

Inkoop- en aanbestedingsbeleid

13 oktober 2021



Inhoudsopgave

1 Inleiding	1
2 Hoofdbeginselen	3
3 Organisatorische uitgangspunten.....	4
4 Uitgangspunten voor samenwerking.....	5
5 Aanbestedingsvormen.....	7
6 Drempelbedragen en de te volgen aanbestedingsvorm	8
7 (Bouw)organisatievormen	9
8 Selectie van partijen	11
9 Gunning van de opdracht	12

1 Inleiding

Woningcorporaties besteden jaarlijks veel geld aan zaken als nieuwbouw, renovatie, beheer, onderhoud en investeringen. Zij zijn daarmee de grootste opdrachtgever in de Nederlandse woningbouwsector. Ook bij de inkoop van diensten voor de bedrijfsvoering gaat het vaak om grote bedragen, denk bijvoorbeeld aan de kosten voor ICT. Mede vanwege die omvang en vanwege de groeiende maatschappelijke behoefte aan transparantie, is het van belang onze inkoop en ons opdrachtgeverschap op een professionele manier vorm te geven. Op deze wijze kunnen we onze middelen doelmatig en rechtmatig inzetten en een optimale prijs-/kwaliteitverhouding realiseren met een transparant proces als basis.

Dit inkoop- en aanbestedingsbeleid heeft meerdere functies. Allereerst dient het als een helder kader waaraan medewerkers die betrokken zijn bij inkoop zich dienen te houden. Daarnaast dient het ook om (potentiële) opdrachtnemers en overige belanghouders te informeren over de standpunten en procedures met betrekking tot inkoop en aanbesteden.

1.1 Reikwijdte

De reikwijdte van het inkoop- en aanbestedingsbeleid betreft zowel de inkoop van technische als van niet-technische zaken:

- Dagelijks onderhoud
- Planmatig onderhoud
- Projecten (renovatie en sloop/nieuwbouw)
- Overige producten, diensten en adviezen

Het beleid zal maximaal 2-jaarlijks geëvalueerd worden.

1.2 Inkoopbeleid en aanbestedingsbeleid

Vaak worden begrippen als aanbesteden en inkopen door elkaar gebruikt. Dat is niet correct, inkopen en aanbesteden zijn twee begrippen die wel nauw met elkaar verbonden zijn.

Het inkoopbeleid gaat over de visie, de beleidskaders en de rolopvatting met betrekking tot alle zaken die er ingekocht worden. Het is een afgeleide van het organisatiebeleid.

Aanbesteden is slechts een onderdeel van het gehele inkoopproces, namelijk het tactisch deel om te komen tot het contracteren van die partij/ondernemer die het meest geschikte product tegen de beste prijs-kwaliteit kan leveren. In het aanbestedingsbeleid ligt vast wat het beleid is aangaande het uitvoeren van aanbestedingen.

Inkoopbeleid is dus 'breder' qua opzet en aanbesteden is hierin een onderdeel. Omdat beide onderwerpen nauw met elkaar verweven zijn, is er voor gekozen om zowel het inkoopbeleid als het aanbestedingsbeleid in één document te beschrijven.

1.3 Context: de Aanbestedingwet

Corporaties worden door de Nederlandse wetgever niet beschouwd als aanbestedende diensten en zijn niet verplicht de aanbestedingswet toe te passen. Wanneer corporaties maatschappelijk vastgoed ontwikkelen, moeten ze op grond van de Woningwet wel aanbesteden. De Woningwet stelt geen nadere eisen aan bijvoorbeeld de aanbestedingsprocedure: corporaties mogen dat zelf weten.

Wel zijn corporaties verplicht de Aanbestedingswet te volgen wanneer zij bijvoorbeeld bij de realisatie van een herstructureringsproject ook werkzaamheden aanbesteden in opdracht van de gemeente, voor zover dat binnen de Woningwet überhaupt is toegestaan. Omdat de gemeente, als zij zelf deze werken rechtstreeks zouden aanbesteden, wel aanbestedingsplichtig is onder de Aanbestedingswet, wordt deze verplichting in dit soort gevallen doorgelegd naar de corporatie.

Het staat de corporatie dus vrij om de Aanbestedingswet vrijwillig van toepassing te verklaren op een aanbesteding.

1.4 Communicatie

We vinden het belangrijk dat het inkoop- en aanbestedingsbeleid van PeelrandWonen 'zichtbaar' is. We willen immers transparant zijn. Onderdeel daarvan is het openbaar maken van ons beleid. We doen dat door ons inkoop- en aanbestedingsbeleid op onze website te plaatsen. Op deze wijze weten (potentiële) opdrachtnemers en andere belanghouders zoals huurders en gemeenten hoe de inkoop bij ons is georganiseerd.

1.5 Regisserend opdrachtgeverschap

Woningcorporaties zijn in transitie van 'traditioneel' naar meer regisserend opdrachtgeverschap. 'Traditioneel' opdrachtgeverschap kenmerkt zich door zelf te ontwerpen, (technische) eisen te stellen aan de manier waarop er gebouwd of geleverd moet worden en aan te besteden op de laagste prijs. De uitdaging is om met minder middelen meer te bereiken door de markt te stimuleren hun kennis in te zetten en met innovatieve en creatieve oplossingen te komen.

Bij regisserend opdrachtgeverschap verschuift de rol van de corporatie als opdrachtgever van controle en realisatie naar regie. Het ontwerpen of ontwikkelen van een product of dienst ligt niet meer bij de corporatie, maar die taak komt bij de marktpartijen te liggen. We concentreren ons meer op het gewenste eindresultaat en de uitvoering en je laat meer aan de markt over. Bij bouwprojecten blijken huurders met deze aanpak vaak ook nog eens tevredener. Prijs en kwaliteit (technisch, proces, huurdersbenadering, samenwerking e.d.) zijn dan criteria bij aanbestedingen.

Ook PeelrandWonen is ervan overtuigd dat regisserend opdrachtgeverschap een manier van werken is, die bij ons past. Op deze manier zorgen we voor een optimale prijs-/kwaliteitverhouding in de projecten. De afgelopen jaren hebben we regisserend opdrachtgeverschap al ingezet. De komende jaren gaan we hiermee verder. Dat laten we ook tot uiting komen in ons inkoop- en aanbestedingsbeleid.

2 Hoofdbeginselen

De Nederlandse overheid dient bij een aanbesteding de Aanbestedingswet te volgen. Op grond van de Aanbestedingswet is als richtsnoer de Gids proportionaliteit ontwikkeld. Corporaties kunnen bij hun inkoop bij (delen van) deze wet en gids aansluiten. Het past ons, als maatschappelijk ondernemer en professioneel opdrachtgever, bij inkoop en aanbesteding om dit te doen.

- *Transparantie*
 - We zijn duidelijk en precies in het formuleren van de vraag/opdracht.
- *Gelijke behandeling*
 - We zorgen voor gelijke kansen en gelijke behandeling voor alle partijen die meedoen bij een aanbesteding.
- *Proportionaliteit*
 - Per opdracht bekijken we welke procedure geschikt en proportioneel is. We stellen redelijke eisen in verhouding tot aard en omvang van de opdracht.
- *Objectiviteit*
 - Ons optreden moet niet alleen transparant maar ook objectief en (inhoudelijk) controleerbaar zijn. We kiezen op basis van objectieve gronden een aanbestedingsprocedure en selecteren partijen. We kunnen onze keuzes (op verzoek) schriftelijk motiveren.

Naast deze hoofdbeginselen hebben we integriteit hoog in het vaandel. We houden ons aan de richtlijnen die we opgenomen hebben in onze integriteitscode.

3 Organisatorische uitgangspunten

Bij inkoop en/of aanbesteding hanteren we de volgende organisatorische uitgangspunten:

- Medewerkers specificeren zelfstandig wat zij nodig hebben en gaan leveranciers selecteren en contracteren. Vervolgens 'bestellen' en 'bewaken' zij ook zelf.
- We werken zoveel mogelijk met uniforme inkoop- en aanbestedingsdocumenten omdat we hiermee risico's rondom het inkoopproces kunnen beperken.
- We hanteren onze eigen algemene inkoopvoorwaarden voor leveringen, diensten en werken. Deze staan vermeld op onze website.
- We leggen het proces, de gemaakte afspraken en het genomen besluit schriftelijk vast zodat een en ander altijd te controleren is door derden. Besluitvorming en verantwoordelijkheden zijn van te voren helder vastgelegd evenals het proces om tot de juiste selectie van een partij te komen;
- Als professioneel opdrachtgever bieden wij partijen de gelegenheid om over alle aspecten van de opdracht vragen te stellen en opmerkingen te plaatsen. Daarvoor organiseren wij bij aanbestedingen vragenrondes die resulteren in een nota van inlichtingen. Alle partijen ontvangen gelijktijdig alle vragen (geanonimiseerd) en de bijbehorende antwoorden, dus ook de antwoorden op vragen die andere partijen hebben gesteld;
- Wij willen werken met marktconforme prijzen in onze inkoopprocessen;
- Als partijen tijdens de aanbesteding al een aanzienlijk deel van de opdracht uit moeten voeren om te kunnen inschrijven, hanteren wij een rekenvergoeding. Wij vinden dit bij professioneel opdrachtgeverschap horen zijn er van overtuigd dat dit de kwaliteit van de inschrijving verhoogt;
- Meer-ogen-principe: we beoordelen offertes/aanbiedingen met meerdere medewerkers;
- Partijen die het werk niet gegund krijgen, krijgen van ons een schriftelijke afwijzing. We motiveren waarom ze de opdracht niet gekregen hebben. We staan open voor een evaluatiegesprek na afloop van een aanbesteding.

4 Uitgangspunten voor samenwerking

4.1 Voorkeur voor regionale partijen/opdrachtnemers

PeelrandWonen heeft als beleid om zoveel mogelijk te werken met regionale partijen/opdrachtnemers. Enerzijds omdat wij de regionale economie willen steunen. Anderzijds omdat regionale bedrijven eveneens zijn verankerd in de gemeenschap waardoor zij beter als visitekaartje van PeelrandWonen kunnen fungeren. Tot slot draagt het bij aan de doelstelling om CO2-neutraal te worden omdat hiermee het reizen beperkt wordt. Voor het afnemen van producten, diensten en adviezen is het niet altijd mogelijk om met regionale partijen te werken. Zeker wanneer het gaat om meer specialistische opdrachten of producten en diensten.

Daarnaast werken we graag samen met partijen die maatschappelijk verantwoord ondernemen. Vanzelfsprekend werken we alleen met partijen/opdrachtnemers die van 'onbesproken' gedrag en financieel gezond zijn.

4.2 Van partijen naar partners

Voor samenwerking met partijen gelden minimaal de volgende uitgangspunten:

- Bedrijven komen bij voorkeur uit de regio, tenzij het specialistisch werk betreft hetgeen niet in de regio aanwezig is;
- De omvang van het werk bedraagt niet meer dan 25% van de jaaromzet van het bedrijf;

Naar oordeel en deskundigheid van de verantwoordelijke medewerker worden daar gerelateerd aan het werk door de medewerker criteria aan toegevoegd.

Partijen waarmee wij meerjarig zaken doen beschouwen wij als partners. Deze komen op onze longlist en evalueren wij minimaal 1x per jaar, waarbij gekeken wordt naar:

- De geleverde kwaliteit;
- De toetsing van de marktconformiteit;
- De samenwerking;
- Het contact met onze huurders en/of medewerkers;
- De administratieve afwikkeling;
- De geleverde service en nazorg.

Indien hieruit verbeterpunten naar voren komen zullen deze besproken worden met de betreffende partner. Wanneer de punten niet leiden tot een verbetering zal de partij van de longlist worden afgehaald.

4.3 Selectieprocedure bij vastgoedprojecten

Voor de aanbesteding van renovatie-, en (sloop)nieuwbouwprojecten (> € 500.000 excl. BTW), geldt dat het gehele aanbestedingsplan vooraf in een aanbestedingsplan wordt vastgelegd. Dit plan maakt onderdeel uit van een fasedocument (als bedoeld in het investeringsstatuut) en wordt ter goedkeuring voorgelegd aan de directeur-bestuurder. Het aanbestedingsplan kent minimaal de volgende onderwerpen:

- Beargumenteerde keuze voor bouworganisatie- en de aanbestedingsvorm;
- Beargumenteerde uitkomst van de voorselectie van aannemers;
- De te hanteren selectie- en gunningscriteria;
- De te nemen stappen in het aanbestedingsproces.

4.4 Raamovereenkomst met aannemers voor het dagelijks onderhoud (werken op regiebasis)

Het dagelijks onderhoud (het dagelijks onderhoud bestaande uit reparatie- en mutatieonderhoud) kenmerkt zich door een korte doorlooptijd. De huurder wil dat het reparatieverzoek snel wordt verholpen of dat de aangeboden woning snel is te betrekken. Dit vraagt om vooraf goede afspraken met aannemers, die vastgelegd worden in een raamovereenkomst.

Na het binnenkomen van het reparatieverzoek en het leegkomen van een woning, kan dan snel gehandeld worden. In de raamovereenkomst worden afspraken vastgelegd omtrent de te volgen procedures, doorlooptijden, facturering, service, huurdersbenadering en dergelijke. Tevens worden er eenheidsprijzen voor de meest voorkomende werkzaamheden afgesproken. Een raamcontract wordt nooit afgesloten voor een periode langer dan vijf jaar.

Met de aannemers met wie een raamovereenkomst is afgesloten vindt er jaarlijks een evaluatiegesprek plaats. Na de contractperiode wordt op basis van de gedane evaluaties beoordeeld of de raamovereenkomst tussen partijen gecontinueerd wordt.

5 Aanbestedingsvormen

Er bestaan diverse vormen van aanbesteden. PeelrandWonen hanteert de volgende 3 vormen:

- Aanbesteding/opdrachtverstrekking volgens overeengekomen raamovereenkomst met vaste partners
 - Opdrachtverstrekking op basis van een vooraf overeengekomen overeenkomst tussen PeelrandWonen en een marktpartij.
- De enkelvoudig onderhandse procedure ('de gunning uit de hand')
 - In deze procedure nodigt de corporatie één marktpartij uit een offerte of inschrijving uit te brengen.
- De meervoudig onderhandse procedure
 - In deze procedure nodigt de corporatie een beperkt aantal (minstens 2) marktpartijen uit een offerte of inschrijving uit te brengen.

Een variant hierop is dat de corporatie tijdens de aanbestedingsprocedure één-op-één-gesprekken voert met de marktpartijen die meedoen (de meervoudig onderhandse overlegprocedure). Dat kan zich voordoen als de corporatie (een deel van) de oplossing vrijgelaten heeft en alleen functioneel beschreven staat waaraan het resultaat moet voldoen. Hoe minder we zelf concreet hebben uitgewerkt in de aanvraag, des te groter de behoefte aan overleg. In de overleggen zijn de ontwerp oplossingen vaak een belangrijk onderwerp. De gesprekken en oplossingen zijn vertrouwelijk en blijven tussen de corporatie en de betreffende partij. Het is niet toegestaan oplossingsrichtingen van de ene partij bekend te maken aan de andere partij.

Het toepassen van een overlegprocedure staat los van het doen van een marktconsultatie: beide kunnen in hetzelfde project worden toegepast, maar het kan niet zo goed niet. Een marktconsultatie is met name relevant als we een product aanbesteden waarmee wij geen ervaring hebben en/of dat zelfs voor de markt wellicht nieuw is. Bij een marktconsultatie nodigt de corporatie vóór aanvang van de aanbestedingsprocedure een aantal partijen uit om over de vraag te sparren. Het is vervolgens niet verplicht om alle partijen die meedoen aan een marktconsultatie, uit te nodigen voor de aanbesteding en vice versa. Belangrijk is dat de corporatie de partijen die meedoen aan een consultatie, door die marktconsultatie geen voorsprong geeft ten opzichte van andere partijen of zorgt dat ondernemers die niet aan de marktconsultatie hebben deelgenomen hun eventuele achterstand kunnen inlopen.

6 Drempelbedragen en de te volgen aanbestedingsvorm

Drempelbedragen geven de waarde aan waarboven een bepaald type aanbestedingsprocedure moet worden gevolgd. De volgende drempelbedragen worden gehanteerd bij PeelrandWonen voor de inkoop van goederen, diensten en adviezen, waarin niet middels een raamovereenkomst wordt voorzien. De genoemde bedragen zijn begrote bedragen inclusief BTW. Daarbij maken wij een onderscheid voor partijen welke wel en niet op onze longlist staan. De inkoopverantwoordelijke wordt daarbij gewezen op haar eigen verantwoordelijkheid en dient te handelen conform de procuratieregeling. Naar eigen inzicht van de medewerker worden offertes al dan niet ter controle op marktconformiteit voorgelegd aan een kostendeskundige.

Drempelbedragen (incl. BTW)	Leveringen (o.a. losse artikelen en goederen)	Diensten (o.a. onderhoud, schoonmaak, consultancy)	Werken (planmatig onderhoud, renovatie en nieuwbouw)
Enkelvoudig onderhands (geen offerte vereist)	Tot € 2.500 (€ 10.000 bij partner op longlist)		
Enkelvoudig onderhands op basis van offerte	Tot € 10.000	Tot € 20.000 (€ 50.000 bij partner op longlist)	
Meervoudig onderhands op basis van minimaal 2 offertes	Tot € 100.000	Tot € 100.000	Tot 500.000
Aanbestedingsprocedure met minimaal 3 inschrijvingen	Vanaf € 100.000		Vanaf € 500.000

Pas toe of leg uit-principe

Van de hierboven beschreven werkwijze rondom aanbesteden kan gemotiveerd worden afgeweken. Hiervoor moet een voorstel ter besluitvorming worden voorgelegd aan de directeur-bestuurder.

7 (Bouw)organisatievormen

Bij professioneel opdrachtgeverschap is het van groot belang dat we bij elke nieuwe opdracht afwegen wat de best passende organisatievorm is. Voor de uitvoering van ons onderhoud en de vastgoedprojecten hanteren we in de regel 3 organisatievormen, te weten traditioneel, bouwteam en design & build/turnkey. Afhankelijk van het betreffende onderhoudswerk/project kan er gekozen worden voor andere vormen; deze keuze wordt dan inhoudelijk onderbouwd. In deze paragraaf worden eerst de 3 organisatievormen voor vastgoed beschreven, en vervolgens wordt ingegaan op het kiezen van een passende organisatievorm voor de overige goederen, adviezen en diensten.

In de fasedocumenten bij vastgoedprojecten (renovatie, nieuwbouw en sloop) wordt expliciet aandacht besteed aan de te kiezen bouworganisatievorm. Op basis van argumenten kan afgeweken worden van de voorkeursvorm zoals hieronder beschreven staat. Ieder project is immers uniek en de gekozen bouworganisatievorm moet passen bij het project.

7.1 Traditioneel (planmatig onderhoud)

Voor de uitvoering van ons planmatig onderhoud hanteren we in principe de traditionele bouworganisatievorm: PeelrandWonen maakt een werkomschrijving van de werkzaamheden die conform de onderhoudsbegroting uitgevoerd moeten worden en op basis van deze werkomschrijving worden marktpartijen geselecteerd om een offerte uit te brengen. De bedrijven staan op de lijst met preferente partijen. We kiezen hiervoor omdat de werkzaamheden in de regel eenvoudig zijn en we weten op welke wijze we het werk uitgevoerd willen hebben. Voorbeelden zijn: schilderwerk, vervangen dakbedekking, keukenvervanging, badkamer vervanging, herstellen van voegwerk e.d.

Alleen als zich (technisch) complexe zaken voordoen, kan overwogen worden om in bouwteamverband te werken. Bijvoorbeeld: badkamervervanging in combinatie met plattegrondwijziging en asbeststandleidingen verwijderen. Of dakvervanging in combinatie met verduurzamingsmaatregelen.

7.2 Bouwteam (renovatieprojecten)

De uitvoerende marktpartij schuift al tijdens de ontwerpfase aan en adviseert over uitvoeringszaken en kosten. We kiezen bij onze renovatieprojecten voor het ontwikkelen in bouwteam om de volgende redenen:

- De uitvoering van de renovatie vindt bij voorkeur plaats terwijl de bewoners blijven wonen in hun woning. Dit vraagt veel van een aannemer: strakke planning, uitstekende communicatie, netjes werken enzovoort. De aannemer is hiermee het verlengstuk van PeelrandWonen; zij zijn ons 'visitekaartje'.
- Om tot (technisch) goede oplossingen te komen, wordt de kennis van de aannemer benut. Om het project goed voor te bereiden wordt bij voorkeur gewerkt met een proefwoning. Zo kunnen we kwalitatief goede oplossingen bedenken en weten we wat een en ander betekent voor de uitvoering (planning, overlast e.d.). Van belang is dat de uitvoerende aannemer de proefwoning maakt.

Bijkomend voordeel van het werken in bouwteamverband is dat de doorlooptijd vaak korter is dan bij het traditioneel aanbesteden, de bouwkosten zijn sneller inzichtelijk en de verschillende disciplines zitten snel aan tafel.

Wij sluiten met de bouwteampartner een bouwteamovereenkomst. Hierin staat opgenomen dat de bouwteampartner als eerste een prijsaanbieding mag doen op basis van een open begroting. Wij beoordelen deze begroting en laten deze tevens toetsen door een kostendeskundige.

Mochten we tot overeenstemming komen dan volgt er een aannemingsovereenkomst waarin afspraken worden vastgelegd over de uitvoering van het werk. Mocht er na overleg nog steeds een prijsaanbieding liggen die meer dan 5% afwijkt van de door de kostendeskundige vastgestelde marktconforme aanneemsom, dan kunnen we de bouwteamovereenkomst ontbinden en zijn we vrij om andere partijen uit te nodigen een prijsaanbieding te doen.

7.3 Design & Build/Turnkey (nieuwbouwprojecten)

Bij turnkeyprojecten gaan we met één marktpartij een overeenkomst aan voor het ontwerpen en uitvoeren van een bouwproject. Dit kan een ontwikkelaar of een bouwer zijn. Wij stellen het programma van eisen op, toetsen het ontwerp aan ons programma van eisen en dragen zorg voor een eventuele bestemmingsplanwijziging. Bij de verdere voorbereiding en uitvoering van het project spelen we geen rol. Vanzelfsprekend houden we wel contact met de ontwikkelaar/bouwer en volgen we de vorderingen op de bouw. Dit vanuit betrokkenheid, niet vanuit een formele rol. We krijgen het project na oplevering overgedragen.

We kiezen ervoor om onze nieuwbouwprojecten in beginsel turnkey af te nemen. Voorwaarde is dat de ontwikkelaar/bouwer woningen bouwt die voldoen aan ons programma van eisen. Vanzelfsprekend moet er overstemming zijn over de stedenbouwkundige opzet, het ontwerp en de prijs waarvoor we de woning afnemen.

We realiseren ons dat er omstandigheden kunnen zijn waarbij turnkey niet de ideale organisatievorm is voor het ontwikkelen van nieuwbouw. We kiezen dan een andere bouworganisatievorm en motiveren onze keuze. Zo is het waarschijnlijk bij sloop-nieuwbouwprojecten niet ideaal om deze zondermeer turnkey af te nemen. Dergelijke projecten moeten we procesmatig dusdanig inrichten dat het belang van de zittende en de terugkerende huurder maximaal geborgd is.

7.4 Organisatievorm overige goederen, diensten en adviezen

We kiezen voor een traditionele organisatie vorm daar waar het gaat om eenvoudige goederen, diensten of adviezen, waarvan we goed aan kunnen geven wat en hoe we het willen hebben. We maken een goede beschrijving van hetgeen we zoeken en vragen partijen/ondernemers om offerte uit te brengen.

We kiezen voor het samen ontwikkelen in projectteamverband daar waar het gaat om goederen, diensten of adviezen waarvan we niet precies weten hoe een en ander eruit moet komen te zien. We ontwikkelen dan samen met de marktpartij/ondernemer. Vooraf maken we de keuze of we het ontwikkelen en de daadwerkelijke afname van het product of de dienst 2 aparte opdrachten van maken. Dit kan wenselijk zijn om een marktconforme prijs te borgen.

We nemen een kant en klaar product of dienst af als het voldoet aan onze eisen en wensen en het product of de dienst al op de markt is.

8 Selectie van partijen

Het doel van de selectie is om objectief en transparant te kiezen waarvan wij verwachten dat zij het meest geschikt zijn voor de uitvoering van de opdracht en van wie wij graag een inschrijving ontvangen. Deze partijen ontvangen van ons een verzoek zich in te schrijven c.q. offerte uit te brengen voor een opdracht. We vermelden daarbij de gunningscriteria en de mate waarin prijs en kwaliteit (onderverdeeld in kwalitatieve subcriteria) meetellen.

8.1 Uitsluitingsgronden en geschiktheidseisen

Uitsluitingsgronden zijn knock-out-criteria. PeelrandWonen kan een marktpartij van verdere deelname in de procedure uitsluiten als één van de genoemde situaties voordoet:

- De marktpartij verkeert in staat van faillissement;
- Er is faillissement, liquidatie of surseance van betaling aangevraagd;
- Tegen de marktpartij is een uitspraak gedaan met betrekking tot overtreding gedragsberoepsregels;
- De marktpartij heeft een ernstige fout begaan, die door PeelrandWonen aannemelijk kan worden gemaakt;
- De marktpartij heeft niet voldaan aan de verplichting tot betaling van sociale zekerheidspremies;
- De marktpartij heeft niet voldaan aan de verplichting tot belastingbetaling;
- De marktpartij heeft zich schuldig gemaakt aan valse verklaringen, schending van integriteit en dergelijke.

Net als uitsluitingsgronden fungeren onderstaande geschiktheidseisen als knock-out-criteria.

- Financiële draagkracht
 - We kunnen een bankverklaring vragen aan partijen waarmee we een overeenkomst gaan sluiten.
- Beroepsbekwaamheid
 - Voor het vaststellen van de technische of beroepsbekwaamheid bestaat een veelheid aan mogelijkheden. Wij hechten vooral waarde aan referentieprojecten.
- Beroepsbevoegdheid
 - We doen alleen zaken met marktpartijen die op grond van wetgeving daartoe bevoegd zijn. Wij kunnen hiervoor de inschrijving bij de Kamer van Koophandel opvragen.

8.2 Selectiecriteria

Selectiecriteria zijn nodig als er meerdere marktpartijen voor een opdracht in aanmerking komen. Deze kunnen kwantitatief en kwalitatief zijn. Wij beoordelen de opgestelde selectiecriteria inhoudelijk en geven elke marktpartij per selectie criterium een oordeel. We kunnen sommige selectiecriteria zwaarder laten wegen dan andere. Selectiecriteria hebben vaak een bepaalde mate van subjectiviteit in zich. Daar is op zichzelf niets mis mee als de subjectiviteit zoveel mogelijk wordt geobjectiveerd.

We overwegen van te voren of het zinvol is om bewijsmiddelen op te vragen ter staving van uitsluitingsgronden, geschiktheidseisen en selectiecriteria, in het besef dat dit vaak veel tijd en kosten met zich meebrengt.

9 Gunning van de opdracht

Er zijn drie gangbare gunningscriteria:

- **Laagste prijs**
 - We gunnen op laagste prijs wanneer marktpartijen eigenlijk geen verschil kunnen maken op kwaliteit. Dat kan zijn bij zeer eenvoudige opdrachten of bij opdrachten die we tot in detail hebben uitgeschreven.
- **Hoogste kwaliteit**
 - Gunnen op meeste kwaliteit kan voor de hand liggen als we grote prijsdruk in de markt waarnemen en de gevolgen groot zijn als de opdracht – onder druk van een zeer lage prijs – niet naar behoren wordt uitgevoerd. We kunnen dan overwegen zelf een prijs vast te stellen. We hoeven dan alleen de verschillen in kwaliteit te beoordelen. Belangrijk bij het toepassen van dit gunningscriterium is het vaststellen van een redelijke prijs.
- **Beste prijs-kwaliteit verhouding (BPKV)**
 - BPKV is een combinatie van prijs en kwaliteit, waarbij een marktpartij die een hogere prijs indient de opdracht toch gegund kan krijgen als hij het prijsverschil compenseert door een hogere kwaliteit te bieden. De kracht van dit gunningscriterium is dat het ons de mogelijkheid geeft de marktpartij te selecteren die de beste verhouding tussen prijs en kwaliteit biedt. Op die manier kan BPKV bijdragen aan het bereiken van onze doelstellingen.

Om een rangorde aan te brengen tussen inschrijvers, moeten prijs en kwaliteit vergelijkbaar gemaakt worden. Dat kan door de prijs uit te drukken in rapportcijfers of door kwaliteit uit te drukken in geld. Die laatste methode heeft de voorkeur, omdat hij beter inzichtelijk maakt wat kwaliteit, in de breedste zin van het woord, mag kosten. Deze methode wordt gunnen op waarde genoemd. Gunnen op waarde werkt met gecorrigeerde inschrijfsommen om de rangorde van inschrijvers te bepalen. De inschrijver met de laagst gecorrigeerde inschrijfsom wint de aanbesteding. De gecorrigeerde inschrijfsom ontstaat door de werkelijke inschrijfsom te verminderen met de in geld uitgedrukte waarde van de kwaliteit van de inschrijving. Deze methode dwingt ons om vooraf te bepalen wat wij voor extra kwaliteit over hebben.

Bij de uitwerking van gunningscriteria geldt het principe van 'houd het simpel'. We hanteren maximaal vier kwalitatieve gunningscriteria. Deze 4 kwalitatieve criteria vertegenwoordigen samen een maximaal bedrag van 10% van de begrote bouwsom (inclusief BTW).

Renovatieprojecten: op BPKV-basis aanbesteden

Het past bij PeelrandWonen en bij professioneel opdrachtgeverschap om renovatieprojecten en grotere onderhoudswerken vooral aan te besteden op basis van prijs én kwaliteit (BPKV) in plaats van alleen op de laagste prijs te beoordelen.