

Inkoopbeleid

Universiteit Twente

Facilitair Bedrijf
d.d. 14 januari 2013
Kenmerk: FB13. 148/ST

Inkoopbeleidsplan Universiteit Twente

1.	Inleiding.....	2
2.	Inkoop.....	3
	2.1. Algemeen.....	3
	2.2. De Inkoopfunctie.....	3
	2.3. Inkoopmissie.....	4
	2.4. Doelstellingen.....	4
3.	Kaderstellende uitgangspunten.....	5
	3.1. Juridische uitgangspunten.....	5
	3.1.1. Wet- en regelgeving.....	5
	3.1.2. Algemene beginselen Inkoop.....	6
	3.1.3. Grensoverschrijdend belang.....	6
	3.1.4. Mandaat en volmacht.....	6
	3.1.5. Inkoopvoorwaarden.....	6
	3.1.6. Afwijkingsbevoegdheid	6
	3.2. Ethische en ideële uitgangspunten.....	7
	3.2.1. Integriteit	7
	3.2.2. Duurzaam Inkopen	7
	3.3. Economische uitgangspunten.....	7
	3.3.1. Afhankelijkheid leverancier.....	7
	3.3.2. Regionale leveranciers.....	7
	3.4. Organisatorische uitgangspunten.....	8
	3.4.1. Inkoopgovernance.....	8
	3.4.2. Inkoopsamenwerking.....	8
	3.4.3. Inkoopsynergie.....	8
	3.5. Standaard inkopen en aanbesteden.....	8
	3.5.1. Uniforme inkoopprocessen.....	8
	3.5.2. Inkoop/aanbestedingsdossier.....	9
	3.6. Control en managementinformatie.....	9
	3.7. Inkoopjaarplan.....	9
4.	Inkooporganisatie Universiteit Twente en procedures.....	9
	4.1. Inkoopprocedure.....	9
5.	Begrippenlijst.....	10

1. Inleiding

Voor u ligt het Inkoopbeleid van de Universiteit Twente (UT), opvolger van het inkoopbeleid dat in 2010 werd vastgesteld. Mede op basis van het Inkoopbeleid 2010 heeft de UT inmiddels een professionele inkoopafdeling georganiseerd. Aanleiding tot herschrijven van het beleid is de vergaande professionalisering van de inkoopfunctie van de UT die plaatsvindt en de vele veranderingen op het gebied van inkoop in het publieke domein. Denk hierbij vooral aan duurzaam 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 inkoopbeleid. Er waren in het Inkoopbeleid 2010 drie doelstellingen opgenomen: doelmatigheid, rechtmatigheid en professionaliteit. Daar zijn nu twee doelstellingen bijgekomen: goed opdrachtgeverschap en duurzaam inkopen.

Doel van het inkoopbeleid is om kaders aan te geven waarbinnen medewerkers die bij Inkoop betrokken zijn opereren om inkoopdoelstellingen te kunnen realiseren. Op deze manier ontstaat een professioneel inkoopproces met de UT als goed, betrouwbaar en integer opdrachtgever. Tevens geeft het inkoopbeleid samen met de mandateringsregeling duidelijkheid over de Inkoopgovernance van de UT. Wie is voor welk proces verantwoordelijk?

De focus op naleving van de aanbestedingsregels door overheden is flink toegenomen. Dit is mede aanleiding voor een verdere professionalisering van de Inkoopafdeling zodat ook de kennis en middelen aanwezig zijn om te kunnen voldoen aan wet- en regelgeving.

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

1. Juridische uitgangspunten: *hoe gaat de UT om met wet- en regelgeving?*
2. Ethische- en ideële uitgangspunten: *Hoe gaat de UT om met integriteit en het milieu?*
3. Economische uitgangspunten: *hoe gaat de UT om met leveranciers en de markt?*
4. Organisatorische uitgangspunten: *waar zijn o.a. de verantwoordelijkheden en bevoegdheden ten aanzien van Inkoop belegd?*
5. Standaardisatie Inkopen en Aanbesteden: *hoe gaat de UT om met aanbestedingsdossiers en uniformiteit van inkoopprocessen?*
6. Contract- en managementinformatie: *hoe houdt de UT grip op de inkoopprestaties?*
7. Inkoopactieplan: *hoe realiseert Inkoop zijn doelstellingen?*

Het Inkoopbeleid is bedoeld voor alle Faculteiten, Concerndirecties, Servicecentra en de onderzoeksinstituten van de Universiteit Twente als MESA+, MIRA, CTIT en IGS en daarnaast de SU.

2. Inkoop

2.1 Algemeen

Het Inkoopbeleid is afgeleid van het organisatiebeleid van de UT. Dat blijkt uit het feit dat het inkoopbeleid ook bijdraagt aan het realiseren van de doelstellingen van de UT.

1. De UT is een moderne research universiteit met een uitgesproken ondernemend karakter. Op de UT komen technologie en menswetenschappen samen waarbij de ontwikkeling van relevante moderne technologie centraal staan. Versterking van de netwerken is ook een belangrijk middel om kansen, zowel nationaal als internationaal, te vergroten. Eén van de mogelijkheden en doelstellingen hiervoor is om verantwoordelijkheid te nemen voor de regio. De samenwerking met regionale bedrijven en overheden is goed en wordt verder uitgebreid. Voor Inkoop ook een belangrijk onderwerp om rekening mee te houden. Wat heeft samenwerking met regionale bedrijven voor effect op het inkoopproces en moet Inkoop hier met het oog op wet- en regelgeving rekening mee houden? 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.
2. De UT heeft te maken met een teruglopende overheidsfinanciering. Door kwalitatief goed en doelmatig in te kopen en het realiseren van besparingen door middel van een professioneel inkoopproces kan Inkoop een bijdrage leveren op financieel gebied.
3. Ook bij het realiseren van het campusbeleid speelt Inkoop een rol. Duurzaamheid loopt als een rode draad door het campusbeleid. Inkoop draagt hier aan bij door duurzaam in te kopen conform het convenant "Duurzaam Inkopen Hoger Onderwijs 2008".

2.2 De inkoopfunctie

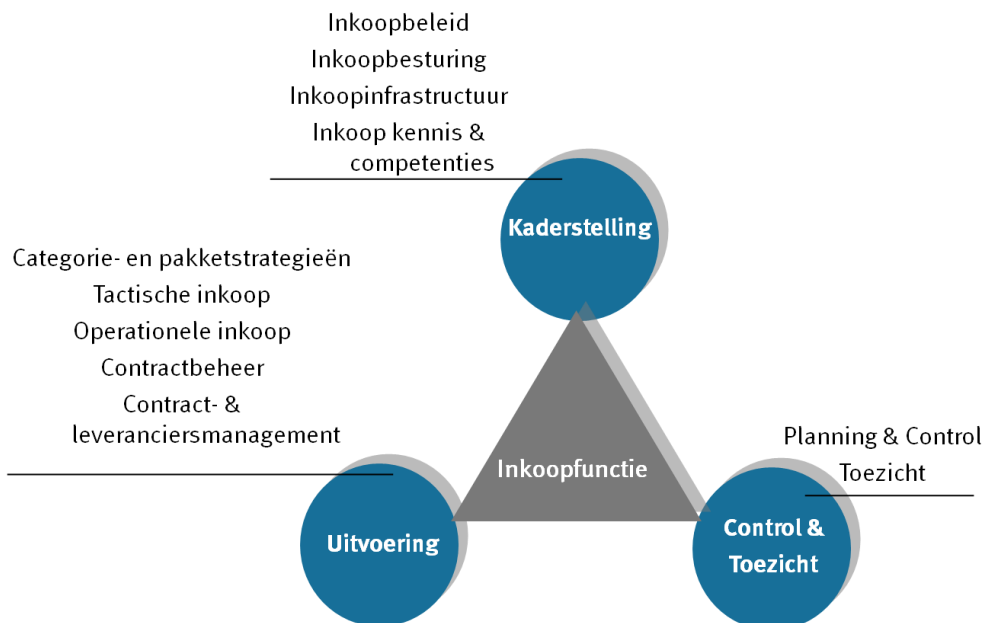
De inkoopfunctie onderscheidt elf inkoopprocessen, onderverdeeld in drie categorieën:

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.

Binnen een professionele inkoopfunctie zijn alle elf inkoopprocessen ingericht. Een meer inhoudelijke toelichting op de inkoopprocessen is te vinden in het document "Inkoopprocessen". De UT wil op alle elf processen werken aan de inkoopprofessionalisering.

Onderstaand Inkoopprocesmodel laat de elf inkoopprocessen zien. Dit onderwerp komt terug in paragraaf 3.4.1 Inkoopgovernance.

Inkoopprocesmodel



2.3 Inkoopmissie

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.

2.4 Doelstellingen

De UT heeft professionaliteit hoog in het vaandel staan. Zeker op het gebied van Inkoop. Daarom heeft de UT op het gebied van Inkoop de volgende doelstellingen:

- **Rechtmatigheid**
Het borgen van (Europese) wet- en regelgeving op het gebied van inkoop en aanbesteden.
- **Doelmatigheid**
Het efficiënt en effectief inzetten van publieke gelden.
- **Professionaliteit**
 - Een goed geïmplementeerd inkoopbeleid
 - Continu investeren in inhoudelijke kennis over de in te kopen Werken, Leveringen en Diensten, de marktomstandigheden en de relevante wet- en regelgeving
 - Optimale communicatie en informatieverstrekking aan interne klanten
 - Het creëren van draagvlak binnen de UT
 - Het kunnen verplaatsen in de wensen en behoefte van interne klanten
 - Een goede invulling van contract- en leveranciersmanagement
- **Goed opdrachtgeverschap.**
Goed opdrachtgeverschap: een integere, betrouwbare en zakelijke opdrachtgever zijn, die de beginselen transparantie, objectiviteit en non discriminatoir handelen toepast en alleen proportionele eisen stelt.

- *Duurzaam Inkopen*

De overheid heeft een voorbeeldfunctie als het gaat om duurzaamheid. Een duurzame inkoopfunctie met aandacht voor economische, sociale en milieuaspecten. De UT heeft als doelstelling om vanaf 2013 bij Europese aanbestedingen, Nationale aanbestedingen en onderhandse aanbestedingen groter dan € 50.000 excl. btw, de duurzaamheidscriteria, voorgeschreven door de Agentschap.nl, toe te passen daar waar mogelijk maar wenselijk is voor de UT.

De afdeling Inkoop werkt met een jaarlijks opgesteld inkoopplan waarbij bovengenoemde doelstellingen omgezet worden naar meetbare doelen en acties.

3. Kaderstellende uitgangspunten

Om de doelstellingen te realiseren dient de UT keuzes te maken. Deze keuzes zijn vastgelegd in dit inkoopbeleid en gelden voor de hele organisatie. Dit betekent dat er zoveel als mogelijk ingekocht wordt volgens de onderstaande uitgangspunten van dit beleid:

- Juridische uitgangspunten
- Ethische en ideële uitgangspunten
- Economische uitgangspunten
- Organisatorische uitgangspunten
- Standaardisatie inkopen en aanbesteden
- Contract- en managementinformatie
- Inkoopjaarplan

3.1 Juridische uitgangspunten

3.1.1 Wet- en regelgeving

Als publiekrechtelijke instelling is de Universiteit Twente aanbestedingsplichtig. Als kaders voor het inkoopbeleid geldt de meest relevante wet- en regelgeving bestaande uit:

- **Aanbestedingswet:**
Dit nieuwe wettelijk kader implementeert de Europese Richtlijnen 2004/18/EG en 2004/17/EG ("Aanbestedingsrichtlijnen") en Richtlijn 2007/66/EG ("Rechtsbeschermingsrichtlijn"). Deze wet biedt een 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.
- **Burgerlijk Wetboek:**
Het wettelijke kader voor overeenkomsten.
De UT heeft o.a. als doelstelling rechtmatig inkopen. In het kader van rechtmatigheid is risicobeheersing en reduceren van risico's bij Europese aanbestedingstrajecten erg belangrijk. In het geval dat wetgeving niet of onvoldoende is nageleefd kan dit grote financiële consequenties tot gevolg hebben. Denk aan het niet ontvangen van een goedgekeurde jaarrekening door de accountant en imagoschade. Dit kan leiden tot het opleggen van sancties door onvoldoende marktwerking of concurrentievervalsing, stopzetten/opschorten van een aanbestedingsprocedure, een klacht door leverancier bij de Europese Commissie en eis tot schadevergoeding/dwangsom door onrechtmatig handelen.

3.1.2 Algemene beginselen Inkoop

De UT neemt bij opdrachten de volgende algemene beginselen van het aanbestedingsrecht in acht:

- **Gelijke behandeling:**
Gelijke omstandigheden mogen niet verschillend worden behandeld, tenzij dat verschil objectief gerechtvaardigd is.
- **Non-discriminatie:**
Een aanbestedende dienst behandelt alle potentiële opdrachtnemers op gelijke wijze.
- **Transparantie:**
De gevolgde procedure dient navolgbaar (en dus controleerbaar) te zijn. Dit is een logisch uitvloeisel van het beginsel van gelijke behandeling.
- **Proportionaliteit:**
De gestelde eisen, voorwaarden en criteria aan de inschrijvers mogen niet onevenredig zijn in verhouding tot het voorwerp van de opdracht.

3.1.3 Grensoverschrijdend belang

Voorafgaand aan een aanbesteding wordt door Inkoop getoetst of er sprake is van een grensoverschrijdend belang. Of een opdracht een duidelijk grensoverschrijdend belang heeft zal afhangen van verschillende omstandigheden, zoals de waarde van de opdracht, de aard van de opdracht en de plaats waar de opdracht moet worden uitgevoerd. Indien hiervan sprake is wordt door de UT de algemene beginselen van het aanbestedingsrecht toegepast met als gevolg dat de UT een passende mate van openbaarheid in acht nemen. Dit vloeit voort uit het transparantiebeginsel. Een aankondiging van de te verstrekken opdracht zal de UT op haar website plaatsen en/of in andere gebruikelijke platforms.

3.1.4 Mandaat en volmacht

Inkoop en contractering vinden plaats met inachtneming van de vigerende mandateringsregeling van de UT.

3.1.5 Inkoopvoorwaarden

Bij alle opdrachten en/of af te sluiten contracten dienen de inkoopvoorwaarden 2013 van de UT van toepassing te worden verklaard. De Voorwaarden van de leveranciers worden uitdrukkelijk van de hand gewezen tenzij de afhankelijkheid van de leverancier te groot is. Afhankelijk van o.a. de markt (vraag en aanbod) worden de inkoopvoorwaarden UT al dan niet daadwerkelijk en/of volledig van toepassing verklaard. Als blijkt dat het niet haalbaar is om de UT inkoopvoorwaarden te hanteren dan bestaat voor de UT de mogelijkheid om, in overleg met Inkoop, gebruik te maken van inkoopvoorwaarden van de leverancier of van voorwaarden die na overleg tussen marktpartijen en overheid tot stand zijn gekomen. Inkoop zal hierbij de risico's van deze voorwaarden inschatten. Voorbeelden zijn de UAV2012 (Uniforme Administratieve Voorwaarden voor de uitvoering van Werken) en de DNR2011 (algemene branchevoorwaarden voor ontwerpen, adviseren en organiseren voor de gebouwde omgeving voor opdrachtgever en nemer).

3.1.6 Afwijkingsbevoegdheid

Afwijken van dit Inkoopbeleid is alleen mogelijk op basis van een gemotiveerd besluit van het College van Bestuur en voor zover één en ander op basis van de geldende wet- en regelgeving mogelijk is.

3.2 Ethische en ideële uitgangspunten

3.2.1 Integriteit

De UT vindt het van belang dat zowel bestuurders, medewerkers en ondernemers integer handelen. 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 alleen zaken doen met ondernemers die betrouwbaar zijn. Op het moment dat een onderneming hier niet aan voldoet of heeft voldaan wordt deze leverancier, voor zover mogelijk binnen de wet- en regelgeving, voor een op dat moment vast te stellen periode uitgesloten als (potentiële) leverancier. In het kader van belangenverstrengeling geldt voor medewerkers van de afdeling Inkoop dat zij geen persoonlijke voordelen eisen of aanvaarden in de omgang met zakelijke partners. Uitzonderingen zijn kleine gewoonten die vallen binnen de grenzen van de normale zakelijke praktijk als gastvrijheid, beleefdheid en lokale gebruiken. De regels van een binnen de UT vastgestelde gedragscode prevaleert boven de gedragsregels aangegeven in het Inkoopbeleid.

3.2.2 Duurzaam Inkopen

De UT heeft een voorbeeldfunctie en staat voor duurzame ontwikkeling. Bij duurzaam inkopen maken sociale- en milieuaspecten integraal onderdeel uit van het inkoopproces. Dit komt o.a. tot uitdrukking in de volgende voorbeelden:

- Bij een marktverkenning of marktconsultatie vindt er een inventarisatie plaats van wat de markt te bieden heeft op het gebied van duurzaamheid.
- In het inkoop- of aanbestedingsdocument worden zoveel mogelijk duurzaamheidscriteria opgenomen zoals aangegeven door Agentschap.nl indien dit ook voor de UT wenselijk is. Dit wordt per aanbesteding bekeken.
- Er wordt, daar waar mogelijk, gecontroleerd of de leverancier, aannemer of dienstverlener de gemaakte duurzaamheidsafspraken ook daadwerkelijk nakomt.

De UT onderschrijft het convenant "Duurzaam Inkopen" voor het Hoger Onderwijs opgesteld door het Ministerie van Infrastructuur en Milieu. Op deze manier wordt geprobeerd de markt te stimuleren tot duurzaam produceren. Bij het inkopen van producten, diensten en werken zijn prijs en kwaliteit doorgaans de belangrijkste aspecten. Duurzaam inkopen voegt hier een nieuwe dimensie aan toe. Voortaan worden ook milieuaspecten meegenomen in de afwegingen. Om de doelstellingen van het convenant te realiseren heeft de UT een plan van aanpak "Duurzaam Inkopen" opgesteld. De UT bepaalt per aanbesteding in welke mate duurzaamheidscriteria worden opgenomen.

3.3 Economische uitgangspunten

3.3.1 Afhankelijkheid leverancier

De UT wenst dat leveranciers in een niet te grote mate van haar afhankelijk zijn zowel tijdens als na de contractperiode. De UT kan dit door wet- en regelgeving niet altijd voorkomen en bepaalt per opdracht wat wel en niet wenselijk is voor de UT. Het streven is om te voorkomen dat een leverancier niet kan voortbestaan indien het contract van de UT (deels) wordt beëindigd of van rechtswege afloopt. Daarnaast wordt een leverancier op deze manier ook gestimuleerd om zich te blijven ontwikkelen en te innoveren om voor potentiële opdrachtgevers, anders dan de UT, aantrekkelijk te blijven.

3.3.2 Regionale leveranciers

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. De UT houdt ook rekening met het midden- en kleinbedrijf. De UT doet dit door gebruik te maken van percelen in

aanbestedingen, het verminderen van de lasten en het voorkomen van het hanteren van onnodig zware selectie- en gunningscriteria.

3.4 Organisatorische uitgangspunten

3.4.1 Inkoopgovernance

Voor de UT is Inkoopgovernance een belangrijk onderwerp. Het belegt de elementaire verantwoordelijkheden (besluitvormend, uitvoerend, toezichhoudend en waar nodig adviserend) voor de inkoopprocessen die samen de inkoopfunctie omspannen. Inkoopgovernance geeft daarmee duidelijkheid en is een middel waarmee ook naar de toekomst toe helder wordt wat van een ieder wordt verwacht in de uitvoering van de verschillende inkoopprocessen. Hoe de verantwoordelijkheden zijn belegd is in het document "Inkoopgovernance" vastgelegd.

3.4.2 Inkoopsamenwerking

De UT heeft een groot inkoopvolume. Dit laat onverlet dat de UT binnen de diverse inkoopmarkten een kleine speler is waarbij de machtsbalans in het voordeel van de verkopende partij kan zijn. Mede om die reden ligt het voor de hand om op een aantal vlakken samen te werken met inkoopende organisaties zoals andere universiteiten. In dit geval betekent dat niet samen inkopen maar vooral het delen van kennis, ervaring en documenten.

In 2002 is het Universitair Platform Inkoop opgericht, het UPI. De Inkoopverantwoordelijken van alle Nederlandse Universiteiten ontmoeten elkaar vier maal per jaar en delen met name kennis. Tevens is er een gezamenlijke aanbestedingskalender opgesteld zodat momenten van mogelijke kennisdeling inzichtelijk worden. Naast het UPI maakt de UT ook deel uit van de 3TU federatie waarbij de drie technische universiteiten samenwerken op verschillende gebieden waaronder Inkoop. Doel hierbij was efficiency voordelen te bereiken op de bedrijfsvoering door gezamenlijk in te kopen. De aanbestedingswet staat het gezamenlijk inkopen (clusteren van opdrachten) echter niet meer toe. Net als bij het UPI is de samenwerking nu vooral gericht op het delen van kennis en ervaringen maar is er geen sprake van een structureel overleg. Als er behoefte is aan kennis met betrekking tot de aanschaf van een product of dienst dan wordt contact gezocht met die universiteit die daar ervaring mee heeft en niet specifiek met een andere technische universiteit.

3.4.3 Inkoopsynergie

Inkoopsynergie is het bundelen van inkoopvolumes. Bij afdelingsoverschrijdende inkopen worden inkoopteams gevormd. Daarbij wordt het lead buyer principe gehanteerd. De lead buyer is afkomstig van de dienst met het grootste inkoopvolume van een specifiek inkooppakket en leidt het inkoopteam. Deze afdeling is, na het uitvoeren van het tactische inkoopproces, contracteigenaar. In overleg is het mogelijk hier van af te wijken.

3.5 Standaard inkopen en aanbesteden

3.5.1 Uniforme inkoopprocessen

De UT wil alle facetten van de inkoopfunctie op uniforme, professionele en verantwoorde wijze uitvoeren. Een uniforme werkwijze en uitvoering van aanbestedingen conform de Inkoopprocedure schept duidelijkheid voor interne klanten en leidt er toe dat ook voor marktpartijen de communicatie, het aanbestedingsproces en uitvoering eenduidig en herkenbaar zijn. Een belangrijk uitgangspunt met betrekking tot uniformiteit zijn bijvoorbeeld de Algemene Inkoopvoorwaarden van de UT.

Standaard is ook dat er voor aanbestedingen software wordt gehanteerd die digitaal aanbesteden mogelijk maakt. Dit is een complete toolbox voor aanbestedingen in de publieke sector (Europese aanbestedingen).

Met dit systeem vindt het hele aanbestedingsproces digitaal plaats. Tevens wordt er gewerkt met een Document Management Systeem. Met dit systeem worden documenten overzichtelijk beheerd en kan informatie worden geregistreerd waardoor contracten niet zoek raken en er duidelijkheid is over de juiste contractversie.

3.5.2 Inkoop/aanbestedingsdossier

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

3.6 Control en Managementinformatie

Bij inkoopprofessionalisering is het organiseren van inkoopcontrol belangrijk. Hiermee wordt het mogelijk meer en beter grip te krijgen en te houden op de inkoopprestaties van de UT.

Inkoop is gestart met het maken van Spendanalyses. Over ieder jaar wordt een spendanalyse opgesteld. Het resultaat daarvan is een overzicht dat bestaat uit:

- Het inkoopvolume naar leveranciers, inkooppakketten en facturen;
- Het aantal leveranciers naar afdeling, factuurgrootte en inkoopsegment;
- De top 10 van de grootste leveranciers, de grootste inkopende afdelingen en de inkoopsegmenten.

Het totaalbestand vormt tevens de basis voor de nalevingstoets en de contract compliance. De contractcompliance rapportages geven de uitnutting van de afgesloten contracten weer en worden elk kwartaal gerapporteerd aan de directeuren en indien nog aan het CvB.

In de nalevingstoets wordt per inkooppakket aangegeven of de uitgaven in dat pakket conform het inkoop- en aanbestedingsbeleid van de UT zijn ingekocht. Gekeken wordt of de (Europese) aanbestedingsrichtlijnen zijn toegepast en de juiste drempels zijn gehanteerd.

3.7 Inkoopjaarplan

Door Inkoop wordt jaarlijks een inkoopplan opgesteld. Dit inkoopjaarplan bestaat uit te realiseren doelstellingen en de daarvoor benodigde acties en is gericht op de korte termijn. Aandachtsgebieden zijn bijvoorbeeld informatievoorziening, kwaliteit, partnerschap, duurzaamheid en uitvoering.

Naast het inkoopjaarplan gebruikt Inkoop de Aanbestedingskalender als middel om op te sturen. Deze kalender wordt jaarlijks opgesteld en bevat alle Europese- en onderhandse aanbestedingen.

4. Inkooporganisatie Universiteit Twente en procedures

4.1 Inkoopprocedure:

De Inkoopprocedure van de UT is van toepassing op alle inkoopactiviteiten en is in een apart document "Inkoopprocedures" vastgelegd. De UT streeft er naar om met zo weinig mogelijk leveranciers per productgroep een verplichting aan te gaan, zonder de marktwerking en zekerstelling van toelevering/dienstverlening in gevaar te brengen.

Een deel van de uitgaven binnen het totale inkoopvolume is niet beïnvloedbaar door Inkoop. Denk hierbij aan betalingen aan de belastingdienst, het UWV en afdrachten aan bijvoorbeeld andere universiteiten.

Door middel van mandaten heeft het College van Bestuur haar bevoegdheden gedelegeerd naar de besturen van Faculteiten, Concerndirecties en Servicecentra. In deze mandateringsregeling wordt ook verwezen naar inkoopprocedures. Er kan dan ook alleen worden afgeweken van de inkoopprocedure (binnen de wet- en regelgeving) als daar gegronde redenen voor zijn en daar met Inkoop overeenstemming over is bereikt. Indien dit laatste niet het geval is zal het College van Bestuur akkoord moeten gaan met de afwijking.

De UT hanteert altijd onderstaand gunningscriterium:

De UT streeft er naar opdrachten zo veel mogelijk te gunnen op basis van de Economisch Meest Voordelige Inschrijving (EMVI).

5. Begrippenlijst

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.

Agentschap.nl:

Agentschap.nl is een agentschap van het Ministerie van Economische Zaken en is aanspreekpunt voor duurzaamheid, innovatie en internationaal ondernemen.

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.

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.

Enkelvoudig onderhands aanbesteden:

Hierbij wordt de opdracht gegund aan één partij die op basis van een offerteverzoek een offerte heeft ingediend.

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.

(Europese) aanbestedingsrichtlijn:

Richtlijn 2004/18/EG van 31 maart 2004 betreffende de coördinatie van de procedure voor het plaatsen van overheidsopdrachten voor werken, leveringen en diensten.

Grensoverschrijdend belang:

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

Inkoopbeleid:

Het inkoopbeleid is kaderstellend beleid voor de hele organisatie wat is vastgesteld op het hoogste niveau. Dit beleid bevat juridische, economische, organisatorische en ideële uitgangspunten en is afgeleid van het organisatiebeleid.

Inkoopbesturing (inkoopgovernance):

Maakt duidelijk hoe de verantwoordelijkheid per inkoopportefeuille wordt belegd en benoemt hoe in de organisatie de verantwoordelijkheden rondom de uitvoering van de inkoopfunctie zijn belegd.

Inkoopfunctie:

De inkoopfunctie omvat het inkoopproces en het inkoop- en aanbestedingsbeleid.

Inkooppakket:

Dit is een groep van samenhangende kostensoorten, te definiëren als die kostensoorten waaronder producten en diensten vallen, die bij één en dezelfde leverancier kunnen worden ingekocht.

Lead Buyer:

De Lead buyer is afkomstig van de Faculteit, Concerndirectie of Servicecentra met het grootste inkoopvolume van een specifiek inkooppakket en is na het uitvoeren van het inkoopproces in veel gevallen contracteigenaar.

Meervoudig onderhands aanbesteden:

Een vorm van aanbesteden waarvoor een beperkt aantal natuurlijke dan wel rechtspersonen (door de inkoopende partij aan te wijzen) tot inschrijving of tot onderhandeling wordt uitgenodigd.

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.

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.

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.