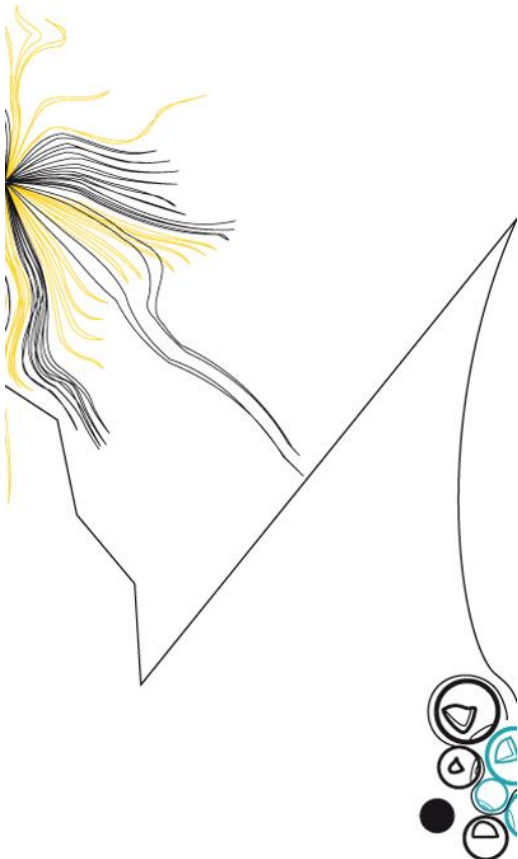


Aanbestedingsbeleid

Datum: 26 april 2016
Kenmerk: CvB UIT- 1898
Auteur: E. Verheij



Inleiding

Voor de Universiteit Twente (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 aanbestedingsbeleid helpt de UT om doelmatig en rechtmatig in te kopen.

Tevens treedt op 1 juli 2016 de nieuwe Aanbestedingswet in werking. Aanbestedingsregelgeving stelt de verplichting dat gedurende aanbestedingstrajecten gemaakte keuzes worden gemotiveerd of toegelicht aan mogelijke Opdrachtnemers.

Dit kan op 3 manieren:

1. door een motivering op te nemen in het aanbestedingsbeleid en deze te publiceren;
2. door een motivering op te nemen in aanbestedingsstukken;
3. door een motivering toe te sturen op eerste schriftelijk verzoek van Leveranciers.

Omdat een groot aantal motiveringen op iedere aanbesteding van toepassing is, kiest de UT ervoor om een aantal standaardmotiveringen eenmalig op te nemen in haar aanbestedingsbeleid. In de aanbestedingen die de UT uitvoert, wordt vervolgens verwezen naar dit aanbestedingsbeleid.

Enkele voorbeelden van motiveringen die in het aanbestedingsbeleid worden opgenomen zijn:

- Vergoeding van kosten voor de inschrijver;
- Maatschappelijk Verantwoord Inkopen;
- Ruimte voor MKB.

Bij het maken van de keuzes gaat de UT bij het inkopen van Leveringen, Diensten of Werken uit van:

1. Organisatorische uitgangspunten: hoe koopt de UT in (hoofdstuk 2);
2. Juridische uitgangspunten: hoe gaat de UT om met de relevante regelgeving (hoofdstuk 3);
3. Ethische en ideële uitgangspunten: hoe gaat de UT om met de maatschappij en het milieu in haar inkoopproces (hoofdstuk 4);
4. Economische uitgangspunten: hoe gaat de UT om met de markt en Leveranciers (hoofdstuk 5).

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

https://www.utwente.nl/fb/diensten_abc/per_onderdeel/inkoop.

Het aanbestedingsbeleid is van toepassing op alle aanbestedingen welke de UT doet. Bij specifieke aanbestedingen kan omwille van de toepasselijkheid op de betreffende Diensten/Leveringen/Werken van het aanbestedingsbeleid worden afgeweken. In dit geval wordt deze afwijking benoemd en gemotiveerd in de aanbestedingsdocumenten.

1. Definities

In dit aanbestedingsbeleid wordt verstaan onder:

Diensten	Diensten als bedoeld in artikel 1.1 Aanbestedingswet.
UT	De Universiteit Twente
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.
Inschrijver	Een natuurlijke persoon of rechtspersoon die door middel van een Inschrijving aanbiedt de Opdracht uit te voeren.
Leverancier	Een <i>'aannemer'</i> , een <i>'ondernemer'</i> of een <i>'dienstverlener'</i> .
Leveringen	Leveringen als bedoeld in artikel 1.1 Aanbestedingswet.
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.
Opdrachtnemer	De in de overeenkomst genoemde wederpartij van de UT .
Werken	Werken als bedoeld in artikel 1.1 Aanbestedingswet.

2. Organisatorische uitgangspunten

Inkoop bij de UT is centraal belegd bij de afdeling Inkoop. Inkoop heeft een belangrijke rol in het proces dat begint op het moment dat de inkoopbehoefte bij de budgethouder/behoefststeller ontstaat en eindigt bij betaalbaarstelling van de factuur. Budgetten bij de UT zijn verspreid over meerdere directies/afdelingen. De inkoopfunctie onderscheidt elf inkoopprocessen, onderverdeeld in drie categorieën:

1. Kaderstellende inkoopprocessen, gericht op het opstellen en beheren van de kaders waarbinnen wordt ingekocht;
2. Uitvoerende inkoopprocessen, gericht op het uitvoeren van inkooptrajecten en het managen van contracten en het leveranciersbestand;
3. Control & Toezicht processen, gericht op het vergaren van managementinformatie en het toetsen van de overeenkomst tussen uitvoering en kaderstelling.

Missie

De afdeling Inkoop wil een positieve bijdrage leveren aan de continue verbetering van de inkoopprofessionaliteit van de UT. Inkoop functioneert als een geïntegreerd onderdeel van het bedrijfsvoeringsproces en draagt bij aan de onbelemmerde voortgang van het primaire proces. Inkoop adviseert op een proactieve manier de Faculteiten en Diensten van de UT over de inkoopfunctie waarbij Inkoop als sparringpartner fungeert. Daarnaast geeft Inkoop op een professionele wijze uitvoering aan contractmanagement en ondersteunt het de inkoop-, bestel- en aanbestedingsprocessen.

2.1 UT Inkoop doelstellingen

Professionalisering van de aanbestedingspraktijk 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 Visie2020. Het doel van het aanvullend beleid is om professioneel richting te geven aan de aanbestedingspraktijk. Binnen dit kader heeft de UT haar 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 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 risicomangement, vertrouwen in de Opdrachtnemer en in wederzijds respect tussen de UT en de Opdrachtnemer. 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.

Inkoop moet tenslotte ondersteunend zijn aan het gehele prestatieniveau van de UT en daar direct en voortdurend aan bijdragen. De concrete doelstellingen van Inkoop zijn daarbij steeds rechtstreeks afgeleid van de UT doelstellingen.

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 (marktconsultatie) 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 de uniforme 'eigen verklaring'.

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:

1. duurzaam inkopen;
2. 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 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;
- Eigen verklaring voor aanbestedingsprocedure voor aanbestedende diensten;
- 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 2013 ('ARW 2013');
- De AISUT-, ARBIT 2014-, 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. De UT wil slechts gebonden zijn aan verbintenissen en verplichtingen op basis van rechtsgeldige besluitvorming.

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 ambtenaren integer handelen. Zij handelen zakelijk en objectief, waardoor bijvoorbeeld belangenverstrengeling moet worden voorkomen. De UT contracteert enkel integere Leveranciers. 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 de 'Eigen verklaring' 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 hij 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 die beschikbaar zijn op Pianoo Expertisecentrum Aanbesteden. 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.

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 is gerechtvaardigd. 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 (waaronder de keuze van Leverancier(s) en Opdrachtnemer(ers) en 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. De UT kiest in dat geval voor de meest aangewezen opdrachtgevers- opdrachtnemersrelatie. De mate van (on)afhankelijkheid in een opdrachtgevers- opdrachtnemersrelatie wordt onder andere bepaald door de financiële waarde van de opdracht, switchkosten, mate van concurrentie in de sector (concentratiegraad) en beschikbaarheid van alternatieve Leveranciers.

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 het gebruik 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 inkoop 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	
€ 0,- tot € 50.000 ¹ ,-	Enkelvoudig onderhandse Offerteaanvraag ²
€ 50.000,- tot € 209.000,- (Europese aanbestedingsgrens ³)	Meervoudig onderhandse Offerteaanvraag / Nationaal openbare procedure
> € 209.000,- (Europese aanbestedingsgrens)	Europese aanbesteding

Procedure voor Werken	
€ 0,- tot € 50.000,-	Enkelvoudig onderhandse Offerteaanvraag
€ 50.000,- tot € 1.500.000,-	Meervoudig onderhandse Offerteaanvraag
€ 1.500.000,- tot € 5.225.000,- (Europese aanbestedingsgrens ²)	Meervoudig onderhandse Offerteaanvraag / Nationaal openbare procedure
> € 5.225.000,- (Europese aanbestedingsgrens)	Europese aanbesteding

¹ 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.

Enkelvoudig onderhandse Offerteaanvraag

De UT vraagt aan één Leverancier een Offerte.

Meervoudig onderhandse Offerteaanvraag

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.

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;
- betrouwbaarheid van informatie;
- kenmerken van de markt in kwestie;
- lasten die met de procedure gemoeid zijn c.q. transactiekosten voor de UT en de Leveranciers.

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 concurrentiegerichte dialoog, de mededingingsprocedure met onderhandeling, het dynamisch aankoopstelsel, het innovatiepartnerschap of de procedure voor sociale en andere specifieke diensten.

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: https://www.utwente.nl/fb/diensten_abc/per_onderdeel/inkoop/groslijst-methodiek.

5.9 De inschrijving

5.9.1 Uitsluitingsgronden

De UT maakt voor Europese en meervoudig onderhandse aanbestedingen, gebruik van de 'Eigen verklaring voor aanbestedingsprocedure van aanbestedende diensten'. 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 offerteaanvraag op. In de offerteaanvraag worden de geschiktheidseisen opgenomen en middels de 'Eigen verklaring voor aanbestedingsprocedure van aanbestedende diensten' 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 genooddaakt 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 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 af 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, maar langer naarmate 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-fb@utwente.nl.