienen, dan kiest de MGR in beginsel voor het verlenen van een financiële bijdrage in de vorm van een subsidie. Wil de MGR daarentegen zeker stellen dat bepaalde wenselijke prestaties inderdaad geleverd worden, dan kiest de MGR in beginsel voor inkoop. Kenmerkend voor een subsidie is namelijk dat prestaties niet kunnen worden afgedwongen, wel de manier waarop de activiteit wordt verricht het vastgestelde doel wordt gerealiseerd.

Daar waar de MGR kiest voor een subsidie “met aanvullende uitvoeringsovereenkomst”,

houdt ze er rekening mee dat subsidieverstrekking alsnog het karakter van een “overheidsopdracht” krijgt. In dat geval is op deze subsidieverstrekking de Aanbestedingswet 2012 en de BTW-wetgeving⁵ van toepassing.

Kostenbeheersing en -reductie

Lagere inkoopkosten en een hogere kwaliteit worden bereikt door professionele marktbenadering en een beheerst en beheersbaar inkoopproces. Het inkoopproces bestaat uit zes stappen: specificeren, selecteren, contracteren, bestellen, bewaken en evalueren. Het inkoopproces is cyclisch; na de bestel- lever- en evaluatiefase start het inkoopproces weer opnieuw. Daarmee zijn inkoop en contractmanagement aan elkaar gekoppeld. In de specificatiefase wordt de vertaalslag gemaakt van maatschappelijk effect naar programma van eisen en gunningscriteria. Door aanbidders in een vroeg stadium van de specificatiefase te betrekken bij het inkoopproces en door voor innovatieve, flexibele contractvormen te kiezen waarin meer gebruik wordt gemaakt van de expertise van de aanbidders, ontstaat de mogelijkheid om de kwaliteit van de inkoop te verhogen en de directe en indirecte inkoopkosten te verlagen.

Bij al haar inkoop streeft de MGR naar vermindering van directe en indirecte kosten zonder dat de kwaliteit van de inkoop daarbij aan kracht inboet. Terugdringen van de administratieve lasten van zowel MGR als ondernemers is een speerpunt van het inkoopbeleid. Goed contractmanagement is hierbij onontbeerlijk. De MGR zet de analyse van haar uitgaven in om het inzicht in de uitgaven te vergroten en daarmee onnodige kosten te verminderen.

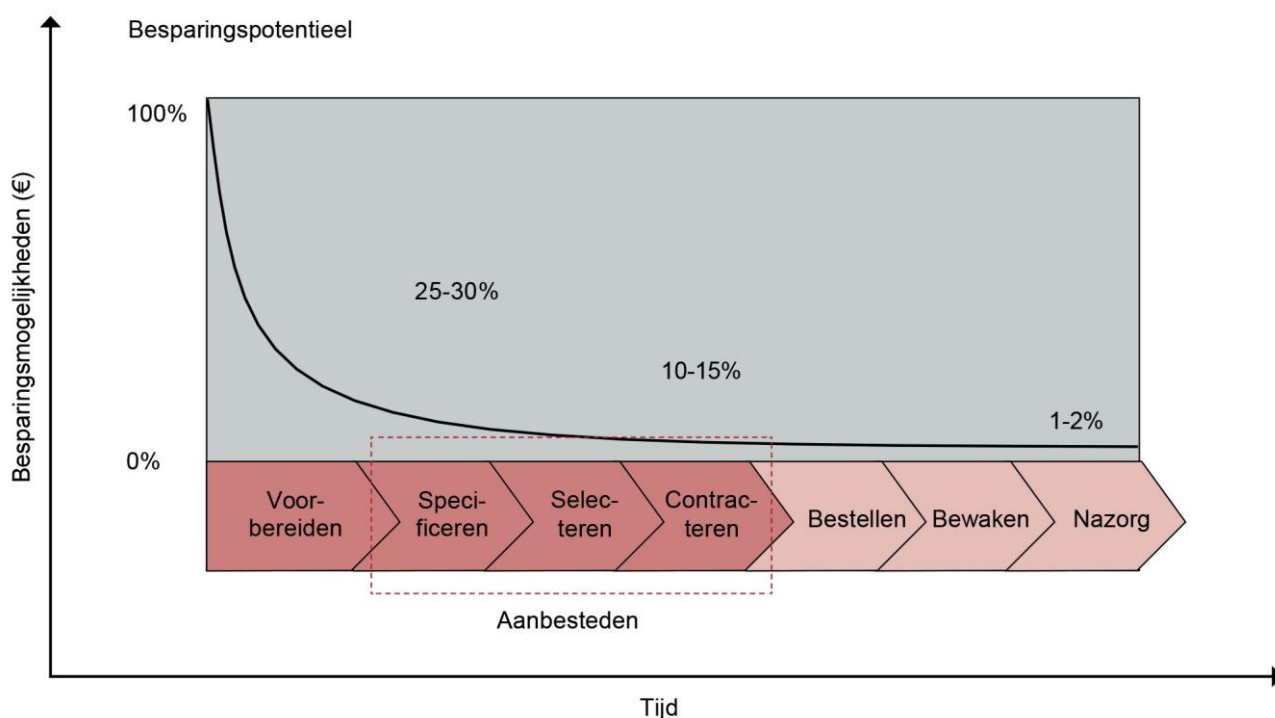
Vormen van marktbenadering

Wordt besloten tot het inkoop van de behoefte, dan is vervolgens de vraag hoe de MGR de markt het beste kan benaderen. Het vaststellen van de te hanteren aanbestedingsprocedure is onderdeel van het vaststellen van de juiste inkoopstrategie.

Drempelbedragen en waardebeoordeling van een opdracht

Om te kunnen bepalen welke marktbenaderingswijze moet worden gevolgd, dient de totale opdrachtwaarde (exclusief BTW) te worden vastgesteld conform de Aanbestedingswet 2012.

De opdrachtwaarde is gebaseerd op een reële raming van de kosten, rekening houdend met de totale levensduurkosten.



⁵ Wet op de Omzetbelasting 1969 en de Wet op het BTW compensatiefonds.

Tegelijkertijd houdt de MGR bij het bepalen van de juiste marktbenadering er rekening mee dat opdrachten niet onnodig samengevoegd worden. Bij deze afweging wordt conform de Gids Proportionaliteit acht geslagen op:

- a. de samenstelling van de relevante markt en de invloed van de samenvoeging op de toegang tot de opdracht voor voldoende bedrijven uit het midden- en kleinbedrijf;
- b. de organisatorische gevolgen en risico's van de samenvoeging van de opdrachten voor de aanbestedende dienst en de ondernemer;
- c. de mate van samenhang van de opdrachten.

Marktbenaderingen

Is eenmaal vastgesteld hoe de markt wordt benaderd - onderhands, nationaal openbaar of Europees openbaar - dan wordt de keuze voor een passende procedure gemaakt. Maatschappelijk verantwoord inkopen staat daarbij voorop

De Aanbestedingswet onderscheidt een aantal mogelijke procedures. De MGR streeft in haar inkooppraktijk naar het toepassen van innovatieve aanbestedingsvormen en flexibele contracten om zo de kwaliteit van haar inkoop te verbeteren.

In bijlage 1 worden de marktbenaderingen met bijbehorende drempelbedragen weergegeven.

Iedere twee jaar (elk even jaar) worden de Europese drempelbedragen aangepast. De nieuwe drempelwaarde heeft een directe werking op de inkoop van de MGR.

De MGR moedigt - daar waar mogelijk - innovatiegericht inkopen aan. Bij innovatiegericht inkopen zoeken we naar een innovatieve oplossing of laten ruimte aan de ondernemer om een innovatieve oplossing aan te bieden.

Omgang met leveranciers

Marktconsultatie

De MGR gaat uit van de kracht van ondernemers bij het creëren van maatschappelijke waarde en innovatieve oplossingen. Ze acht het daarom essentieel dat er voorafgaande aan een aanbesteding een marktconsultatie plaatsvindt.

Deze verkenning zal met lokale en landelijke leveranciers plaatsvinden. Het MKB wordt hierbij uitdrukkelijk actief betrokken.

Voorkomen van afhankelijkheid

De MGR vindt het onwenselijk dat leveranciers in een te grote mate van haar afhankelijk zijn. De omzet van een leverancier bij de MGR mag daarom bij voorkeur niet groter zijn dan maximaal 50% van diens gemiddelde jaaromzet in 3 jaar. Hiermee wordt voorkomen, dat de leverancier niet kan voortbestaan als de MGR, om wat voor reden dan ook, als klant wegvalt. Bovendien wordt een leverancier hierdoor gestimuleerd om te innoveren en zich te blijven ontwikkelen om andere potentiële opdrachtgevers aan te trekken.

Integriteitseisen aan leveranciers

De MGR stelt eisen op het gebied van integriteit aan leveranciers. Deze dienen betrouwbaar te zijn en zich niet bezig te houden met criminele activiteiten. Leveranciers die hier niet aan voldoen, worden uitgesloten. Potentiële leveranciers kunnen hierop worden getoetst met inachtneming van de Aanbestedingswet 2012 en de wet Bevordering Integriteitbeoordelingen door het Openbaar Bestuur (BIBOB).

De MGR eist dat de Inschrijver op een aanbesteding een actuele Gedragsverklaring Aanbesteden (GVA) overlegt, eventueel aangevuld met een VOG (Verklaring Omtrent Gedrag) voor individuele werknemers.

MKB⁶ vriendelijk aanbesteden

Ambitie van de MGR is de lokale en regionale werkgelegenheid te stimuleren.

Daartoe wordt gebruikt gemaakt van de mogelijkheid om in aanbestedingen kleinere (gebieds-gerichte) percelen en lichte(re) selectie- en gunningscriteria te hanteren, voor zover de doelmatigheid, rechtmatigheid en bedrijfsvoering daarmee niet in het geding komen.

6 Een onderneming < 260 werknemers.

Opdrachten worden opgedeeld in percelen daar waar dit mogelijk is. Bij deze afweging houdt de MGR in elke geval rekening met de toegang voor het MKB en de organisatorische gevolgen. Bij meervoudig onderhandse aanbesteding is het uitgangspunt dat bij deelname van 3 of 4 partijen minimaal 2 en bij deelname van 5 partijen minimaal 3 regionale en bij voorkeur sociale ondernemers worden uitgenodigd. Bij het hanteren van dit uitgangspunt wordt, conform de al eerder genoemde beleidsinzet, mede rekening gehouden met de mogelijkheid om innovatief aan te besteden.

Aanbestedingen worden met een passende mate van openbaarheid en op de voorgeschreven wijze gepubliceerd. De administratieve lasten worden beperkt door digitalisering van het grootste deel van het aanbestedingsproces, door het gebruik van een Uniform Europees Aanbestedingsdocument (UEA). De MGR streeft er specifiek naar om haar opdrachten voor zoveel mogelijk MKB-ers en Zzp-ers toegankelijk te maken.

Strategische partners

De MGR heeft oog voor samenwerking bij inkoop. Dit geldt zowel voor samenwerking met het bedrijfsleven, als binnen de eigen organisatie.

Daarom zoekt de MGR strategische partners, die helpen haar doelstellingen te realiseren. De inkoopprocessen ondersteunen deze ambitie. Het beleid betekent onder meer dat de MGR streeft naar een optimale prijs-kwaliteitverhouding bij haar inkoop en die innovatieve of juist traditionele contractvormen kiest die passen bij het betreffende inkoopsegment.

Hoofdstuk 4

Juridische aspecten

Uitgangspunt van de MGR is rechtmatig handelen, dat wil zeggen handelen volgens de van toepassing zijnde wet en regelgeving bij alle inkoop van leveringen, diensten en werken, in het bijzonder de Europese aanbestedingsrichtlijnen zoals deze zijn vertaald naar de Aanbestedingswet 2012 en het aanbestedingsreglement Werken 2012 (ARW 2012). De bestuurlijke besluiten die in de MGR zijn vastgesteld voor inkoop en aanbesteden maken ook deel uit van het juridisch kader van het inkoopbeleid. Rechtmatig handelen is één van de voorwaarden voor het verkrijgen van een goedkeurende accountants verklaring. Een professionele inkoopfunctie draagt hier nadrukkelijk aan bij.

Wettelijk kader

Op inkoop binnen de MGR zijn verschillende nationale en internationale regelingen van toepassing:

In 2016 zijn de nieuwe Europese richtlijnen in werking getreden, te weten:

- richtlijn Klassieke overheid: over het gunnen van overheidsopdrachten (2014/24/EU)⁷
- richtlijn Concessies: over de gunning van concessies (2014/23/EU)

Deze richtlijnen vormen samen met de bepalingen uit het Burgerlijk wetboek en de Algemene wet bestuursrecht de basis voor de Nederlandse wetgeving en het inkoopbeleid van de MGR.

Daarnaast worden op elke inkoop de relevante inkoopvoorwaarden toegepast. In bijlage 2 zijn de wetten, regels en voorwaarden verder gespecificeerd.

Nastreven van transparantie, objectiviteit, non-discriminatie en proportionaliteit

Vertaald in aanbestedingstermen betekenen de EU-beginselen van vrij verkeer van goederen, werknemers, dienstverlening en vestiging dat de MGR bij aanbestedingen transparant, objectief en non-discriminatoire dient te handelen en daarbij geen disproportionele eisen mag stellen. Deze beginselen hanteert de MGR voor al haar inkoop, zowel onder als boven de drempelbedragen voor Europees aanbesteden.

7 En voor overheidsopdrachten in de sectoren water, energie, vervoer en post (publieke nutsfuncties) (2014/25/EU), niet van toepassing voor de MGR.

Hiermee onderstreept ze het belang van transparantie en objectiviteit, van gelijke kansen voor leveranciers, van ambtelijke integriteit en de doelmatige besteding van publieke gelden. Een belangrijke randvoorwaarde is dat de inspanning die noodzakelijk is om aan deze beginselen te kunnen voldoen, past bij de grootte van de inkoop. In hoofdstuk 4 wordt dit nader ingevuld.

MGR als een aanbestedende dienst

De MGR wordt wettelijk gezien als een aanbestedende dienst. Dat brengt de wettelijke verplichting met zich mee om inkoopbehoeften te bundelen, rekening houdende met de Aanbestedingswet 2012. Dit heeft gevolgen voor de keuze van de juiste aanbestedingsprocedure per inkoop.

Door deze vraagaggregatie zal vaker het drempelbedrag worden overschreden en een grotere mate van openbaarheid van overheidsopdrachten worden vereist.

Ook voor opdrachten binnen het sociale domein, waarvoor tot voor kort geen aankondigingsplicht gold, geldt vanaf 18 april 2016 de verplichting van een openbare (voor-) aankondiging indien de inkoopwaarde het bedrag van € 750.000,- overschrijdt⁸.

Toepassen van het inkoop en aanbestedingsreglement

Om gemakkelijk aan de juridische eisen te voldoen, wordt bij alle aanbestedingen (zowel boven als onder de drempel voor Europees aanbesteden) gebruik gemaakt van het inkoop- en aanbestedingsreglement. Hierin worden handvatten en richtlijnen gegeven voor de inrichting van de aanbestedingsprocedures.

Aanbestedingsprocedures en criteria

Europese aanbestedingsprocedures

In de hernieuwde Europese Richtlijnen worden zes aanbestedingsprocedures voor het plaatsen van overheidsopdrachten onderscheiden:

- openbare procedure
- niet-openbare procedure concurrentiegerichte dialoog mededingingsprocedure met onderhandeling
- procedure van gunning door onderhandelingen zonder voorafgaande bekendmaking innovatiepartnerschap

Aanvullende procedures zijn:

- concessies voor werken
- concessies voor diensten

Voor bedragen onder de drempel onderscheiden we:

- enkelvoudig onderhandse procedure
- meervoudig onderhandse procedure
- nationaal openbare procedure.

⁸ Aanbestedingswet artikel 2.24 ev.

In bijlage 3 zijn de procedures en in bijlage 1 zijn de bijhorende drempelwaarden benoemd. Kenmerkend voor de herziende aanbestedingswet is dat er meer ruimte voor innovatief inkopen is ingebouwd, zoals in de procedure van Innovatiepartnerschap

Afwijken van voorgeschreven markt benaderingen

Afwijken van aanbestedingsprocedures *boven* de Europese drempel is niet toegestaan. Wel is het mogelijk om gebruik te maken van de uitzonderingen die in de Aanbestedingswet 2012 zijn gedefinieerd. Afwijken van vastgestelde aanbestedingsprocedures *onder* de Europese drempel is – mits binnen het kader van de Aanbestedingswet 2012 - slechts toegestaan bij:

- dwingende spoed niet veroorzaakt of te voorzien door de MGR
- zwaarwegende technische, artistieke of economische redenen

Afwijken is alleen toegestaan onder opgave van redenen na advies van Inkoop en met schriftelijke toestemming van de directeur van de module.

Te hanteren uitsluitings, selectie en gunningcriteria

Selectiecriteria (beoordeling van de inschrijver) en gunningscriteria (beoordeling van de inschrijving) worden objectief opgesteld en tegelijkertijd met de offerteaanvraag gepubliceerd.

Selectiecriteria

Voor alle aanbestedingen hanteert de MGR zoveel mogelijk standaard selectiecriteria waarbij rekening wordt gehouden met de eigen maatschappelijke en economische doelstellingen. De selectiecriteria zijn alle sociale, milieu-, technische, financiële, organisatorische en economische eisen waaraan een inschrijver moet voldoen. Speciale aandacht schenkt de MGR aan de toepassing van de nieuwe dwingende en facultatieve uitsluitingsgronden. Daaronder valt de uitsluiting van een onderneming die bij een eerdere opdracht aanzienlijk of herhaaldelijk tekortgeschoten is. Waar wenselijk en proportioneel worden deze criteria toegepast. Leveranciers die voldoen aan de selectie-eisen worden vervolgens beoordeeld op de gunningscriteria.

Gunningcriteria en beoordeling

Het uitgangspunt voor het bepalen van de gunningscriteria is het realiseren van de laagste integrale kosten, gegeven het minimale benodigde kwaliteitsniveau.

De economisch meest voordelige inschrijving kan volgens de Aanbestedingswet 2012 worden vastgesteld volgens:

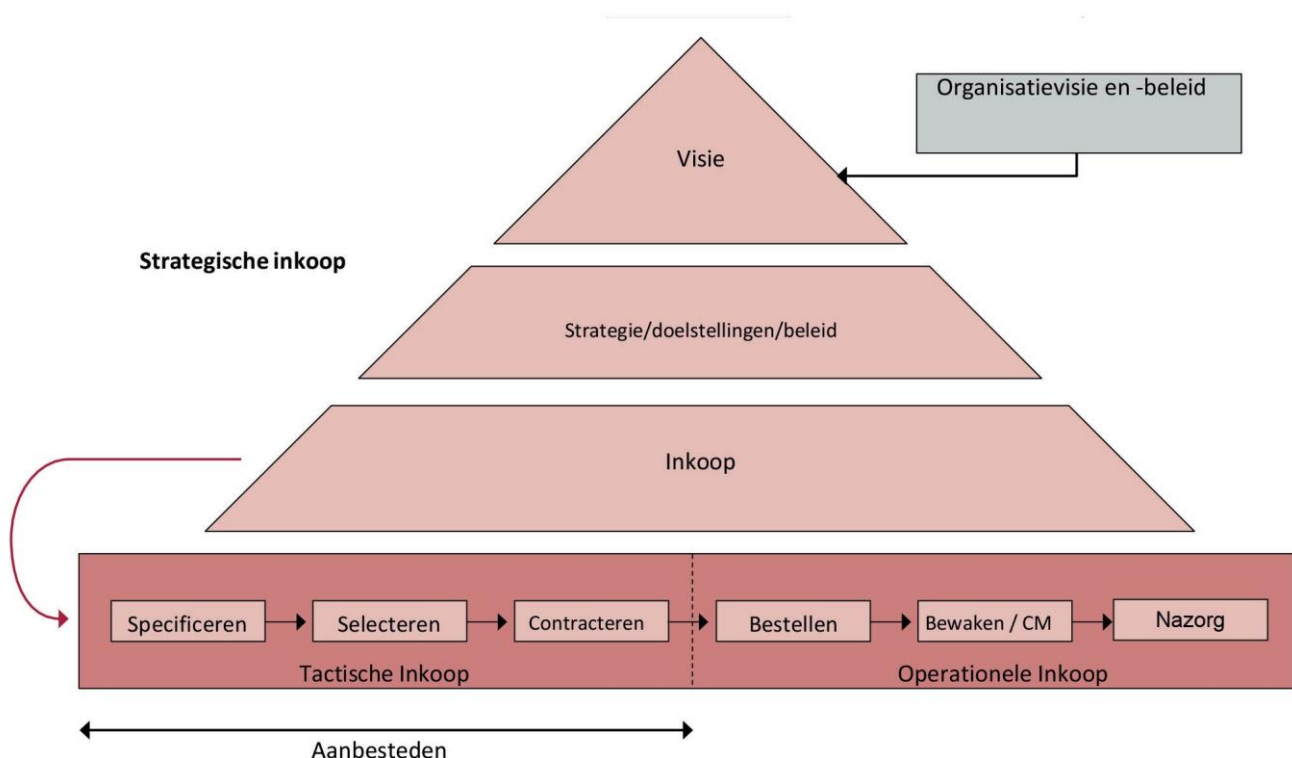
- a. de beste prijs-kwaliteitverhouding: op basis van kwaliteit van de ondernemer, de levering en de levervoorwaarden
- b. de laagste kosten: berekend op basis van kosteneffectiviteit (TCO)
- c. de laagste prijs: alleen toegestaan in uitzonderlijke gevallen en mits goed gemotiveerd.

Hoofdstuk 5

Organisatorische uitgangspunten

Inkoop betreft 'alle handelingen en activiteiten waar een factuur tegenover staat'.

De inkoopfunctie wordt gedefinieerd als 'Het geheel van activiteiten die in organisaties wordt vervuld om producten (leveringen, diensten en werken) van externe bronnen te betrekken tegen de voor de MGR meest gunstige voorwaarden'. De inkoopfunctie bestaat uit een strategisch, tactisch en een operationeel proces. Deze inkoopfunctie wordt gevisualiseerd in onderstaande figuur:



Onder **strategische inkoop** wordt verstaan *die activiteiten die de positie van een organisatie op de middellange en lange termijn beïnvloeden*. Dit bevat vraagstukken rondom in- en uitbesteding, het vaststellen van een strategie per inkoopket, hoofdlijnen van leveranciersmanagement en het opzetten van inkoopteams.

Vanuit de visie van De MGR als een aanbestedende dienst die niet alleen rechtmatig maar ook doelmatig inkoop zijn de inkoopdoelstellingen op het organisatorische vlak onder meer:

- realiseren van optimale samenwerking tussen de inkoopende organisatieonderdelen;
- optimalisatie van het bedrijfsresultaat en bedrijfsvoering;
- vergroten van inkoopkennis en het ontsluiten ervan in de eigen organisatie.

De kaderstelling en toetsing van het inkoopbeleid is binnen de MGR op één centrale plek gepositioneerd. Als afgeleide hiervan kiest de organisatie voor het model van gecoördineerde inkoop, waarbij de MGR als één aanbestedende dienst optreedt en de versnippering van inkoop wordt teruggebracht.

De **tactische inkoop** (het aanbestedingsproces) start vanaf het vaststellen van de inkoopbehoefte en het opstellen van de inkoopstrategie.

Aanbesteden is een vorm van marktbenadering waarin de opdrachtgever, na vergelijking van meerdere aanbiedingen, een opdracht gunt. De verschillende fasen van het tactische inkoopproces worden in een aanbesteding gestructureerd doorlopen en eindigen met het gunnen van de opdracht.

De **operationele inkoop** begint met het plaatsen van een bestelling. Contractbeheer en management zijn essentiële facetten van deze fase.

Het inkoopproces zal integer, beheersbaar, transparant en verifieerbaar plaatsvinden volgens uniforme inkoopprocedures en bevoegde functionarissen. Alle stappen in het inkoopproces zijn gericht op het realiseren van de inkoopdoelstellingen.

Inrichting inkoopfunctie

In het model van de gecoördineerde inkoopfunctie vindt centraal de kaderstelling, advisering, coördinatie, informatievoorziening en kennisoverdracht plaats. En decentraal de feitelijke inkoop, waarbij inkoopvolumes zoveel mogelijk worden gebundeld en uitgenut. De volgende spelers vervullen hierbij een rol:

Strategische rol

Afdeling bedrijfsvoering

Afdeling bedrijfsvoering formuleert de MGR brede kaderstelling en is verantwoordelijk voor de toetsing, coördinatie, informatievoorziening en kennisoverdracht. Het hoofd bedrijfsvoering is binnen de organisatie verantwoordelijk voor de kaderstellende rol.

De ondersteuning van Team Inkoop van de gemeente Nijmegen is niet vrijblijvend. Elke inkoop van een levering, dienst of werk die het drempelbedrag van € 50.000,- (leveringen en diensten) of € 250.000,- (werken) overstijgt, moet worden aangemeld in de vorm van een inkoopstartnotitie. Team Inkoop geeft advies over de te volgen inkoopprocedure en over de te hanteren inkoopstrategie. Ze registreert deze aanbestedingen in een centraal overzicht ten behoeve van de MGR. Op deze manier wordt het overzicht over de inkoopfunctie behouden en kan de rechtmatigheid beter worden gerealiseerd en geborgd.

Tactische rol

Team Inkoop

Bij elke inkoop boven de € 50.000 (voor leveringen en diensten) of € 250.000 (voor werken) adviseert Team Inkoop van de gemeente Nijmegen over de inhoud en vorm van aanbestedingsprocedure. Ze stelt hiervoor standaard documenten ter beschikking. Per aanbesteding wordt afhankelijkheid van professionaliteit van het organisatieonderdeel dat inkoop - de aard en mate van begeleiding door Team Inkoop van de gemeente Nijmegen geadviseerd.

Budgethouder

Binnen de MGR zijn een aantal budgethouders⁹ benoemd.

Iedere budgethouder is, binnen de geformuleerde kaders, verantwoordelijk voor de daadwerkelijke tactische inkoop (aanbestedingen) die binnen zijn/haar opdracht en budget valt (zie ook Volmachtsbesluit budgethouders, onder volmachtsbesluiten per afdeling en mandaatbesluiten). De budgethouder verantwoordt zich naar de directeur van de module.

⁹ De functionaris die door het Dagelijks Bestuur van de MGR is aangewezen om het hem toegewezen budget tot uitvoering te brengen (en daarvoor privaatrechtelijke rechtshandelingen moet verrichten) noemen we: budgethouder.

Operationele rol

Budgethouder

Binnen de afspraken die gesteld zijn, kan iedere budgethouder van de MGR 'bestellen'. Verantwoording hierover vindt via de lijn plaats, uiteindelijk aan de directeur van de module.

Rechtmatigheid

Ieder beleid kent haar eigen beheersmaatregelen. Met deze maatregelen wordt bewaakt dat het beleid wordt uitgevoerd zoals afgesproken.

Team Inkoop en budgethouder werken samen om de rechtmatigheid van de gemeentelijke inkoop te garanderen.

De budgethouder is verantwoordelijk voor de rechtmatigheid van zijn inkoop.

Bij iedere aanbesteding vanaf € 50.000,- (voor leveringen en diensten) of € 250.000,- (voor werken) moet de budgethouder een aanbestedingsdossier opstellen.

Inkoop klachten loket

Als marktpartijen klachten hebben over de wijze waarop de MGR haar opdrachten in de markt zet dan kan zij deze klachten melden bij het centrale inkoopklachtenloket bij Team Inkoop van de gemeente Nijmegen, via inkoop@MGR.nl. Doel hierbij is:

- Het in een vroegtijdig stadium in behandeling nemen van klachten en vragen, aangedragen door individuele ondernemers, hun branche-organisaties, dan wel reeds bestaande, al dan niet branche-gerelateerde aanbestedingsadvies- centra, die waar nodig/mogelijk tot aanpassingen in de procedure kunnen leiden
- De naleving van het motiverings- en transparantiebeginsel ter voorkoming van klachten/onzekerheden

Regionale inkoop samenwerking

De MGR streeft niet alleen naar brede samenwerking, maar zoekt ook naar regionale inkoop samenwerking. Naast kennisuitwisseling kunnen hier ook gezamenlijke aanbestedingen uit voortkomen. Daarbij moet wel rekening worden gehouden met het clusterverbod.

Aanbestedingskalender

Jaarlijks stelt Team Inkoop, op basis van de informatie van de verschillende organisatieonderdelen, een aanbestedingskalender op voor de MGR en publiceert deze op haar website. Hierin wordt aangegeven wat het komende kalenderjaar staat te gebeuren op het gebied van aanbestedingen.

Inrichting contractmanagement

Onder contractmanagement verstaat de MGR: *het proces waarbij wordt bewaakt of alle partijen bij een overeenkomst volledig voldoen aan hun verplichtingen, zodat wordt voldaan aan de operationele doelstellingen van het contract en de doelstellingen van de gemeente.*

Binnen het gecoördineerde inkoopmodel dat de MGR hanteert, is het contracteigenaarschap belegd in de lijn en ondergebracht bij de betrokken budgethouder. De verantwoordelijkheid voor de uitvoering van het contract, het contractmanagement, vloeit voort uit dat eigenaarschap. Het contractmanagement kan door de eigenaar zelf worden uitgevoerd of worden gedelegeerd aan een contractmanager, al dan niet als verbijzonderde functie.

Het opstellen en bewaken van beleidskaders en het voeren van de regie op het inkoopproces is belegd bij de afdeling bedrijfsvoering. De afdeling is verantwoordelijk voor de realisatie van de algemene inkoopbeleidskaders. Op dit punt is dus sprake van een paritaire verantwoordelijkheid voor de inkoop, onverlet het inhoudelijke contracteigenaarschap en de daaruit voortvloeiende uitvoeringsverantwoordelijkheid.

Bijlage 1

Inkoopprocedures en drempel- bedragen

Werken	Diensten* en Leveringen	Inhuur personeel**	Procedure	Publicatie offerte aanvraag
< € 250.000	< € 50.000	< € 100.000	Enkelvoudig Onderhands aanbesteding	Offerteaanvraag naar één aanbieder
€ 250.000 - € 1.500.000	€ 50.000 - € 209.000 (tot € 750.000 voor "sociale en andere specifieke diensten")	€ 100.000 - € 209.000	Meervoudig Onderhandse aanbesteding	Offerteaanvraag naar minimaal 3 (waarvan 2 regionale) en maximaal 5 (waarvan 3 regionale) aanbieders
€ 1.500.000 - € 5.225.000	nvt		Nationale aanbesteding	TenderNed
> € 5.225.000	> € 209.000	> € 209.000	Europese aanbesteding	TenderNed
	> € 750.000 sociale en andere specifieke diensten		Europese aanbesteding	TenderNed

* Inkopen van diensten zijnde geen inhuur (uitbesteed werk)

** Onder inhuur personeel verstaan we personeel dat onder direct aansturing en verantwoordelijkheid van een leidinggevende van de MGR werkt.

Bijlage 2

Wet- en regelgeving

Internationale verdragen:

- Agreement in Government Procurement (GPA). Het bevat regels met betrekking tot de aanbestedingspraktijk die zijn ingebed in de Europese richtlijnen;
- Gemeenschapsrecht. EG-verdrag en Europese Richtlijnen, vooral de Europese Richtlijn betreffende de procedures voor het plaatsen van overheidsopdrachten voor werken, leveringen en diensten

Nederlandse wetgeving:

- Nederlandse wetgeving, bestaande uit:
 - Wet van 1 november 2012, houdende nieuwe regels omtrent aanbestedingen (Aanbestedingswet 2012), op 18 april 2016 herzien in verband met de implementatie van de nieuwe Richtlijnen;
 - Besluit van 11 februari 2013, houdende de regeling van enkele onderwerpen van de Aanbestedingswet 2012 (Aanbestedingsbesluit);
 - de Gids proportionaliteit, zoals gepubliceerd in Staatscourant, 2013, nr. 3075;
 - het Aanbestedingsreglement Werken 2012, zoals gepubliceerd in Staatscourant, 2013, nr. 3075;
 - Wet gemeenschappelijke regelingen op basis waarvan de administratie wordt gecontroleerd en waarin de bevoegdheid tot het aangaan van privaatrechtelijke rechtshandelingen is geregeld;
 - Wet Bibob die integriteitbeoordeling van leveranciers bevordert;
 - Wet aanpak schijnconstructies om te bevorderen dat werkgevers het volledige minimumloon betalen, om de ketenaansprakelijkheid voor het loon te regelen; de uitwisseling van informatie over werkgevers te bevorderen en de identiteit van niet-EU werknemers vast te stellen;
 - Wet Markt en Overheid met regels voor overheden die economische activiteiten verrichten; Wet Normering Topinkomens waarin maxima zijn vastgelegd voor topfunctionarissen uit de publieke en semi-publieke sector;

- BTW wetgeving: Wet op de Omzetbelasting 1969 en de Wet op het BTW compensatiefonds;
- Algemene wet bestuursrecht (algemene beginselen van behoorlijk bestuur); Bepalingen uit het Burgerlijk Wetboek.

Gebruik van Inkoopvoorwaarden:

Bij iedere inkoop worden in beginsel de onderstaande inkoopvoorwaarden van toepassing verklaard:

- Inkoopvoorwaarden voor leveringen en diensten;
- Inkoopvoorwaarden ICT;
- UAV 2012¹⁰ voor het inkopen van werken; UAV-GC11 2005 voor het inkopen van werken waarin ontwerp en uitvoering zijn geïntegreerd, eventueel gecombineerd met meerjarig onderhoud.

10 Uniforme Administratieve Voorwaarden (deze kunnen worden vervangen door een latere versie).

Uniforme Administratieve Voorwaarden voor geïntegreerde contractvormen. (deze kunnen vervangen worden door een latere versie)

Bijlage 3

Toelichting inkoopprocedures

1. **Enkelvoudig onderhands:** de MGR kiest zelf een potentiële leverancier uit. De opdracht wordt niet gepubliceerd en er is geen sprake van concurrentie tussen mogelijke leveranciers. Deze vorm van marktbenadering wordt slechts in beperkte mate toegepast;
2. **Meervoudig onderhands:** de MGR kiest minimaal drie en maximaal vijf potentiële leveranciers uit, die een offerte uitbrengen, indien mogelijk minimaal 2 regionale of sociale ondernemers bij iedere meervoudig onderhandse aanbesteding Van 3 of 4 partijen en 3 regionale of sociale ondernemers bij 5 partijen. Hier is sprake van beperkte concurrentie;
3. **Nationaal Openbaar aanbesteden:** de MGR publiceert de opdracht via Tendered of ander medium dat op dat moment voorgeschreven is. Iedere leverancier mag een aanbieding doen: er is vrije concurrentie tussen alle mogelijke leveranciers;
4. **A. Europees aanbesteden van diensten, werken en leveringen:** de MGR plaatst op Europees niveau een aankondiging voor een opdracht. De Opdracht is toegankelijk voor alle leveranciers: er is vrije concurrentie tussen alle Europese leveranciers;

In de herziende aanbestedingswet zijn de onderstaande procedures gewijzigd dan wel toegevoegd:

B. (Europees) aanbesteden van "sociale en andere specifieke diensten": Het verlichte regime voor opdrachten met weinig grensoverschrijdend effect (zogenaamde 2B-diensten) is verdwenen. Zij volgen het gewone aanbestedingsregime, met uitzondering van "sociale en andere specifieke diensten waarvoor nog steeds een verlicht regime geldt. Voor opdrachten boven de € 750.000 geldt op Europees niveau slechts de verplichting van een aankondiging of een vooraankondiging en een gunningsbericht.

Uitgangspunt in de MGR is dat minimaal drie leveranciers worden geselecteerd die een offerte uitbrengen voor een opdracht voor diensten;

5. **Niet-openbare (nationale of Europese) procedure:** De MGR plaatst een openbare aankondiging waarbij alle ondernemers een verzoek mogen doen tot deelneming;
6. **Procedure van gunning door onderhandelingen zonder voorafgaande bekendmaking:** Onder bepaalde voorwaarden nodigt de MGR vooraf geselecteerde ondernemers uit om een aanbod te doen;
7. **Concurrentiegerichte dialoog:** De MGR plaatst een openbare aankondiging waarbij alle ondernemers een verzoek mogen doen tot deelneming. Met minimaal drie geselecteerde ondernemers gaat de MGR vervolgens een dialoog aan. De voorwaarden voor het toepassen van deze procedure zijn in de nieuwe Richtlijnen verruimd;
8. **Mededingingsprocedure met onderhandeling (voorheen de "onderhandelingsprocedure met voorafgaande kennisgeving"):** De MGR plaatst een openbare aankondiging waarbij alle ondernemers een verzoek mogen doen tot deelneming. De door de MGR geselecteerde minimaal drie ondernemers mogen een eerste inschrijving indienen en waarna door middel van onderhandelingen met een of meer van hen naar definitieve inschrijvingen wordt toegewerkt;
9. **Innovatiepartnerschap:** De MGR plaatst een opdracht voor het ontwikkelen en aankopen van innovatieve werken, leveringen en diensten. Zo'n partnerschap moet worden gestructureerd conform de normale ontwikkelingsfasen van een innovatie- of researchproject. Na elke fase mag de MGR de samenwerking opzeggen. Een partnerschap kan met meer dan één ondernemer gesloten worden;

Kiest de MGR voor een vorm van publiek opdrachtgeverschap waarbij de tegenprestatie niet uitsluitend uit een betaling bestaat maar uit het recht het werk of dienst te exploiteren, al dan niet in combinatie met een betaling, dan kan de MGR ook gebruik maken van een concessie om een opdracht te verlenen¹².

10. Concessieopdracht voor werken:

de MGR plaatst op Europees niveau een aankondiging voor een opdracht. De Opdracht is toegankelijk voor alle leveranciers: er is vrije concurrentie tussen alle Europese leveranciers;

11. Concessieopdracht voor diensten:

de MGR plaatst op Europees niveau een aankondiging voor een opdracht. De Opdracht is toegankelijk voor alle leveranciers: er is vrije concurrentie tussen alle Europese leveranciers.

12 De Richtlijn Concessies is alleen van toepassing op concessies met een opdrachtwaarde groter dan € 5,000,000. Voor bedragen met een lagere opdrachtwaarde zijn de andere Richtlijnen van toepassing.

Hoe werkt de Duurzaamheidladder

Doelen

Vanaf heden is het verplicht om in alle inkoop- en aanbestedingstrajecten De Duurzaamheidladder toe te passen. De Duurzaamheidladder heeft drie doelen:

- * Moet bijdragen aan de regionale doelstelling zo duurzaam mogelijk te werken;
- * Moet lokale/regionale partijen meer mogelijkheden bieden om opdrachten gegund te krijgen;
- * Moet in de praktijk toepasbaar zijn zonder hoge administratieve lasten voor de marktpartijen.

Stappenplan:

Verplicht: een marktconsultatie voorafgaande aan de aanbesteding:

Stap 1: Benoem duurzaamheidscriteria.

Stap 2: Bepaal welke gebruikt kunnen worden voor de selectie.

Stap 3: Bepaal welke gebruikt kunnen worden voor de gunning.

Stap 4: Bepaal het percentage dat je voor Duurzaamheid meeneemt in de gunning.

Stap 5: Bepaal de onderverdeling van het Duurzaamheidspercentage op de criteria van stap 2

Stap 6: Bepaal de onderverdeling van het Duurzaamheidspercentage op de criteria van stap 3

Stap 7: Bepaal hoe je de criteria wilt gaan toetsen

Toelichting stappen

Stap 1

De Duurzaamheidscriteria die je in ieder geval moet toepassen zijn de minimum eisen van Agentschap.nl. Deze zijn te vinden op de inkooppagina van de gemeente Nijmegen en op de website van Agentschap.nl. Bedenk naast deze eisen extra criteria op het gebied van duurzaamheid die bijdragen aan de hierboven genoemde drie doelen.

Stap 2

Bepaal welke criteria van de in stap 1 genoemde criteria bij de selectie kunnen worden gebruikt. Selectiecriteria zien altijd toe op de Onderneming die je wilt selecteren en niet op de producten/diensten/werken die je koopt.

Stap 3

Bepaal welke criteria van de in stap 1 genoemde criteria bij de gunning kunnen worden gebruikt.

Gunningcriteria zien altijd toe op de producten/diensten/werken die je koopt en niet op de Onderneming.

Stap 4

Je bent vrij om te bepalen hoe zwaar duurzaamheid mee weegt in je inkoop-en aanbestedingstraject

Een voorbeeld kan zijn:

- * 40% prijs overige criteria
- * 50% kwaliteit
- * 10% duurzaamheid

Stap 5

Gebruik je een inkoopprocedure met voorselectie, dan kun je duurzaamheid mee laten wegen in de selectie.

Bepaal hoe het percentage, zoals bij stap 4, wordt verdeeld over de criteria benoemd in stap 2.

In alle andere gevallen worden de criteria benoemd in stap 2 omgezet in selectie-eisen.

Stap 6

Bepaal hoe het percentage uit stap 4 verdeeld over de criteria uit stap 3.

Stap 7

Bedenk de wijze waarop je de criteria uit stap 5 en 6 gaat beoordelen en beschrijft in je offerteuitvraag/bestek.



REGIO
RIJK VAN
NIJMEGEN