

A photograph of two women standing in a hallway with large stained glass windows. The woman on the left has blonde hair and is wearing a green top and white pants. The woman on the right has dark hair and is wearing a pink top and orange patterned pants. They are both smiling and looking at each other. The hallway has a tiled floor and a decorative border on the wall.

Inkoopbeleid UWV

UWV Facilitair Bedrijf



Inhoud

1. Inleiding

2. Doelstellingen

- 2.1 Goed opdrachtgeverschap
- 2.2 Optimale bijdragen aan onze uitvoeringstaken
- 2.3 Efficiënt inkoopproces
- 2.4 Integriteit
- 2.5 MVOI

3. UWV als aanbestedende dienst

- 3.1 Aanbestedingsprincipes
- 3.2 Rechtmatigheid en controle
- 3.3 IB&P

4. Organisatie

- 4.1 De afdeling FB Inkoop
- 4.2 Categoriemanagement
- 4.3 Inkoopadvies
- 4.4 Contract- en leveranciersmanagement
- 4.5 Rijksbrede samenwerking

Colofon

UWV Facilitair Bedrijf

Amsterdam, januari 2023

Aan deze uitgave kunnen geen rechten worden ontleend

1. Inleiding

UWV verzorgt de uitvoering van werknemersverzekeringen in Nederland en biedt arbeidsmarkt- en gegevensdienstverlening. Als zelfstandig bestuursorgaan (ZBO) voert UWV deze dienstverlening uit in opdracht van het ministerie van Sociale Zaken en Werkgelegenheid. Hierbij werkt UWV nauw samen met alle ketenpartners op het terrein van werk en inkomen en vooral ook samen met de mensen die gebruikmaken van de dienstverlening. UWV ziet erop toe dat de voorzieningen goed worden gebruikt en spelregels worden nageleefd. Zo wordt het doel bereikt: een maatschappij waarin zoveel mogelijk mensen meedoen.

De UWV Strategie 2021-2025 geeft dan ook verder invulling aan de bedoeling van UWV: 'een samenleving waarin iedereen meedoet'. Hierbij staan twee uitgangspunten centraal. Ten eerste meer aandacht voor de menselijke maat: hierin staat de mens en zijn situatie centraal. Ten tweede wordt meer focus gelegd op preventie: dit richt zich op het voorkomen van werkloosheid (met inzet van dienstverlening) en op het voorkomen van arbeidsongeschiktheid (met inzet van kennis over arbeid en gezondheid). UWV doet preventie niet alleen, maar deelt kennis en werkt samen met vele partners, professionals en wetenschappers.

De afdeling inkoop, onderdeel van UWV Facilitair Bedrijf, adviseert iedereen die binnen UWV inkopen doet, zowel voor kleine inkooptrajecten als grote strategische projecten. Daarbij is de organisatie verplicht om Inkoop te betrekken bij inkooptrajecten die een waarde hebben boven de €50.000,- inclusief BTW. We reiken verschillende keuzemogelijkheden aan, geven advies en faciliteren, zodat inkooptrajecten optimaal kunnen worden uitgevoerd binnen de juiste kaders en randvoorwaarden.

Met een spend van +/- €900 miljoen op jaarbasis zet UWV een grote hoeveelheid opdrachten uit op de markt. Wat wordt ingekocht loopt uiteen van bijvoorbeeld catering op de kantoren tot re-integratie dienstverlening voor cliënten.

De afdeling inkoop staat voor efficiënte en innovatieve inkoop: 'we willen het beste uit de markt halen voor onze cliënten en eigen organisatie. Vertrouwen in vakmanschap is ons motto.'

2. Missie en visie

Onze Missie: samen met onze leveranciers op een professionele en gedreven manier bijdragen aan de doelstellingen van UWV.

Onze visie: het resultaat van inkopen moet een belangrijke bijdrage leveren aan de uitvoering van de maatschappelijke taak van UWV. Hierbij staat het belang van cliënten altijd voorop. Dit kan alleen als Inkoop de schakel vormt tussen UWV en de leveranciers op de markt. De samenwerking, interactie en marktwerking die Inkoop creëert met en tussen leveranciers, stelt UWV in staat de diensten en middelen in te kopen tegen de juiste condities. Inkopen doen wij op een efficiënte, doelmatige, innovatieve, transparante en proportionele manier. Wij streven naar een gezonde win/win relatie met leveranciers.

2.1 Goed opdrachtgeverschap

We streven naar duurzame relaties met onze leveranciers. Bij het marktaanbod kijken we naar de aantoonbare meerwaarde die leveranciers creëren in relatie tot de kosten van producten en diensten. We hanteren daarbij het principe van een eerlijke prijs. Daarmee bedoelen we dat we het leveranciers gunnen een prijs te vragen waarop zij een gezond economisch rendement kunnen halen. We hanteren wel de voorwaarde van prijstransparantie en vragen van leveranciers dat zij in hun prijsopbouw de tarieven en marges verantwoorden. We willen voorkomen dat bij aanbestedingen een prijzenslag tussen leveranciers ontstaat.

Aanbesteden op basis van beste prijs-kwaliteitsverhouding, tenzij

Voor alle aanbestedingen van UWV kijken wij, op basis van de offertes, naar de beste prijs-kwaliteitverhouding (BPKV). Door offerteaanvragen laagdrempelig te houden hopen wij de marktpartijen te stimuleren om aanbiedingen uit te brengen. Binnen de wettelijke kaders gaan we steeds op zoek naar de optimale balans tussen prijs en kwaliteit en streven we ernaar onderscheidende aanbiedingen te krijgen voor de uitvoering van onze kerntaken. In bijzondere gevallen kan UWV gemotiveerd afwijken van de BPKV-benadering.

Marktverkenning

UWV wil voorkomen dat er iets gevraagd wordt van marktpartijen wat niet kan, wat niet gebruikelijk is of wat bijvoorbeeld concurrentiebelemmerend werkt. Daarom is ons streven bij ieder aanbestedingstraject in direct contact te komen met de markt door het uitvoeren van een marktverkenning.

De uitkomsten helpen ons een betere aanbesteding te doen en het levert waardevolle input voor de inkoopstrategie, het programma van eisen en de randvoorwaarden die UWV moet creëren voor een succesvolle aanbesteding.

De markt creëert professionele meerwaarde

UWV gaat uit van de kennis, kunde en professionaliteit van marktpartijen. Daarom vragen wij niet gedetailleerd uit, maar op basis van functionele behoefte en mogelijke meerwaarde (die UWV zelf niet kan of heeft voorzien). We dagen marktpartijen graag uit om met innovatieve oplossingen te komen ter ondersteuning van onze kerntaken.

Mogelijkheden voor het MKB

We hebben bij onze inkooptrajecten de kansen voor het MKB scherp in het vizier. Dit doen wij bijvoorbeeld door te werken met percelen (het opdelen van de opdracht in kleinere logisch geclusterde opdracht delen), maar ook door combinaties van leveranciers toe te staan en/of onderaannemers te accepteren.

2.2 Optimale bijdrage aan onze uitvoeringstaken

Wij zijn van mening dat inkopen geen doel op zich is, maar dat het resultaat van het inkopen moet bijdragen aan de uitvoeringstaken van UWV. Het is bij het proces van inkopen en aanbesteden daarom van het allergrootste belang dat de leveringen, dienstverlening en samenwerking met contractpartners voor UWV optimaal bijdragen aan de doelstellingen die, voor dat deel van de taak van UWV, relevant zijn. De afdeling Inkoop is een strategisch partner van de business. Wij besteden daarom in de voorbereiding veel aandacht aan het concretiseren van de doelstellingen, onder andere via strategische en tactische beleidsplannen en vertalen dat naar meerjarige categorie plannen en inkoopstrategieën. Op die manier kunnen wij kwaliteit en vakmanschap leveren.

2.3 Efficiënt inkoopproces

Om efficiency en effectiviteit in het inkoopproces te waarborgen is een efficiënt inkoopproces nodig. Dit zorgt ervoor dat de inspanning en kosten beheersbaar blijven en dat contracten tijdig kunnen worden gesloten.

We hanteren een risico gestuurde besluitvorming. Trajecten met een laag risico kennen een simpel/efficiënt inkoopproces, trajecten met een hoog risico kennen een zwaarder en tijdsintensiever proces. Hierbij wordt gelet op het onderscheid tussen bedrijfsvoering en het primaire proces en er is onderscheid tussen aanbestedingen die gaan over exploitatie of investeringen en de aanwezigheid (al dan niet) van een ICT-component in de aanbesteding.

Op deze manier is een inkoopproces altijd passend bij de zwaarte en risico's van het traject. Dit zorgt voor een proportionele benadering van inkooptrajecten.

2.4 Integriteit

UWV doet uitsluitend zaken met integere ondernemers. Dit zijn ondernemers die niet betrokken zijn bij criminele of illegale praktijken. De Wet Bevordering integriteitsbeoordelingen door het openbaar bestuur (Bibob), geeft een extra instrument in handen om de integriteit te controleren van partners waarmee wordt samengewerkt. Door de Wet Bibob kan worden ingegrepen als er sprake is van malafide praktijken.

Om de integriteit van de deelnemers aan het inkoopproces te waarborgen, hanteert UWV een functiescheiding tussen de medewerkers die:

- leveranciers selecteren;
- opdrachten verstrekken of contracten ondertekenen;
- facturen controleren en goedkeuren.

Door deze functiescheiding wordt voorkomen dat individuen teveel invloed krijgen op het gehele inkoopproces. Het draagt bij aan ons integere handelen op het gebied van inkoop. Onze bestuurders en medewerkers houden zich aan de vastgestelde gedragscodes. Zij handelen zakelijk en objectief; er worden geen partijen, familieleden of kennissen voorgetrokken. Belangenverstrengeling of de eventuele schijn daarvan wordt door de functiescheiding, de gedragscode en de (besluitvormings-)procedures voorkomen.

2.5 Maatschappelijk verantwoord opdrachtgeven en inkopen (MVOI)

UWV streeft naar een positieve impact op mens, milieu en maatschappij. Op basis van deze drie pijlers voert UWV een stevig MVO-beleid. Met het bereiken van niveau 4 van de MVO prestatieladder (www.mvoprestatieladder.nl) laat UWV zien daarmee onderscheidende resultaten te behalen. Door het toepassen van maatschappelijk verantwoord opdrachtgeven en inkopen (MVOI), vertalen we dit UWV brede MVO-beleid door naar wat we inkopen. We nemen afgewogen inkoopbeslissingen waarmee we verschil maken met oog op een duurzame, sociale en innovatieve economie en samenleving.

UWV MVO- gedragscode

Een belangrijke leidraad bij MVOI is de UWV MVO- gedragscode waaraan elke (toe-)leverancier zich committeert. UWV is samen met zijn leveranciers integraal verantwoordelijk voor de inkoopketens en verwacht dat haar leveranciers maatschappelijke verantwoord opereren. Leveranciers en hun toeleveranciers doen dit door tenminste de standaarden uit deze gedragscode te hanteren.



Mens

De pijler 'Mens' is nauw verbonden met het bestaansrecht van UWV. UWV staat voor een mensgerichte, inclusieve organisatie. Het inkoopbeleid richt zich hierbij op twee uitgangspunten: 'social return' en 'Internationale Sociale Voorwaarden' (ISV).

Social Return

Naast financiële waarde speelt ook sociale waarde een belangrijke rol in onze inkoopopdrachten. We noemen dit social return. Voor UWV, als uitvoeringsinstantie op het gebied van werknemersverzekeringen, is social return extra belangrijk. We gebruiken dit als middel om werkgelegenheid te verschaffen aan mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt. Voor de invulling van social return kiest UWV voor de zogeheten Bouwblokkenmethode. Social return wordt verplicht toegepast bij aanbestedingen voor diensten en werken boven de Europese aanbestedingsgrens. Ten minste 5% van de totale geraamde opdrachtwaarde wordt ingezet voor social return.

Internationale Sociale Voorwaarden (ISV)

UWV hecht veel waarde aan ketenverantwoordelijkheid en geeft hieraan uiting door het toepassen van Internationale Sociale Voorwaarden (ISV). Aan de hand van de Verklaring Internationale Sociale Voorwaarden worden de risico's omtrent mensenrechten in de keten van de leverancier gevraagd en wordt met behulp van een plan van aanpak aan de leverancier gevraagd om deze risico's te mitigeren.

Milieu

De belasting van de aarde, als gevolg van onze bedrijfsactiviteiten, willen we tot een minimum beperken. De pijler 'Milieu' heeft binnen dit UWV Inkoopbeleid twee onderwerpen.

Klimaatneutraliteit & circulair inkopen

In 2030 willen we klimaatneutraal zijn op alle gebieden waar we als organisatie directe invloed op hebben. We focussen daarbij op het reduceren van onze CO₂-uitstoot. De circulaire economie is een economisch systeem dat verspilling van grondstoffen minimaliseert en waardebehoud van grondstoffen maximaliseert. UWV wil voor 2030 50% minder primaire grondstoffen gebruiken. We hanteren daarvoor de volgende uitgangspunten: preventie, levensduurverlenging, hergebruik en recycling.

3. UWV als aanbestedende dienst

Als aanbestedende dienst willen we een eerlijke, integere en betrouwbare opdrachtgever zijn, die in samenwerking met de markt een *goed* inkoopresultaat weet te realiseren.

- * Voor zowel opdrachtgever als UWV
- * Maximale bijdrage leveren aan doelstellingen
- * Efficiënt proces
- * Laagdrempelig

3.1 Aanbestedingsprincipes

UWV is een aanbestedingsplichtige organisatie en handelt overeenkomstig de Europese en Nederlandse Aanbestedingswet- en regelgeving. De regelgeving die van toepassing is bij aanbesteden volgt uit:

- Aanbestedingswet 2012
- Europese wet- en regelgeving (o.a. Aanbestedingsrichtlijnen)
- Burgerlijk Wetboek
- Gids Proportionaliteit

Bij alle inkoop en aanbestedingen hanteren we de beginselen die ten grondslag liggen aan de Aanbestedingswet- en regelgeving, te weten: gelijke behandeling, proportionaliteit, objectiviteit en transparantie. Hierbij staat handelen in belang van cliënten van UWV altijd bovenaan.

Voor nieuwe inkoopbehoeften gelden de volgende principes:

- Als de opdrachtwaarde minder dan € 50.000 exclusief btw is, dan vragen we bij één leverancier een offerte op. De keuze van de leverancier is vrij, maar moet wel gemotiveerd worden. In vakjargon noemen wij deze wijze van inkoop één op één gunnen.
- Als de opdrachtwaarde meer dan € 50.000 exclusief btw is, maar tegelijkertijd minder dan de aanbestedingsdrempel van € 215.000 exclusief btw, dan kiezen we voor een enkelvoudige of meervoudige offerte aanvraag. UWV zal die keuze motiveren en vastleggen. Deze wijze van inkoop noemen wij de meervoudig onderhandse procedure.
- Voor aanbestedingsplichtige opdrachten boven de € 215.000 exclusief btw schrijven we een Europese aanbesteding uit. UWV publiceert een offerteaanvraag op aanbestedingsplatform TenderNed (www.tenderned.nl)

3.2 Rechtmatigheid en controle

Zoals alle uitgaven van UWV vallen ook inkoop binnen de controles voor de jaarrekening. De naleving van regels voor aanbesteding door de opdrachtgevers worden ook gecontroleerd. Deze controle betreft zowel aanbestedingen die volgens de Europese richtlijnen moeten plaatsvinden als de inkoop en aanbestedingen die hier niet onder vallen.

3.3 IB&P

Bij iedere aanbesteding wordt tijdens de voorbereiding bekeken welke IB&P-aspecten meegenomen moeten worden. Een zogeheten verwerkersovereenkomst kan onderdeel uitmaken van een inkooptraject. De verwerkersovereenkomst is de overeenkomst tussen verantwoordelijke en verwerker, waarin wordt vastgelegd hoe de verwerker met de persoonsgegevens moet omgaan.

4. Organisatie

4.1 De afdeling FB Inkoop

De afdeling FB Inkoop is onderdeel van UWV Facilitair Bedrijf. Vanuit het hoofdkantoor in Amsterdam vervult de afdeling een centrale positie om in te kopen voor alle onderdelen van de organisatie. De afdeling inkoop bestaat uit 3 onderdelen: categoriemanagement, inkoopadvies en contract- en leveranciersmanagement.

4.2 Categoriemanagement

Met behulp van de methodiek categoriemanagement neemt inkoop een strategische positie in. We sluiten nauw aan bij de behoeften en wensen van de business waardoor we inkooptrajecten kunnen voorspellen en proactief kunnen oppakken. Met categoriemanagement wordt de kanteling gemaakt van reactief naar proactief, van verrast worden naar verrassen. Op deze manier ontstaat een breed strategisch bereik en ondersteuning met zichtbare sturing en draagvlak vanuit de bestuurlijke lagen. Categoriemanagement is daarmee niet enkel een onderdeel van inkoop, maar sterk geïntegreerd met de bedrijfsvoering.

Binnen categoriemanagement is kennis gebundeld vanuit een multifunctioneel categorie team. In dit team zijn o.a. afgevaardigden vanuit de teams inkoopadvies, contract- en leveranciersmanagement (CLM), categoriemanagement (CM) en de interne opdrachtgever vertegenwoordigd.

4.3 Inkoopadvies

Inkoopadvies draagt zorg voor het begeleiden van aanbestedingen van A tot Z. Inkoopadviseurs bepalen per inkoopbehoefte een inkoopstrategie om te bepalen hoe het beste resultaat voor UWV kan worden verkregen. Inkoopadviseurs beschikken over specifieke kennis van het aanbestedingsproces, de in te kopen producten/diensten en de relevante markt.

4.4 Contract- en leveranciersmanagement

Contract- en leveranciersmanagement zorgt vervolgens voor het beheren van de afgesloten contracten. Gedurende de looptijd van het contract worden de prestaties gemeten, beoordeeld en eventueel verbeterd, met als doel de beoogde waarde te behalen en te maximaliseren. Waar van toepassing maakt UWV gebruik van de SOM methodiek (Samenwerking Op Maat). Hierbij creëren we toegevoegde waarde voor opdrachtgevers en leveranciers door maximale waarde uit contracten en samenwerkingsrelaties te halen. Dit doen we door bewuste keuzes te maken in samenwerkingsrelaties, efficiëntie in capaciteit te behalen (de juiste tijd en aandacht aan de juiste leverancier) en een goede risicobeheersing toe te passen.

UWV heeft het contract- en leveranciersmanagement gedecentraliseerd. Contracten met een ICT component worden beheerd door de afdeling ICT. Contracten met betrekking tot re-integratiemiddelen en voorzieningen voor de klanten van UWV worden beheerd door de afdeling Werkbedrijf. Alle overige contracten worden beheerd binnen de afdeling inkoop.

4.5 Rijksbrede samenwerking

Indien de Rijksoverheid Rijksbrede aanbestedingen organiseert, dan kan UWV besluiten mee te doen. Een gezamenlijke aanbesteding kan gunstig uitpakken voor UWV vanwege lagere aanbestedingskosten en betere prijzen en condities door het grotere volume. Ook kunnen inschrijvingskosten in veel gevallen lager blijven en dat helpt de markt. UWV Inkoop maakt hierbij altijd een afweging of een gezamenlijke aanbesteding passend is voor UWV.

Colofon

UWV Facilitair Bedrijf
Amsterdam, januari 2023

Aan deze uitgave kunnen geen rechten worden ontleend

