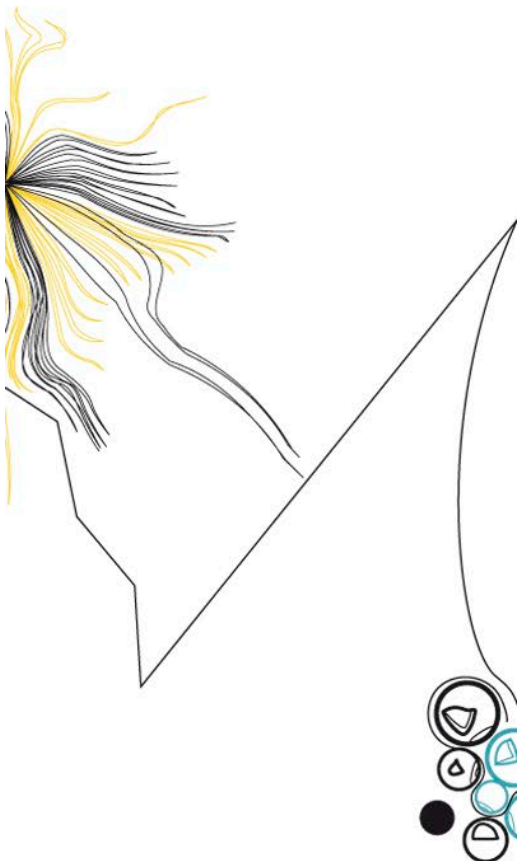




Inkoop- en aanbestedingsbeleid

Datum:
Kenmerk:
Auteur:

01 januari 2024
CFM21.2287/st
Afdeling UT Inkoop



INHOUDSOPGAVE

Inleiding	3
1. Organisatorische uitgangspunten.....	4
2. Visie en doelstellingen	4
2.1 Inkoopvisie	4
2.2 Kernwaarde	4
2.3 UT Inkoop doelstellingen	4
3. Juridische uitgangspunten.....	6
3.1 Juridisch kader	6
3.2 Algemene beginselen bij Inkoop en behoorlijk bestuur.....	6
3.3 Grensoverschrijdend belang	6
3.4 Mandaat en volmacht	6
3.5 Afwijkingsbevoegdheid	7
4. Ethische en ideële uitgangspunten.....	7
4.1 Integriteit	7
4.2 Maatschappelijke waarde	7
4.2.1 Duurzaam inkopen	7
4.2.2 Social return	8
4.3 Innovatie	8
5. Economische uitgangspunten	8
5.1 Product- en marktanalyse	8
5.2 Onafhankelijkheid en keuze voor de opdrachtgevers- opdrachtnemersrelatie	8
5.3 MKB	8
5.4 Regionaal inkopen	8
5.5 Samenvoegen van opdrachten	9
5.6 Samenwerkingsverbanden	9
5.7 Bepalen van de inkoopprocedure.....	10
5.8 Bepalen van keuze voor Leveranciers	11
5.9 De inschrijving	11
5.10 Raming en financiële budget	12
5.11 Vergoeding kosten inschrijver.....	12
5.12 Te hanteren termijnen voor indienen van offertes.....	12
5.13 Voorwaarden bij de overeenkomst.....	12
5.14 Klachtenregeling.....	13
5.15 Inkoop/aanbestedingsdossier	13
5.16 Het bestelproces.....	13

Inleiding

Voor u ligt het Inkoop- en aanbestedingsbeleid van de Universiteit Twente (UT), opvolger van het Inkoopbeleid 2013 en Aanbestedingsbeleid 2017. Aanleiding tot herschrijven van het beleid is de vergaande professionalisering van de inkoopfunctie van de UT die plaatsvindt (onder andere als gevolg van de implementatie van een nieuw Purchase-to-Pay systeem) en de vele veranderingen op het gebied van inkoop in het publieke domein. Denk hierbij vooral aan maatschappelijk verantwoord inkopen en nieuwe wet- en regelgeving.

De UT wil een betrouwbare, integere en professionele opdrachtgever zijn die leveranciers eerlijke en gelijke kansen biedt. Deze boodschap vormt de basis voor het formuleren van de doelstellingen van het Inkoop- en aanbestedingsbeleid. Doel van het beleid is om kaders en richtlijnen aan te geven die van toepassing zijn op de inkopen van de UT.

Voor de UT is het belangrijk om continu aandacht te besteden aan de verdere professionalisering van de inkoop- en aanbestedingspraktijk in het licht van doelmatigheid en rechtmatigheid. Een professioneel inkoop- en aanbestedingsbeleid helpt de UT om doelmatig en rechtmatig in te kopen.

Om de inkoopdoelstellingen te bereiken zijn verschillende (onder andere organisatorische, juridische) uitgangspunten vastgelegd. Deze uitgangspunten zijn in de volgende hoofdstukken nader uitgewerkt.

Het Inkoop- en aanbestedingsbeleid is aan veranderingen onderhevig en wordt daarom regelmatig geactualiseerd. De meest actuele versie van het UT Inkoop- en aanbestedingsbeleid wordt gepubliceerd op de website van de UT.

Naast het Inkoop- en aanbestedingsbeleid kent afdeling UT Inkoop een Inkoopvisie en een document Inkoopbesturing. Deze 3 documenten kennen een nauwe samenhang:

Het document Inkoopbesturing geeft weer wie voor welk (onderdeel van het) proces verantwoordelijk is. De Inkoopvisie beschrijft de doelstellingen van Inkoop voor de periode 2021-2025 en onderhavig Inkoop- en aanbestedingsbeleid bevat een uitwerking van de kaders en richtlijnen rondom inkoopprocessen.

1. Organisatorische uitgangspunten

Inkoop bij de UT is centraal belegd bij de afdeling UT Inkoop. UT Inkoop is eigenaar van het proces dat begint op het moment dat de inkoopbehoefte bij de behoeftesteller ontstaat en eindigt bij betaalbaarstelling van de factuur. Budgetten bij de UT zijn verspreid over meerdere eenheden/afdelingen. Verder is UT Inkoop verantwoordelijk voor (de regie op) contractmanagement. De rollen en verantwoordelijkheden van betrokkenen in dit inkoopproces zijn verder vastgelegd in het document Inkoopbesturing.

2. Visie en doelstellingen

2.1 Inkoopvisie

Inkoop wil een positieve bijdrage leveren aan de continue verbetering van de inkoopprofessionaliteit van de UT. Inkoop geeft op een professionele wijze uitvoering aan contractmanagement en ondersteunt de inkoop-, bestel- en aanbestedingsprocessen waarin duurzaamheid zoveel mogelijk geborgd wordt. Hierdoor functioneert Inkoop als een geïntegreerd onderdeel van het bedrijfsvoering proces en draagt ze bij aan de continuïteit van het primaire proces. Inkoop streeft ernaar om maximaal bij te dragen aan de (strategische) doelen van de UT en adviseert op een proactieve wijze de faculteiten en diensten van de UT over de inkoopfunctie.

Inkoop treedt klantgericht op en wil de komende jaren doorgroeien naar een rol als partner, vandaar dat de komende jaren onze kernwaarde *Partner in Procurement* zal zijn. De ontwikkeling naar partner houdt voor ons in dat we de interne klant proactief benaderen, zaken vroegtijdig signaleren en gevraagd én ongevraagd adviseren. Specifieke succesfactoren die we daarbij onderkennen zijn actiegerichtheid/snelheid van handelen, het goed luisteren naar en proberen te begrijpen van de interne klant (van wat er in de faculteit/bij de dienst gebeurt), eenduidigheid in handelen, het nakomen van afspraken en het invullen van een duidelijke expertrol.

Om deze ambitie te realiseren beschikt UT Inkoop ook over een Inkoopvisie met de doelstellingen voor de komende jaren. Jaarlijks wordt een inkoopplan opgesteld met de te realiseren doelstellingen en benodigde acties voor de korte termijn.

2.2 Kernwaarde

Vanuit de Inkoopvisie heeft Inkoop de volgende kernwaarde geformuleerd: **partner in procurement!**

2.3 UT Inkoop doelstellingen

Professionalisering van de inkooppraktijk is niet alleen een kwestie van (Europese) wetten en regels, maar ook van aanvullend beleid. Dit aanvullende beleid sluit aan bij het algemeen UT beleid zoals de UT dit vastlegt en communiceert in haar Visie Shaping2030. Het doel van het aanvullende beleid is om professioneel richting te geven aan de aanbestedingspraktijk. Binnen dit kader heeft de UT haar Inkoop- en aanbestedingsbeleid ontwikkeld. Het biedt een raamwerk van verschillende beleidsmaatregelen, waarbij de UT op basis van beleidskeuzes accenten kan leggen:

a. Rechtmatig en doelmatig inkopen zodat gelden op controleerbare en verantwoorde wijze worden aangewend en besteed.

De UT leeft daartoe bestaande wet- en regelgeving en de bepalingen van het Inkoop- en aanbestedingsbeleid na. Daarnaast koopt de UT efficiënt en effectief in. De inspanningen en uitgaven moeten daadwerkelijk bijdragen aan de realisatie van het beoogde doel. De kosten staan in verhouding tot de opbrengsten en het beheersen, en waar mogelijk verlagen, van de UT uitgaven staat centraal. De UT houdt daarbij in het oog dat er voldoende toegang is voor Leveranciers tot UT opdrachten.

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

Professionaliteit houdt in dat op bewuste en zakelijke wijze wordt omgegaan met Inkoop. Continu wordt geïnvesteerd in inhoudelijke kennis over de in te kopen Leveringen, Diensten en Werken, de marktomstandigheden en de relevante wet- en regelgeving. Het streven naar professioneel opdrachtgeverschap komt tot uitdrukking in een betrokkenheid bij de inkoopambitie, slagvaardige besluitvorming, adequaat risicomanagement, vertrouwen in de Opdrachtnemer, in wederzijds respect tussen de UT en de Opdrachtnemer en in een goede invulling van contract- en leveranciersmanagement. De UT spant zich in om alle inlichtingen en gegevens te verstrekken aan de Leverancier voor zover die nodig zijn in het kader van het inkoopproces.

c. Een continu positieve bijdrage leveren aan het gehele prestatieniveau van de UT.

UT Inkoop moet tenslotte ondersteunend zijn aan het gehele prestatieniveau van de UT en daar direct en voortdurend aan bijdragen. De concrete doelstellingen van UT Inkoop zijn daarbij steeds rechtstreeks afgeleid van de UT doelstellingen. UT Inkoop moet zich goed verplaatsen in de wensen en behoeften van de interne klanten.

d. De UT stelt een administratieve lastenverlichting voor zowel zichzelf als voor Leveranciers voorop.

Zowel de UT als Leveranciers verrichten vele inspanningen tijdens het inkoopproces. De UT verlicht deze lasten door gedegen marktonderzoek te verrichten (marktverkenning/-consultatie) en heldere offerteaanvragen op te stellen met alleen de noodzakelijke en proportionele selectiecriteria en duidelijke gunningscriteria. Concreet koopt de UT bijvoorbeeld digitaal in. De UT maakt, waar van toepassing, gebruik van het Uniform Europees Aanbestedingsdocument (UEA).

e. Toevoegen van zo groot mogelijke maatschappelijke waarde.

Bij haar aanbestedingen houdt de UT rekening met de maatschappelijke waarde door invulling te geven aan maatschappelijk verantwoord inkopen aan de hand van de volgende aspecten: duurzaam inkopen en social return.

3. Juridische uitgangspunten

3.1 Juridisch kader

De UT leeft de relevante wet- en regelgeving na. Uitzonderingen op (Europese) wet- en regelgeving worden door de UT restrictief uitgelegd en toegepast. De voor het Inkoop- en aanbestedingsbeleid meest relevante wet- en regelgeving volgt uit:

- Aanbestedingswet: dit wettelijke kader implementeert de Europese Richtlijnen 2014/24/EU en 2014/23/EU ('Aanbestedingsrichtlijnen') en Richtlijn 2007/66/EG ('Recht beschermings richtlijn'). Deze wet biedt één kader voor overheidsopdrachten boven en – beperkt – onder de (Europese) drempelwaarden en de rechtsbescherming bij (Europese) aanbestedingen;
- Europese wet- en regelgeving: wet- en regelgeving op het gebied van aanbesteden is afkomstig van de Europese Unie. De 'Aanbestedingsrichtlijnen' vormen momenteel de belangrijkste basis. De interpretatie van deze Aanbestedingsrichtlijnen kan volgen uit Groenboeken, Interpretatieve Mededelingen etc. van de Europese Commissie;
- Burgerlijk Wetboek: het wettelijke kader voor overeenkomsten;
- Gids Proportionaliteit;
- Het Uniform Europees Aanbestedingsdocument (UEA);
- Gedragsverklaring aanbesteden;
- Richtsnoeren Leveringen en Diensten van het Ministerie van Economische Zaken, Landbouw en Innovatie;
- Uniforme klachtenregeling van het Ministerie van Economische Zaken, Landbouw en Innovatie;
- Aanbestedingsreglement werken;
- De AISUT- , ARBIT , DNR- en/of UAV voorwaarden.

3.2 Algemene beginselen bij Inkoop en behoorlijk bestuur

De UT neemt bij inkoopopdrachten de volgende algemene beginselen van het aanbestedingsrecht in acht: objectiviteit, gelijke behandeling, transparantie en proportionaliteit.

De UT neemt bij haar inkopen de algemene beginselen van behoorlijk bestuur in acht, zoals het gelijkheidsbeginsel, motiveringsbeginsel en vertrouwensbeginsel.

3.3 Grensoverschrijdend belang

Overheidsopdrachten met een duidelijk grensoverschrijdend belang zijn overheidsopdrachten waarbij buiten Nederland gevestigde Leveranciers interesse hebben of kunnen hebben. Dit kan blijken uit een mogelijk uitgevoerde marktanalyse. Of een overheidsopdracht een duidelijk grensoverschrijdend belang heeft, hangt af van verschillende onderdelen, zoals de waarde van de opdracht, de aard van de opdracht en de plaats waar de opdracht moet worden uitgevoerd. Voor overheidsopdrachten met een duidelijk grensoverschrijdend belang, neemt de UT een passende mate van openbaarheid in acht. Dit vloeit voort uit het transparantiebeginsel.

3.4 Mandaat en volmacht

Inkoop vindt plaats met inachtneming van de vigerende mandaatregeling van de UT (<https://www.utwente.nl/organisatie/structuur/bestuur/downloads/mandaatregeling-ut.pdf>). De UT wil slechts gebonden zijn aan verbintenissen en verplichtingen op basis van rechtsgeldige besluitvorming.

3.5 Afwijkingsbevoegdheid

Inkoop heeft een route ontwikkeld om af te wijken van dit Inkoop- en aanbestedingsbeleid. Deze route is niet rechtmatig, maar gaat om het nemen van verantwoordelijkheid op basis van de mandaatregeling. Hiertoe bestaat de verantwoordingsnotitie waarin gemotiveerd wordt aangegeven waarom afgeweken wordt en waarin de risico's van afwijken worden beschreven. Deze verantwoordingsnotitie dient te worden ondertekend conform de mandaatregeling van de UT.

4. Ethische en ideële uitgangspunten

4.1 Integriteit

De UT stelt bestuurlijke en ambtelijke integriteit voorop. De UT heeft hoog in het vaandel dat haar bestuurders en medewerkers integer handelen. Zij handelen zakelijk en objectief, waardoor bijvoorbeeld belangenverstremming moet worden voorkomen. De bestuurders en medewerkers van de UT houden zich aan vastgestelde gedragscodes. De UT verwacht van haar leidinggevenden en medewerkers dat zij handelen conform wet- en regelgeving en de beginselen van het aanbesteden in acht nemen. De integriteit kan in het inkoopproces onder meer worden gestimuleerd door een adequate functiescheiding toe te passen, waarbij minimaal de rol van de inkoper en prestatieverklaarder van elkaar gescheiden zijn.

De UT wil enkel zaken doen met integere Leveranciers. Een toetsing van de integriteit van Leveranciers is bij inkoop- en aanbestedingstrajecten in beginsel mogelijk, en de UT hanteert daaromtrent volgend beleid: bij Europese aanbestedingen maakt de UT gebruik van het Uniform Europees Aanbestedingsdocument (UEA) en verklaart daarin alle uitsluitingsgronden verplicht en facultatief van toepassing.

De UT kiest ervoor om bij Europese aanbestedingen en bij meervoudig onderhandse aanbestedingen alle uitsluitingsgronden van toepassing te verklaren, omdat de UT grote waarde hecht aan een integere en stabiele contractspartner. Slechts indien sprake is van een uitzonderingssituatie die afwijking rechtvaardigt op basis van artikel 2.88 aanbestedingswet 2012 kan de UT afzien van uitsluiting van een Leverancier die valt onder de uitsluitingsgronden of die geen gedragsverklaring aanbesteden kan overleggen. In geval een Leverancier twijfelt of de UT kan afzien van uitsluiting nodigt de UT mogelijke inschrijvers dan ook nadrukkelijk uit om conform aanbestedingswet artikel 2.53 hierover vragen te stellen.

4.2 Maatschappelijke waarde

De UT zorgt ervoor dat zij bij het aanbesteden een zo groot mogelijke maatschappelijke waarde creëert met de beschikbare middelen. In het gebruik van geschiktheids- en gunningscriteria houdt de UT ook rekening met de maatschappelijke waarde. De UT koopt maatschappelijk verantwoord in door invulling te geven aan duurzaam inkopen en social return.

4.2.1 Duurzaam inkopen

De UT heeft een voorbeeldfunctie in het maatschappelijk verkeer. Duurzaam inkopen is het meenemen van sociale en milieuaspecten in het inkoopproces. Dit komt o.a. tot uitdrukking door het volgende:

- bij de product- en marktanalyse inventariseert de UT welke Leveringen, Diensten of Werken op het gebied van duurzaamheid op de markt worden aangeboden;
- in de aanbestedingsstukken (bijvoorbeeld in de selectie- en gunningscriteria) en in de te sluiten overeenkomst worden duurzaamheidscriteria opgenomen. Hierbij wordt gebruik gemaakt van de eisen uit de criteriadocumenten ontwikkeld door De Rijksdienst voor Ondernemend Nederland. Per aanbesteding wordt geïnventariseerd of dit ook in de selectie-eisen terugkomt of in de gunningscriteria.
- Leveringen, Diensten en/of Werken die onder niet aanvaardbare arbeidsomstandigheden (zoals kinderarbeid, dwangarbeid, discriminatie van werknemers, niet-betaling van loon/leefbaar inkomen) tot stand komen of zijn gekomen, worden geweerd.

4.2.2 Social return

De UT heeft oog voor de omgeving en de mensen, waaronder mensen met een grote(re) afstand tot de arbeidsmarkt. Per aanbesteding wordt geïnventariseerd of en op welke wijze social return onderdeel kan zijn van de aanbesteding. Social return is een aanpak om meer werkgelegenheid te creëren voor mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt. Inkoopers van overheden kunnen, bij het verstrekken van opdrachten, de opdrachtnemer stimuleren of verplichten om kwetsbare groepen op de arbeidsmarkt te betrekken bij de uitvoering van de opdracht.

4.3 Innovatie

De UT moedigt – daar waar mogelijk – innovatiegericht inkopen (en aanbesteden) aan. Bij innovatiegericht inkopen wordt gezocht naar innovatieve oplossingen en laat de UT ruimte aan de Leverancier om een innovatieve oplossing aan te bieden. Het kan bijvoorbeeld gaan om een volledig nieuwe innovatieve oplossing, maar ook om de verdere ontwikkeling van de eigenschappen van een bestaande Levering, Dienst of Werk. De UT zal zoveel mogelijk functioneel specificeren zodat de inschrijver de ruimte heeft om innovatieve oplossingen aan te bieden.

5. Economische uitgangspunten

5.1 Product- en marktanalyse

Inkoop vindt plaats op basis van een voorafgaande product- en marktanalyse, tenzij dit gelet op de waarde of de aard van de opdracht niet noodzakelijk is. De UT acht het van belang om de markt te kennen door, indien mogelijk, een product- en/of marktanalyse uit te voeren. Deze analyse leidt tot inzicht in de aard van het 'product' en de relevante markt(vorm), de Leveranciers die daarop opereren en hoe de markt- en mogelijke machtsverhoudingen zijn (bijvoorbeeld: kopers- of verkopersmarkt). Een marktconsultatie kan onderdeel uitmaken van de analyse.

5.2 Onafhankelijkheid en keuze voor de opdrachtgevers- opdrachtnemersrelatie

De UT acht een te grote afhankelijkheid van Leveranciers niet wenselijk. De UT streeft naar onafhankelijkheid ten opzichte van Leveranciers (Opdrachtnemers) zowel tijdens als na de contractperiode. De UT moet in beginsel vrij zijn in het maken van keuzes bij haar Inkoop (onder andere vanwege de naleving van de (Europese) wet- en regelgeving). Gedurende de contractperiode kan wederzijdse afhankelijkheid ontstaan bijvoorbeeld door de te behalen doelstellingen, resultaten, productontwikkelingen (innovatie) of het creëren van financiële prikkels.

5.3 MKB

Uitgangspunt is dat alle Leveranciers gelijke kansen moeten krijgen in het verkrijgen van een opdracht. De UT houdt bij haar inkoop rekening met de mogelijkheden voor het midden- en kleinbedrijf. Dit doet de UT door het toestaan van combinaties en onderaanneming, het verminderen van de lasten, het voorkomen van het hanteren van onnodig zware selectie- en gunningscriteria en door indien van toepassing gebruik te maken van percelen in aanbestedingen.

5.4 Regionaal inkopen

Versterking van de netwerken is voor de UT een belangrijk middel om kansen, zowel nationaal als internationaal, te vergroten. De UT wil verantwoordelijkheid nemen voor de regio. Inkoop houdt bij aanbestedingen rekening met het MKB (en dus ook met de regionale leveranciers) door opdrachten waar mogelijk te verdelen in percelen. Door te werken met kleinere percelen hebben regionale leveranciers meer kans bij aanbestedingen te winnen. De UT heeft oog voor regionale leveranciers. In gevallen waar een enkelvoudige of meervoudige onderhandse aanbesteding volgens de wet- en regelgeving is toegestaan kan rekening gehouden worden met regionale leveranciers. Discriminatie dient daarbij te worden voorkomen.

5.5 Samenvoegen van opdrachten

De UT voegt opdrachten (ongeacht de waarde) niet onnodig samen en hanteert daarbij de uitgangspunten van de Aanbestedingswet. In deze wet is uitvoerig beschreven hoe hier invulling aan gegeven dient te worden. Alvorens samenvoeging plaatsvindt, slaat de UT in ieder geval acht op:

- de economische voor- en nadelen van samenvoeging, waaronder schaalvoordelen en regiekosten. De UT kent een centrale inkooporganisatie welke voor de verschillende UT faculteiten en diensten inkoop. De regie op contracten is gecentraliseerd bij afdeling inkoop. De centrale inkoop en regie leidt daarbij tot efficiencyvoordelen, schaalvoordelen en een beperking van de transactie-, regie, opleidings- en uitvoeringskosten. Een (vergaande) onderverdeling in percelen acht de UT niet opportuun, want dit zou de genoemde voordelen teniet doen. Bovendien is de UT niet ingericht om een diversiteit aan contracten aan te besteden en te managen;
- 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;
- de organisatorische gevolgen en risico's van de samenvoeging van de opdracht voor de UT en de Leverancier;
- de mate van samenhang van de opdrachten (d.w.z. of deze logisch samenhangen en onlosmakelijk met elkaar verbonden zijn);
- de mate waarin de kwaliteit van de Leveringen, Diensten of Werken van invloed is op de Levering, de Dienst of het Werk die de UT aan de eindgebruiker levert. De eindgebruiker moet ongestoord gebruik kunnen maken van herkenbare Leveringen, Diensten en Werken van uniforme gelijkblijvende kwaliteit.

Indien de in dit aanbestedingsbeleid genoemde doelstellingen en uitgangspunten van de UT beter worden bereikt door samenvoeging van opdrachten, is geen sprake van 'onnodig' samenvoegen en is niet opdelen in meerdere percelen 'passend'.

5.6 Samenwerkingsverbanden

De UT hanteert als uitgangspunt dat zij oog heeft voor de voordelen van samenwerking bij inkopen binnen de overheid. Dit geldt zowel voor samenwerkingen binnen de eigen organisatie als voor samenwerkingen met andere aanbestedende diensten. Deze samenwerkingsverbanden kunnen bijvoorbeeld betrekking hebben op inkoop samenwerking en kennisuitwisseling. Op het gebied van kennisuitwisseling op inkoopvlak zoekt de UT actief de samenwerking met onder andere Universiteiten, Saxion en Surf. Genoemde initiatieven kunnen er toe leiden dat er aanbestedingscollectieven worden opgericht. Met betrekking tot het samenvoegen van opdrachten in een aanbestedingscollectief hanteert de UT het volgende uitgangspunt: "Aanbestedingscollectieven zijn een goede manieren om professioneel en efficiënt in te kopen". De UT hanteert daarnaast het uitgangspunt: "Aanbestedingscollectieven worden gekenmerkt door grote omvang en belangen en kennen daardoor doorgaans een hoge mate van inkoopprofessionaliteit". Wanneer de UT participeert in een aanbestedingscollectief, sluit het zich aan bij het aanbestedingsbeleid van het aanbestedingscollectief.

5.7 Bepalen van de inkoopprocedure

Bij het bepalen van de inkoopprocedure hanteert de UT de volgende methode: de UT hanteert – met inachtneming van de Gids Proportionaliteit – bij de onderstaande bedragen de volgende procedures, tenzij er sprake is van een uitzonderingssituatie die afwijking van deze uitgangspunten rechtvaardigt.

Procedure voor Leveringen en Diensten 2024 - 2025	
€ 0,- tot € 70.000 ¹ ,-	Enkelvoudig onderhandse procedure procedure ²
€ 70.000,- tot € 221.000,- (inkoopbeleid)	Meervoudig onderhandse procedure / Nationale procedure
> € 221.000,- (Europese aanbestedingsgrens ³)	Europese aanbesteding

Procedure voor Werken	
€ 0,- tot € 150.000,-	Enkelvoudig onderhandse procedure
€ 150.000,- tot € 3.000.000,-	Meervoudig onderhandse procedure / Nationale procedure
€ 3.000.000,- tot € 5.538.000,- (Europese aanbestedingsgrens)	Nationale procedure (tenzij (gemotiveerd) Meervoudig onderhands
> € 5.538.000,- (Europese aanbestedingsgrens)	Europese aanbesteding

Enkelvoudig onderhandse procedure

De UT vraagt aan één Leverancier een Offerte.

Meervoudig onderhandse procedure

De UT vraagt ten minste aan drie Leveranciers en ten hoogste aan vijf Leveranciers een Offerte.

Europees aanbesteden

Boven de (Europese) drempelbedragen besteedt de UT in beginsel Europees aan, tenzij dit in een bepaald geval niet nodig is op grond van de geldende wet- en regelgeving. Dit is bijvoorbeeld aan de orde bij uniciteit.

Bij Europese aanbestedingen volgt de UT in beginsel de openbare of niet openbare procedure. De UT bepaalt op basis van de onderstaande criteria voor welke procedure wordt gekozen:

- omvang van de opdracht;
- complexiteit van de opdracht;
- aantal potentiële inschrijvers;
- vertrouwelijkheid van informatie;
- kenmerken van de markt in kwestie;
- lasten die met de procedure gemoeid zijn c.q. transactiekosten voor de UT en de Leveranciers.

¹ Alle genoemde bedragen zijn exclusief BTW

² Daar waar de UT dit nodig acht kan de UT er ook voor kiezen een Meervoudig onderhandse Offerteaanvraag te doen.

³ Ingeval de Europese aanbestedingsgrens wijzigd wordt de gewijzigde grens gevolgd.

De Aanbestedingswet benoemt een aantal mogelijke alternatieve procedures voor de openbare en de niet-openbare procedure (ongeacht de waarde van de opdracht). In voorkomende gevallen maakt de UT gebruik van de onderhandelingsprocedure zonder voorafgaande aankondiging, het dynamisch aankoopstelsel, de concurrentiegerichte dialoog, de mededingingsprocedure met onderhandeling, het dynamisch aankoopstelsel, het innovatiepartnerschap of de procedure voor Sociale en andere Specifieke diensten.

Voor Sociale en Specifieke diensten geldt dat ook boven de € 70.000,- en tot het geldende drempelbedrag (op dit moment € 750.000,-) afgeweken mag worden van een meervoudig onderhandse aanbesteding.

5.8 Bepalen van keuze voor Leveranciers

De UT bepaalt per (meervoudig) onderhandse aanbesteding welke Leveranciers er worden toegelaten. Om de geschiktheid van een Leverancier te bepalen, houdt de UT rekening met de volgende aspecten:

- ervaring met de specifieke opdracht;
- omvang en organisatie van de onderneming;
- technische en professionele vaardigheden.

Om deze aspecten in te kunnen schatten, maakt de UT gebruik van o.a. volgende bronnen: internet, beursbezoek, performance huidige leverancier en bestaande contacten.

Voor een aantal diensten maakt de UT voor objectieve leveranciersselectie gebruik van een groslijstmethodiek. Deze methodiek is beschreven in de Procedure Groslijstmethodiek en te vinden op de website van de UT.

5.9 De inschrijving

5.9.1 Uitsluitingsgronden

De UT maakt voor Europese en meervoudig onderhandse aanbestedingen, gebruik van het 'Uniform Europees Aanbestedingsdocument'. De daarin aangevinkte uitsluitingsgronden mogen niet op de inschrijver van toepassing zijn. Bij de enkelvoudig onderhandse procedures maakt de UT in principe geen gebruik van uitsluitingsgronden.

5.9.2 Geschiktheidseisen

Ten behoeve van Europese aanbestedingen stelt de UT een beschrijvend document (in het geval van een niet-openbare aanbesteding de selectieleidraad) op. In het beschrijvend document worden de geschiktheidseisen opgenomen en middels het Uniform Europees Aanbestedingsdocument (UEA) moet de inschrijver aangeven aan de geschiktheidseisen te voldoen. Bij enkelvoudig onderhandse procedures maakt de UT in principe geen gebruik van geschiktheidseisen.

De UT hanteert geen omzetseis bij aanbestedingen, tenzij sprake is van een uitzonderingssituatie die afwijking rechtvaardigt. Dit kan bijvoorbeeld aan de orde zijn wanneer er daadwerkelijk risico's zijn voor wat betreft de beschikbare capaciteit aan personeel en/of materieel ten behoeve van de tijdige, correcte oplevering van de opdracht door de uiteindelijke contractant.

Het is voor de UT van belang een Inschrijver te selecteren met een stabiel financieel fundament die de gekozen contractperiode uitdient of de Opdracht volledig uitvoert. De UT behoudt zich het recht voor de financiële stabiliteit van Inschrijvers/Opdrachtnemers bij voorlopige gunning, tijdens de contractperiode of gedurende de uitvoer van de Opdracht te toetsen. Indien de UT dit nodig acht heeft ze het recht de financiële gegevens nader te onderzoeken en aanvullende financiële zekerheden, waaronder bankgaranties en concernverklaringen, te eisen evenals verklaringen van een onafhankelijke registeraccountant. Het niet kunnen of willen voldoen aan de aanvullende financiële zekerheden kan leiden tot uitsluiting van verdere deelname aan de aanbesteding en/of tussentijdse beëindiging van het contract of van de Opdracht.

(Een en ander overeenkomstig artikel 2.91 de Aanbestedingswet).

5.9.3 Gunningscriteria

Bij het inkopen van Leveringen, Diensten en Werken (ongeacht de waarde van de opdracht) hanteert de UT in beginsel het gunningscriterium beste prijs- kwaliteitverhouding. Slechts indien sprake is van een uitzonderingssituatie die afwijking rechtvaardigt, hanteert de UT de gunningscriteria 'laagste kosten op basis van kosteneffectiviteit' en/of 'laagste prijs'. Deze gunningscriteria worden alleen gebruikt, indien de gestelde eisen en randvoorwaarden zodanig zijn omschreven, dat zij voldoende gewaarborgd zijn voor een goede uitvoering van de opdracht.

De UT legt meer nadruk op het criterium 'kwaliteit' naarmate de toegevoegde waarde van de aangeboden oplossing groter is. In gevallen dat de UT genoodzaakt is, in verband met de aansluiting op zijn bedrijfsprocessen, technisch en detaillistisch te specificeren, gaat de prijs een belangrijkere rol spelen. In dit geval blijft er namelijk minder ruimte voor onderscheidend vermogen van de markt.

5.9.4 Varianten

De UT staat geen varianten toe op hetgeen gevraagd in de offerteaanvraag. De UT heeft overwogen om varianten toe te staan, maar heeft daarvan afgezien, omdat de UT een goede vergelijking op basis van een variantoplossing niet goed mogelijk acht. De UT zal in offerteaanvragen zoveel mogelijk functioneel specificeren en haar gunningscriteria zodanig opstellen dat inschrijvers de mogelijkheid hebben de meest passende oplossing voor de aanbestedende dienst te realiseren.

5.10 Raming en financiële budget

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

5.11 Vergoeding kosten inschrijver

De UT realiseert zich dat inschrijvingen kosten met zich mee brengen, maar is van mening dat beide partijen hun eigen kosten moeten dragen: "De inschrijver de kosten van zijn commerciële inspanningen en de UT de kosten van haar inkoopinspanningen".

Slechts in gevallen waarbij aan de inschrijver inspanningen worden gevraagd welke verder gaan dan het zich kwalificeren voor een opdracht of het schrijven van een aanbieding kan de UT overgaan tot het vergoeden van de kosten van deze inspanning. Dit kan bijvoorbeeld het geval zijn als de UT vraagt een gedeelte van de opdracht al uit te voeren om een vergaand gedetailleerd ontwerp te maken of een grootschalige proeflevering uit te voeren. Indien van toepassing wordt dit nadrukkelijk benoemd in de offerteaanvraag.

5.12 Te hanteren termijnen voor indienen van offertes

Inschrijver hebben voldoende tijd nodig om de best passende aanbieding te doen. De UT stemt daarom de termijnen af op de complexiteit van een uitvraag. Dit betekent dat de UT bij aanbestedingen minimaal de wettelijke termijnen hanteert en langere termijnen indien de aanbesteding complexer is.

5.13 Voorwaarden bij de overeenkomst

Aanbestedingsregels stellen nadrukkelijk dat voorwaarden in redelijke verhouding staan tot het voorwerp van de opdracht. Dit aandachtspunt is van toepassing bij alle mogelijke aanbestedingsprocedures. De UT verklaart bij aanbestedingen de AISUT-, ARBIT-, DNR- en/of UAV-voorwaarden van toepassing of stelt een op de opdracht gerichte maatwerkovereenkomst op. Conform artikel 2.53 van de Aanbestedingswet nodigt de UT inschrijvers nadrukkelijk uit om vragen te stellen over de maatwerkovereenkomst en/of de inkoopvoorwaarden.

5.14 Klachtenregeling

De aanbestedingsregels stellen dat er een klachtenmeldpunt moet worden ingericht. De UT heeft een procedure voor de afhandeling van klachten; hiervoor verwijst de UT naar: klachtenmeldpunt-cfm@utwente.nl.

5.15 Inkoop/aanbestedingsdossier

Van elk inkoop- of aanbestedingstraject wordt een dossier gevormd en gearchiveerd. In dit dossier wordt vastgelegd waarom voor een procedure is gekozen en waarom de betreffende leverancier de opdracht heeft ontvangen. Gemaakte keuzes kunnen dus achteraf verantwoord worden.

5.16 Het bestelproces

De UT maakt voor haar bestellingen gebruik van een elektronisch Purchase to Pay (P2P)-systeem. Dit systeem biedt de bestellers uit de organisatie mogelijkheid om van de webshops van (gecontracteerde) leveranciers gebruik te maken. Daarnaast kunnen bestellers ook zogenaamde 'vrije tekst bestellingen' doen. Deze bestellingen worden door Inkoop behandeld waardoor naleving van inkoopbeleid en aanbestedingsregels is gewaarborgd. Zo worden risico's rondom rechtmatigheid en contractcompliance gereduceerd.

Een goed ingericht P2P proces helpt onder andere met het realiseren van inkoopbesparingen en het reduceren van risico's voor de UT. Primaire reden hiervoor is dat (bestaande) contracten beter worden benut. Uitgangspunt van het Inkoop- en aanbestedingsbeleid is dat er voor iedere bestelling een purchase order (PO) wordt aangemaakt tenzij dit een uitzondering betreft (inkooppakket of leverancier), benoemd door afdeling UT Inkoop in de uitzonderingenlijst (te vinden op de website van Inkoop). Indien de UT facturen ontvangt zonder PO-nummer, worden deze retour gezonden aan de leverancier.

Definities

In dit inkoopbeleid wordt verstaan onder:

Aanbesteden:

Het proces van inkopen waarbij de opdrachtgever op transparante en objectieve wijze de opdracht verstrekt aan een opdrachtnemer, die voldoet aan bepaalde eisen en die de beste aanbieding heeft gedaan.

Contract- en leveranciersmanagement:

Het periodiek evalueren van lopende contracten met als doel de prestaties van de leveranciers te laten aansluiten op de vastgelegde afspraken. Ook het monitoren van de naleving door de eigen organisatie om de contractvoorwaarden optimaal te kunnen benutten.

Diensten:

Diensten als bedoeld in artikel 1.1 Aanbestedingswet.

Doelmatigheid:

Een handelwijze is doelmatig als de betreffende inspanningen en uitgaven daadwerkelijk bijdragen aan de realisatie van het beoogde doel en de kosten in verhouding staan tot de opbrengsten.

Europees aanbesteden:

Europees aanbesteden is een georganiseerde manier van inkopen. Van aanbesteden is sprake als meerdere partijen de gelegenheid krijgen een offerte voor een opdracht uit te brengen. Europese aanbesteding is van toepassing op overheidsinstellingen (ministeries, provincies en gemeenten), publiekrechtelijke organisaties en op de Nutssector, waaronder energie- en openbaar vervoerbedrijven. Als één van deze diensten een opdracht uitschrijft die boven een bepaald bedrag (drempelbedrag) uitkomt, dan is men verplicht Europees aan te besteden.

Grensoverschrijdend belang:

Het belang dat een leverancier uit het buitenland kan hebben bij een te plaatsen overheidsopdracht.

Inkoop:

(Rechts)handelingen van de UT gericht op de verwerving van Werken, Leveringen of Diensten en die een of meerdere facturen van een Leverancier met betrekking tot bedoelde Werken, Leveringen of Diensten tot gevolg hebben.

Inkooppakket:

Een inkooppakket (of artikelgroep) is een homogene groep producten (goederen of diensten) die gekocht worden op de leveranciersmarkt.

Inschrijver:

Een natuurlijke persoon of rechtspersoon die door middel van een Inschrijving aanbiedt de Opdracht uit te voeren.

Leverancier:

Een 'aannemer', een 'ondernemer' of een 'dienstverlener'.

Leveringen:

Leveringen als bedoeld in artikel 1.1 Aanbestedingswet.

Nationaal aanbesteden:

Is een procedure, waarbij publicatie veelal plaatsvindt op de website van bijvoorbeeld aanbestedingskalender en waarop alle geïnteresseerde dienstverleners dan wel leveranciers zich kunnen inschrijven.

Niet-discriminerend:

Een aanbestedende dienst behandelt alle potentiële opdrachtnemers op gelijke wijze.

Objectief:

Inkoop- en aanbestedingsprocessen worden gebaseerd op feiten en zo veel mogelijk op heldere criteria.

Offerte:

Een aanbod in de zin van het Burgerlijk Wetboek.

Offerteaanvraag:

Een enkelvoudige of meervoudige aanvraag van de UT voor te verrichten prestaties of een (Europese) aanbesteding conform de Aanbestedingswet en de Europese aanbestedingsrichtlijnen 2014/23/EU en 2014/24/EU.

Onderhands aanbesteden:

In dit geval geeft de inkoper duidelijk aan wie er voor de toekomstige order in aanmerking komen. Twee of meer bedrijven worden van tevoren aangeschreven en uitgenodigd om een bindende prijsopgave op te stellen. Hieruit zal vervolgens worden gekozen. Alleen aangeschreven bedrijven kunnen een offerte uitbrengen.

Opdrachtnemer:

De in de overeenkomst genoemde wederpartij van de UT .

Operationele inkoop:

Heeft betrekking op het bestellen van producten, diensten en werken waarbij een onderscheid gemaakt wordt naar "losse" bestellingen en bestellingen binnen bestaande raamcontracten.

Rechtmatig inkopen:

Inkopen in overeenstemming met wet- en regelgeving.

Tactische inkoop:

Tactische inkoop heeft betrekking op het in concurrentie aanbesteden van werken, producten en diensten resulterend in een (raam)overeenkomst.

Transparant:

Alle gemaakte keuzen in inkoop- en aanbestedingsprocessen moeten verantwoord kunnen worden.

Werken:

Werken als bedoeld in artikel 1.1 Aanbestedingswet.