

Visie op opdrachtgeverschap



1. Inleiding

Accolade verhuurt zo'n 16.000 woningen in en rondom Heerenveen, Drachten, Joure, Sneek en Franeker.

Ons doel is om voor elke huurder een passende woonplek in een aangename en veilige buurt te zorgen: 'Helemaal je eigen plek'.

Onze kernwaarden

Wij zijn een open en innovatieve woningcorporatie. Onze kernwaarden zijn:

- Wij zijn **duidelijk**. We zeggen wat we doen, en we doen wat we zeggen. We zijn helder, begrijpelijk en vriendelijk in het contact met onze huurders. Hierdoor weten zij goed welke mogelijkheden er zijn.
- Wij zijn **ondernemend**. Ruimte voor initiatief staat bij ons voorop. Ruimte voor onszelf. Ruimte voor onze huurders. We willen inspireren. Met lef en creativiteit. Samen pakken we kansen en zoeken naar de beste oplossing.
- Wij zijn **dichtbij**. We voelen ons verbonden met onze huurders, buurten en partners. We zijn toegankelijk en bereikbaar. We hebben aandacht en tonen respect.

Alles wat wij doen en met de opdrachtnemer afspreken doen we vanuit de gedachte: 'de huurder voorop'.

Eerlijk en transparant

Wij zijn een maatschappelijke organisatie met een volkshuisvestelijke opgave. We besteedden de afgelopen twee jaren meer dan 120 miljoen euro aan de inkoop van werken, leveringen en diensten. Onderzoek van Aedes laat zien dat 70 procent van alle bestedingen van een woningcorporatie beïnvloedbaar zijn. Dat schept een grote verantwoordelijkheid. Wij kopen in met het geld van onze huurders. De maatschappij mag van ons verwachten dat wij eerlijk en transparant handelen. Wij besteden ons geld op een rechtmatige, doelmatige en integere manier. Zo kunnen wij daar op een transparante manier verantwoording over afleggen. We hebben een afdeling Inkoop die hierbij ondersteunt. Inkoop coördineert inkooptrajecten en geeft gevraagd én ongevraagd advies.

Inkoop- en aanbestedingsbeleid

Als wij een externe leverancier inschakelen voor het uitvoeren van een opdracht, dan is er sprake van opdrachtgeverschap. Een woningcorporatie die haar opdrachtgeverschap professioneel organiseert, laat intern en extern zien wat haar beleidskader is. Dat zorgt voor duidelijkheid over aanwezige kaders en grenzen. We zien het hebben van een inkoop- en aanbestedingsbeleid als een uiting van professioneel opdrachtgeverschap.

Bijdragen aan onze organisatiedoelen

Professioneel opdrachtgeverschap gaat over het inrichten van de samenwerking met de markt. De samenwerking moet maximaal bijdragen aan de organisatiedoelen van Accolade. Deze doelen hebben wij opgesteld in ons visiedocument Ruimte voor Mensen – koers 2020-2025. De koers is een belangrijk kompas voor onze organisatie en onze samenwerking met anderen.

Invloed op prestaties, (klant)tevredenheid en reputatie

De wijze waarop we invulling geven aan opdrachtgeverschap heeft niet alleen grote financiële consequenties. De uitvoering van werkzaamheden door derden heeft grote invloed op de kwaliteit van de dienstverlening en de producten die we aan onze huurders bieden. Opdrachtgeverschap heeft daarmee ook invloed op de prestaties, (klant)tevredenheid en reputatie van Accolade.

Governancecode & inkoopbeleid

Het bestuur en de Raad van Commissarissen van Accolade hebben een gezamenlijke visie op opdrachtgeverschap en het beleid van aanbestedingen. Hiermee voldoen we aan artikel 5.3 van de Governancecode. Vanuit deze visie op opdrachtgeverschap en beleid van aanbestedingen stelden we het inkoopbeleid op.



Deze visie op opdrachtgeverschap is een levend document. Interne en/of externe veranderingen en opgedane inzichten zijn van invloed op de visie. Eens per twee jaar bekijken we met elkaar of het nodig is deze visie te herijken.

2. We werken samen

Het uitvoeren van onze maatschappelijke opdracht doen we in een omgeving die steeds in beweging is. Wij hebben oog voor onze omgeving en de belangen van hen die daar deel van uitmaken.

'Alleen ga je sneller, samen kom je verder'

Interne en externe samenwerking

Samenwerking is voor ons belangrijk, zowel intern met collega's als extern met de marktpartijen. Wij willen elkaar leren kennen en besteden daar tijd aan. We zijn ervan overtuigd dat een goede samenwerking met de markt bijdraagt aan een betere dienstverlening aan onze huurders. We sturen dan ook samen op prestaties om continu te verbeteren. Ook zoeken we de samenwerking met andere woningcorporaties om van elkaar te leren en elkaar te versterken.

In de samenwerking komen onze kernwaarden 'Duidelijk, ondernemend en dichtbij' sterk naar voren. We doen wat we zeggen en zeggen wat we doen. Er is ruimte voor initiatief. We zoeken naar de beste oplossingen en samenwerkingen. En we zijn toegankelijk en bereikbaar.

3. We kopen slim in

We hebben een afdeling Inkoop die producten, diensten en werken inkoop in nauwe samenwerking met de materiedeskundigen van de afdelingen. Dit noem je een gecoördineerd inkoopmodel. Het voordeel hiervan is dat de we behoeften kunnen bundelen en efficiënter en eenduidiger kunnen werken. De budgethouder blijft in alle gevallen eindverantwoordelijk voor de uiteindelijke gunning. Vanuit Inkoop coördineren we ook het contract- en leveranciersmanagement. We zorgen dat de gemaakte afspraken worden nagekomen en doelen worden behaald. Zo halen we de maximale waarde uit een overeenkomst.

We streven naar een zo hoog mogelijke kwaliteit voor een betaalbare prijs.

Functioneel uitvragen

We specificeren onze uitvragen functioneel. We schrijven niet voor wat we precies willen inkopen, maar wel in welke behoefte(n) de oplossing dient te voorzien. Wij geven hiermee ruimte aan de expertise, de creativiteit en het innoverend vermogen van de markt.'

'We vragen functioneel uit en benutten de kennis van de markt'

Professioneel opdrachtgeverschap betekent dat we bewuste keuzes maken over wat we zelf doen of aan de markt over laten (make or buy). We doen zelf waar we goed in zijn, maar schakelen specialisten in voor zaken die wij niet of minder goed kunnen.

We pakken een regierol

Onze ervaring is dat partijen in de bouwsector effectiever en efficiënter werken als de opdrachtgever zich niet met het proces, maar vooral met het eindresultaat bezighoudt.

De verschuiving naar een regierol voor Accolade is ook logisch gezien de toegenomen complexiteit van het bouwproces. Resultaatgericht Samenwerken (RGS) is hier een voorbeeld van. We maken duidelijke afspraken over de resultaten die we met elkaar willen behalen. Al in 2016 kozen wij voor de methodiek van Resultaatgericht Samenwerken (RGS). Samen met zes marktpartijen werken we op een resultaatgerichte manier samen. Hierdoor



verhogen we de bewonerstevredenheid. En we verhogen de kwaliteit en duurzaamheid van vastgoed. Ook verlagen we de onderhoudskosten op langere termijn. En verder borgen we de capaciteit en de continuïteit van het onderhoud. Samen werken we aan het behalen van onze organisatiedoelen.

4. We benutten onze maatschappelijke rol

Duurzame stappen zetten vraagt volharding en lef, want: lang niet van elke stap die je vandaag zet, zie je morgen al het tastbare resultaat. Bij Accolade voelen we ons verantwoordelijk voor de wereld van morgen. Wij maken het verschil met een fijne woon- en leefomgeving, ook voor de kinderen van onze kinderen. Daarom verankeren we duurzaamheid in onze organisatie. Elke stap telt.

Onze duurzaamheidsdoelen

We ontwikkelden duurzame doelen die we op de korte-, middellange- en lange termijn willen halen. Duurzaamheid zit in ons DNA en dat zie je terug in de keuzes die we maken. Onze duurzaamheidsdoelen richten zich op de gebieden circulair, energie, biodiversiteit en logistiek.

'We dagen de markt uit te komen tot de meest duurzame oplossing tegen een betaalbare prijs'

Maatschappelijk Verantwoord Inkopen

Wij realiseren ons dat we met inkoop invloed hebben en de markt nodig hebben om onze duurzame doelen te behalen. We gebruiken de term Maatschappelijk Verantwoord Inkopen (MVI) om deze ambitie concreet te maken. In de praktijk betekent dit dat, naast prijs en kwaliteit, aspecten van MVI meetellen in de gunning. Per inkooptraject bepalen we welke sociale, ethische en milieuaspecten een plek krijgen in de uitvraag. Dit is sterk afhankelijk van het onderwerp van het inkooptraject.

5. We handelen professioneel

Wij zijn géén aanbestedende dienst. We zijn dus vrij in het kiezen van de vorm waarin we leveringen, diensten en werken inkopen.

'We houden ons aan vier beginselen:
objectiviteit, gelijkheid, transparantie en proportionaliteit'

De vier beginselen van de Aanbestedingswet worden dus wel door ons toegepast in onze inkooptrajecten. We vinden dit als maatschappelijke organisatie belangrijk en zien dit als een vorm van professionaliteit.

- **Gelijke behandeling**
We starten met regelmaat nieuwe inkooptrajecten, zodat belangstellenden de mogelijkheid hebben een opdracht te winnen of onze samenwerkingspartner te worden. Alle partijen ontvangen dezelfde informatie. We doen niet aan 'vriendjespolitiek'.
- **Objectiviteit**
Voor alle inkooptrajecten benoemen we vooraf criteria op basis waarvan de selectie plaatsvindt. Inschrijvers zijn vooraf op de hoogte hoe zij een opdracht kunnen winnen. We beoordelen de aanbiedingen objectief.
- **Transparantie**
We zijn duidelijk over de gunningscriteria en maken gebruik van een Nota van Inlichtingen, zodat alle partijen dezelfde informatie hebben. Na de gunning informeren we de partijen over de score en beoordeling van de aanbiedingen.



- **Proportionaliteit**

We zijn ons ervan bewust dat maar één partij de opdracht wint. Wij nodigen daarom niet onnodig veel partijen uit voor een inkooptraject. We houden rekening met de tijd en de kosten die partijen moeten investeren. We beperken, waar mogelijk, het aantal in te leveren stukken.

