

Nijestee i

Inkoopbeleid

2019-2020

'Van traditie naar toegevoegde waarde'



| | |
|--------------------------------|------------------|
| Titel: | Inkoopbeleid |
| Status: | DO |
| Versie: | 1.0 |
| Datum: | 12 februari 2019 |
| Verantwoordelijk functionaris: | Rob Bonting |

Inhoud

| | |
|-------------------------------------|---|
| Samenvatting..... | 4 |
| 1. Inleiding..... | 5 |
| 2. Organisatiedoelstellingen..... | 6 |
| 3. Inkoopdoelstellingen..... | 6 |
| 4. Ontwikkeling en uitvoering | 8 |
| 4.1 Ontwikkeling..... | 8 |
| 4.2 Uitvoering..... | 8 |
| <i>Opgave gestuurd</i> | 8 |
| <i>Marktbenadering</i> | 9 |

Samenvatting

Nijestee is een maatschappelijke organisatie met een volkshuisvestelijk opgave en heeft daarom als opdrachtgevende partij een bijzondere verantwoordelijkheid. Om helder en transparant om te gaan met de opdrachten die we verstrekken en uitgaven die we doen is dit inkoopbeleid opgesteld.

De opgave van het realiseren van voldoende, goede, betaalbare en duurzame woningen wordt steeds complexer. Omdat Nijestee deze opgave niet alleen kan oplossen zetten we in op ketenintegratie. Van zelf doen naar samen doen. We zullen daardoor vaker gaan werken met strategische relaties en richten onze aandacht dan ook op relatie- en contractmanagement.

Hierbij staan steeds de volgende principes voorop;

- verhogen van dienst- en productkwaliteit.
- optimaal inzetten van kennis en innovatiekracht uit de markt.
- verlagen van de integrale kosten.

Van onze leveranciers verwachten wij dat zij ook een bijdrage leveren aan onze (maatschappelijke) doelen. Deze gewenste ontwikkelrichting zetten we aanvang 2019 in.

1. Inleiding

Nijestee is een maatschappelijke organisatie met een volkshuisvestelijk opgave en heeft daarom als opdrachtgevende partij een bijzondere verantwoordelijkheid. Nijestee gaat zorgvuldig om met deze verantwoordelijkheid. We zien het als een voorwaarde om helder en transparant om te gaan met de opdrachten die we verstrekken en uitgaven die we doen. Om daar invulling aan te geven is dit inkoopbeleid opgesteld

Met dit beleid geven we helder en transparant weer hoe we onze partners selecteren en hoe dat bijdraagt aan het bereiken van volkshuisvestelijk opgave. Dat doen we door heldere kaders te formuleren voor alle betrokken medewerkers van Nijestee. Daarnaast door richting de markt helder te zijn over onze doelen en de wijze waarop leveranciers daar een bijdrage aan kunnen leveren.

Ons streven is om het inkoopbeleid kort en bondig, maar vooral ook actueel te houden. We kiezen er daarom voor om naast het algemene inkoopbeleid elk jaar een geactualiseerd 'actiejaarplan' op te leveren. Daarmee kunnen we ook beter inspelen op eventuele ontwikkelingen die in- en/of extern spelen. De operationele uitwerking, zoals standaarddocumenten en processen, zijn terug te vinden in aparte documenten.

2. Organisatiedoelstellingen

Met alle inkoop die we doen dragen we bij aan de maatschappelijke opgave van Nijestee om voldoende, goede, betaalbare en duurzame woningen te realiseren.

Het realiseren van deze opgave doen we vanuit onze kernwaarden: Hart voor, Ruimte, Eigenzinnig en Nuchter. Zo werken we samen aan het realiseren van een ongedeelde stad, een plek waar iedereen met elkaar kan samenwonen in gemengde wijken en waar onze huurders tevreden zijn met onze diensten en producten.

We zijn ons ervan bewust dat we deze opgave niet alleen kunnen realiseren. Bij alles wat we doen werken we daarom samen. Samen met onze collega's, samen met onze huurders en samen met onze partners en leveranciers.

3. Inkoopdoelstellingen

Onze maatschappelijke opgave is het realiseren van voldoende, goede, betaalbare en duurzame woningen. We zijn ons ervan bewust dat dit steeds complexer wordt. Complexer qua inhoud en qua proces. Deze opgave kunnen we dan ook niet alleen oplossen. Het denken vanuit- en verbinden van de gehele keten, ketenintegratie¹, wordt steeds belangrijker. Onze focus verschuift van 'zelf doen' en 'zelf bedenken' naar 'samen werken' en 'samen innoveren'. Samen met onze huurder en samen met de markt.

Om dit te realiseren werken we daarom bij alle opgaves vanuit de volgende principes;

- verhogen van dienst- en productkwaliteit.
- optimaal inzetten van kennis en innovatiekracht uit de markt.
- verlagen van de integrale kosten.

Dat doen we door;

Vertrouwen, samenwerken en innoveren

Ketenintegratie zien wij als voorwaarde voor het realiseren van onze inkoopdoelen. Dat doen we door te werken vanuit 'Vertrouwen, samenwerken en innoveren'.

Professioneel in opdrachtgever- en opdrachtnemerschap

Om de kennis vanuit de markt optimaal in te zetten geven wij ruimte aan onze leveranciers door een professionele opdrachtgever te zijn. We gaan vaker werken met strategische relaties en leggen deze vast in passende contractvormen. We richten daarvoor onze aandacht ook op relatie- en contractmanagement.

Van onze leveranciers verwachten wij dat zij ook een bijdrage leveren aan onze (maatschappelijke) doelen en dat zij ook werken vanuit 'Vertrouwen Samenwerken en Innoveren'. Zo gaan we samen op zoek naar onze gezamenlijke belangen, hoe kunnen we elkaar helpen en versterken?

Duurzaam en sociaal

Wij realiseren onze inkoopdoelen duurzaam en sociaal.

Ons duurzaamheidsbeleid is gericht op het verduurzamen van ons bezit. Ook richt het zich op verlaging van (woon)lasten voor onze huurders. We hebben daarbij aandacht voor onze vastgoedkwaliteit en besparing, woonomgeving, opwekking en bedrijfsvoering.

Als maatschappelijke organisatie zijn wij betrokken bij diegene met een afstand tot de arbeidsmarkt. Wij zetten ons in om hun kansen te vergroten. Bij de inkoop die we doen geven wij daarom voorkeur aan partners die zich hiervoor inzetten.

¹ integrale ketenbenadering, is een principe waarbij door middel van het verbeteren van processen en samenwerking met leveranciers en afnemers een betere functionaliteit in de keten ontstaat

Integer en doelmatig

Wij kopen integer en doelmatig in, dit is sterk gedreven vanuit onze maatschappelijke en bestuurlijke verantwoordelijkheid. Wij handelen als opdrachtgevende partij op een betrouwbare en transparante wijze door een efficiënte, heldere en eenduidige werkwijze.

Lokaal

Wij voelen ons sterk verbonden met de stad Groningen en haar directe omgeving. Daarom streven we bij onze inkopen ernaar om organisaties met lokaal personeel in dienst te prefereren boven andere.

4. Ontwikkeling en uitvoering

4.1 Ontwikkeling

Als Nijestee zien we het ontwikkelen en verbinden van de keten als noodzaak voor het realiseren van onze doelen. We zetten daarom in op het ontwikkelen van ketenintegratie en relatiemanagement die als een integraal onderdeel van onze bedrijfsvoering fungeert.

Dit houdt in dat we de huidige 'traditionele' positie en functie van inkoop binnen Nijestee zo snel mogelijk verbreden tot een verbinder binnen de gehele keten en daarmee toegevoegde waarde organiseert.

De ontwikkeling naar ketenintegratie en relatiemanagement doen we door deze te laten samenlopen met de ontwikkeling van opgave-gestuurd-werken. Opgaves lopen, net als de keten, dwars door de gehele organisatie.

Daarvoor worden eerst de opgaves bepaald. Vervolgens worden deze gekoppeld aan de meest passende marktbenadering.

Deze gewenste ontwikkelrichting zetten we aanvang 2019 in.

4.2 Uitvoering

Opgave gestuurd

De maatschappelijke opgave van Nijestee om voldoende, goede, betaalbare en duurzame woningen te realiseren, vertaald zich in de volgende opgaves:

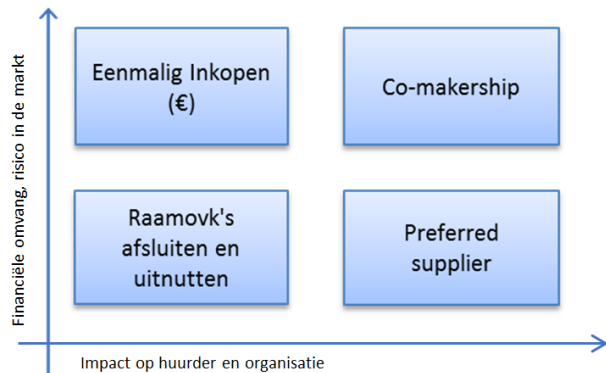
1. Realiseren vastgoed
2. Verduurzamen huidige bezit
3. Verkoop vastgoed
4. Onderhouden van bestaand vastgoed
 - a. gevelonderhoud
 - b. rioolontstopping
 - c. glasonderhoud
 - d. etc.
5. Schoonmaak
6. Verhuur van de woningen
7. Zorgdragen voor noodzakelijke energievraag
8. Zorgdragen voor efficiënte en effectieve bedrijfsvoering
 - a. ICT
 - b. Verzekeringen
 - c. Mobiliteit
 - d. Facilitair
 - e. HR
 - f. etc.

Deze opgaves vertegenwoordigen maatschappelijke waarden. Dit door de financiële omvang van de desbetreffende opgave en de impact die de opgave heeft, zowel binnen als buiten de organisatie Nijestee. Als laatste speelt ook de heersende marktsituatie waarbinnen de opgave zich bevindt een rol. Zijn er bijvoorbeeld eenvoudige alternatieven voorhanden. Op basis van deze waarden kan de opgave geplaatst worden binnen een matrix.

De plaats binnen de matrix geeft vervolgens richting aan de daarbij behorende marktbenadering.

Marktbenadering

De wijze waarop Nijestee haar opgaves categoriseert richting de markt is hieronder weergegeven:



Op basis van bovengenoemde indeling vindt er een vertaling plaats richting de marktstrategie, wat is de meest efficiënte en effectieve wijze waarop we onze opgaven richting de markt kunnen vertalen in contracten- en samenwerkingsvormen.

- a. Eenmalige inkopen
optimaliseren van marktwerking.
- b. Raamovereenkomsten
Vereenvoudiging van het inkoopproces en reductie van de inkoopinspanningen.
Bijv. facilitaire goederen en verzekeringen.
- c. Preferred supplier
standaardiseren
Bijv. rioolonderhoud en glasherstel.
- d. Co-makership
langdurige ontwikkeling en samenwerking
Bijv. verduurzaming en vastgoedontwikkeling.

| a. Eénmalige inkopen | |
|----------------------|---------------------|
| Strategie | Concurrentie |
| Inkooptools | laagste prijs, EMVI |
| Looptijd contracten | n.t.b. |
| Contractmanagement | laag |

| b. Raamovereenkomsten | |
|-----------------------|--------------------------------------|
| Strategie | Procesoptimalisatie, volumebundeling |
| Inkooptools | laagste prijs, EMVI |
| Looptijd contracten | 2-4 jaar |
| Contractmanagement | gemiddeld |

| c. Preferred supplier | |
|-----------------------|-------------|
| Strategie | Samenwerken |
| Inkooptools | EMVI |
| Looptijd contracten | 3-5 jaar |
| Contractmanagement | hoog |

| d. Co-makership | |
|---------------------|--------------------------------|
| Strategie | Samenwerken en ketenintegratie |
| Inkooptools | Functioneel uitvragen |
| Looptijd contracten | 5 jaar |
| Contractmanagement | hoog |

