



# Brochure Inkoopbeleid Parteon

## Inhoud

|   |   |
|---|---|
| Inleiding .....                             | 3 |
| 1 Goed opdrachtgeverschap .....             | 3 |
| 2 Inkoopthema's .....                       | 3 |
| 3 Inkoopdoelen .....                        | 4 |
| 4 Leveranciers en onze kernwaarden .....    | 4 |
| 5 Tenderboard .....                         | 5 |
| 6 Inkoopcategorieën .....                   | 5 |
| 7 Inkoopvormen .....                        | 6 |
| 8 Selectie- en gunningscriteria .....       | 6 |
| 9 Leverancierslijst .....                   | 6 |
| 10 Leveranciersmanagement .....             | 6 |
| 11 Samenwerking met aannemers .....         | 7 |
| 12 Zaken doen met medewerkers Parteon ..... | 7 |

# Inleiding

Deze brochure vat het inkoopbeleid van Parteon samen en is opgesteld om onze (toekomstige) externe partners te informeren.

Samen werken aan goed en betaalbaar wonen. Dat is waar Parteon als sociale huisvester in de Zaanstreek voor staat. Wij kiezen daarbij voor een sobere en doelmatige invulling van onze maatschappelijke functie. Daarmee willen wij voor de toekomst waarborgen dat we voldoende sociale woningen kunnen aanbieden die betaalbaar en kwalitatief goed zijn. Onze binding met de Zaanstreek maakt ons daarbij bijzonder.

Parteon is voor het bereiken van haar maatschappelijke en bedrijfsmatige doelstellingen mede afhankelijk van de prestaties van haar toeleveranciers. Jaarlijks koopt Parteon voor tientallen miljoenen euro's allerlei producten en diensten in bij een groot netwerk van leveranciers, variërend van grote aannemersbedrijven en installateurs tot adviesbedrijven en kleine zelfstandigen zonder personeel. Het inkoopbudget betreft circa 65% van het totale Parteon jaarbudget. Om de juiste toegevoegde waarde te verkrijgen van leveranciers, tegen aanvaardbare inkoopkosten, hanteert Parteon een vooruitstrevend inkoopbeleid.

## 1 Goed opdrachtgeverschap

Parteon hanteert als goed opdrachtgeverschap de hoofdbeginselen van inkopen, te weten:

- Gelijke behandeling van leveranciers  
Het beginsel van gelijke behandeling waarborgt dat deelnemers aan een inkoopuitvraag (tender) niet bevoorreed of benadeeld mogen worden ten opzichte van elkaar of van derden.
- Transparantie  
Alle relevante zaken dienen voorafgaand aan de inschrijving aan de inschrijvers bekendgemaakt te worden. Het transparantiebeginsel leidt tot controleerbaarheid en de verplichting tot openbaarheid van de documenten mbt de inkoopuitvraag.
- Proportionaliteit  
De gekozen maatregelen en criteria moeten zowel noodzakelijk als passend zijn met het oog op hetgeen Parteon wil bereiken. De gestelde eisen mogen dus niet te zwaar zijn in verhouding tot de opdracht.

## 2 Inkoopthema's

De doelen en (selectie)criteria die we hanteren bij de uitvoering van ons inkoopbeleid worden per inkoopproject of inkoopcontract nader geconcretiseerd. Daarbij handelt het steeds om de volgende thema's (in willekeurige volgorde):

- Voldoen aan de inkoopbehoeften
- Goede kwaliteit en duurzaamheid
- Positief huurdersoordeel
- Lage integrale kosten

- Risicobeheersing en veiligheid
- Innovatie
- Goede ketensamenwerking
- Integriteit en reputatie
- Transparantie
- Voldoen aan algemene en bijzondere inkoopvoorwaarden

## 3 Inkoopdoelen

Parteon verwacht van leveranciers uitmuntende prestaties. Die zijn nodig om onze maatschappelijke en bedrijfsmatige doelen te bereiken. Voor de komende jaren ligt het accent van die doelen bij:

- kwaliteitsverbetering (*alles in 1 keer goed*);
- verbetering van het huurdersoordeel;
- verlaging van de bedrijfsvoeringkosten;
- verlaging van de integrale kosten per wooneenheid;
- doelmatige samenwerking in de keten.

## 4 Leveranciers en onze kernwaarden

Om invulling te geven aan goede (keten)samenwerking investeert Parteon in haar processen en vaardigheden voor goed opdrachtgeverschap. De basis wordt gevormd door onze kernwaarden die wij ook graag terugzien in het opdrachtnemerschap van leveranciers.

### 1. Verantwoordelijk

De leverancier voelt en gedraagt zich verantwoordelijk voor alle aspecten van zijn prestaties en is daarop altijd aanspreekbaar. De leverancier signaleert, stelt ons vragen, denkt en handelt in oplossingen en mogelijkheden. De leverancier is zich bewust van zijn competenties en is daarover transparant naar Parteon.

### 2. Samenwerken

De leverancier communiceert open en duidelijk, staat open voor dialoog, vraagt door en gaat in op onze vragen en reacties. De leverancier verdiept zich in de wensen en behoeften van Parteon en handelt hiernaar. De leverancier anticipeert op toekomstige ontwikkelingen en zoekt naar oorzaken achter vraagstukken.

### 3. Daadkracht

De leverancier is initiatiefrijk, pakt activiteiten energiek en uit eigen beweging op. Hij past zich aan bij veranderende omstandigheden. De leverancier neemt een actieve houding aan en bereikt tijdig de doelen en resultaten.

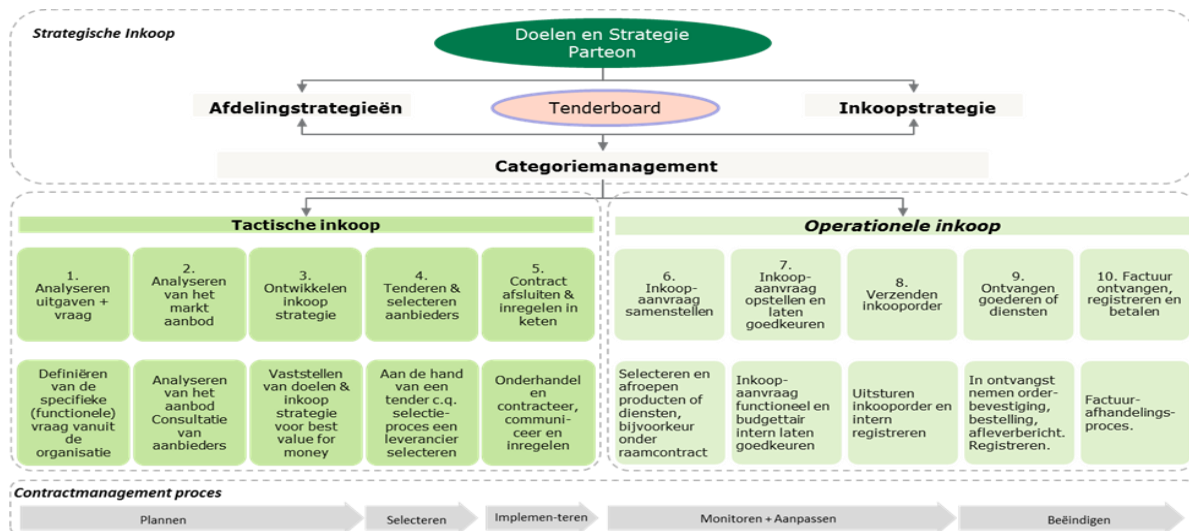
### 4. Met respect en integriteit

De leverancier aanvaardt en behandelt mensen en organisaties als waardig en waardevol. De leverancier handelt eerlijk, betrouwbaar en binnen de letter en de geest van onze wetgeving. De leverancier zal altijd Parteon onmiddellijk informeren als de normen van respect of integriteit zijn of dreigen te worden overschreden.

De omgeving van Parteon verandert snel. Dat noodzaakt een flexibele bedrijfsvoering én een flexibel functionerend leveranciersnetwerk dat mee ademt met de eisen en randvoorwaarden van de tijd. De inkoopfunctie zal bij de selectie van en het afspraken maken met leveranciers goed anticiperen op de voorwaarde van flexibiliteit. Dat hoeft niet op gespannen voet te staan met de bereidheid van Parteon om bij sommige leveranciers te kiezen voor een langdurige samenwerking.

## 5 Tenderboard

De aansturing van de inkoopfunctie vindt bij Parteon plaats door de Tenderboard. Hierin nemen directieleden en senior managers van Parteon deel. De Tenderboard stelt het inkoopjaarplan vast en ziet toe op de juiste uitvoering hiervan. Ook alle grote inkoopprojecten en inkoopcontracten vallen onder de supervisie van de Tenderboard. De uitvoering van de inkoopfunctie vindt plaats binnen de lijnafdelingen.



## 6 Inkoopcategoriëen

Alle leveranciers en contracten zijn ondergebracht in zogenaamde 'inkoopcategoriëen'. Voor elke inkoopcategoriëe is een Parteon-medewerker aangewezen als coördinerend verantwoordelijke. Middels categoriemanagement wordt het inkoopbeleid voortdurend verbeterd en tijdig aangepast aan de eisen en ontwikkelingen van de tijd. Voorbeelden van inkoopcategoriëen zijn als volgt:

- Bouwkundig onderhoud
- Nieuwbouw
- Funderingsherstel
- CV-installaties
- Gevelonderhoud en schilderwerk
- Schoonmaak en groenonderhoud
- Adviesdiensten
- Inhuur personeel
- ICT / Telecom
- Asbest
- Opleidingen
- Kantoorvoorzieningen

## 7 Inkoopvormen

Parteon is vrij in het kiezen van de inkoop- en contacteringsvorm. In principe worden meerjarige contracten periodiek geoptimaliseerd of in concurrentie in de markt gezet. Contracten kunnen qua duur sterk variëren, van eenmalige levering tot en met meerjarige mantelovereenkomsten. Onze inkoopuitvragen (tenders) zijn soms volledig openbaar, zodat elke gekwalificeerde leverancier kan inschrijven. Daarnaast doen wij inkoopuitvragen bij ons bekende leveranciers, binnen en buiten de regio.

Steeds vaker voeren wij marktconsultaties uit. Op deze wijze willen wij ons goed laten informeren en adviseren door deskundige marktpartijen alvorens wij een inkoopuitvraag (tender) in de markt zetten.

De komende jaren zullen wij nieuwe inkoop- en contracteringsvormen gaan toepassen. Te denken valt aan Prestatieinkoop, Prestatiecontractering en Integrale Bouwteams.

## 8 Selectie- en gunningscriteria

Om als leverancier van Parteon in aanmerking te komen moet tenminste voldaan worden aan onderstaande kwalificatiecriteria:

- De leverancier moet voldoen aan de door Parteon gestelde juridische, kwalitatieve en financiële toetsingscriteria.
- Onze inkoopvoorwaarden moeten vooraf worden geaccepteerd.
- Leveranciers moeten voldoen aan toetsingscriteria die Parteon heeft opgesteld op het gebied van Graydon-rating, solvabiliteit en liquiditeit. Daarnaast mogen leveranciers in principe niet meer dan 30% van hun omzet bij Parteon genereren.
- Tevens moet de leverancier een goede reputatie hebben.

Wij gunnen een overeenkomst aan de leverancier die het beste voldoet aan onze kernwaarden en gestelde inkoopdoelen.

## 9 Leverancierslijst

Voor elke inkoopcategorie worden één of meerdere leveranciers gecontracteerd. Sommige leveranciers gaan deel uitmaken van de leverancierslijst en zijn daarmee verkozen tot contractleverancier voor een bepaalde periode en voor een beperkt volume. De periodieke evaluatie van de prestaties van deze leveranciers kan er toe leiden dat de leverancier tijdelijk of permanent van deze leverancierslijst verdwijnt. Ook kan Parteon tussentijds nieuwe leveranciers toevoegen aan de lijst. Zo blijft de leverancierslijst dynamisch en afgestemd op de behoeften van Parteon.

## 10 Leveranciersmanagement

Parteon bewaakt een juiste balans tussen samenwerking met leveranciers en het tijdig benutten van de concurrentiedynamiek in de markt. Het helder en transparant meten en evalueren van gecontracteerde Kritische Prestatie Indicatoren (KPI) bij onze leveranciers moet er aan bijdragen dat Parteon op lange termijn werkt met de beste leveranciers tegen de beste voorwaarden.

Parteon staat open voor lange termijn relaties met leveranciers. Transparantie en heldere afspraken zijn hierbij noodzakelijk. Het benutten van de marktmogelijkheden blijft cruciaal en wordt bewaakt

door periodiek de markt te onderzoeken of door periodiek opnieuw in te kopen. Bij nieuwe inkoopuitvragen worden bestaande contractleveranciers uitgenodigd, indien zij goede evaluaties hebben, en nieuwe leveranciers toegevoegd.

## 11 Samenwerking met aannemers

Parteon kan kiezen uit verschillende samenwerkingsvormen bij de realisatie van nieuwbouw en bij het onderhoud van het vastgoed. Het aangaan van intensievere samenwerkingsvormen dient steeds te leiden tot het terugdringen van vermijdbare faalkosten, het optimaal benutten van kansen en innovaties, het verduurzamen van oplossingen en het verbeteren van de verhouding kosten/kwaliteit.

Bij het aangaan van samenwerkingsverbanden zullen tenminste vier aspecten in overweging worden genomen:

1. De reputatie van de leveranciersketen
2. De competenties van de ketenpartners
3. De mate van gewenste integratie (DB-DBM-DBFMO-prestatiecontract)
4. De schaalgrootte van het contract (materieel en financieel)
5. De gewenste risicoverdeling in de keten

## 12 Zaken doen met medewerkers Parteon

Goed zakendoen komt altijd van twee kanten. Daarom investeren wij in goede relaties en heldere communicatie met leveranciers.

### *Privécontacten met medewerkers*

Mensen zijn mensen. Het is niet uit te sluiten dat een medewerker van een leverancier en een van onze medewerkers elkaar zodanig gaan waarderen, dat daaruit een privérelatie groeit. Voor een objectief zakelijke relatie zijn privécontacten zonder meer belemmerend. Leveranciers die zich in een dergelijke situatie bevinden, moeten dit kenbaar maken bij Parteon. Ook de medewerker van Parteon moet bij de leidinggevende melding maken van bijzondere betrokkenheid. Werkt er bij de leverancier een kennis of familielid van een van onze medewerkers? Bestaat of ontstaat er een bijzondere relatie met de leverancier? Dan mag deze medewerker op geen enkele wijze betrokken zijn bij commerciële beslissingen die te maken hebben met deze leverancier.

### *Aanbieden van geschenken en uitnodigingen*

We streven naar een zo onpartijdig mogelijke omgang met onze leveranciers. Daarom mogen de Parteon medewerkers geen geschenken van leveranciers aannemen. Parteon stelt het sowieso niet op prijs als u geschenken aanbiedt. Ook op uitnodigingen voor bijeenkomsten kunnen medewerkers van Parteon meestal niet ingaan. Wij willen alle schijn van partijdigheid vermijden.

### *Educatieve bijeenkomst*

In overleg met Parteon kan een uitzondering worden gemaakt voor een educatieve bijeenkomst. Deze bijeenkomst moet dan uitsluitend een educatief karakter hebben en een aantoonbare bijdrage leveren aan de kennis en expertise van de Parteon medewerker. Denk hierbij aan een congres, seminar of een studiedag. De reis- en verblijfkosten zijn voor rekening van Parteon.

### *Lunch en zakendiner*

Zakendiners of -lunches zijn in bepaalde gevallen nuttig. Het informele karakter kan het doel van beide partijen ten goede komen, maar de nadruk moet altijd op het zakelijke aspect liggen. De gelegenheid en de maaltijd moeten bescheiden van aard zijn. De betaling van de rekening gebeurt op basis van wederkerigheid.

### *Geheimhouding*

Alle medewerkers die voor Parteon werken, hebben een geheimhoudingsplicht, in het bijzonder als het gaat om privacy gevoelige informatie over bijvoorbeeld onze huurders. Ook van onze leveranciers verwachten wij dat ze zich houden aan hun geheimhoudingsplicht over alle zaken en informatie aangaande Parteon en haar medewerkers en huurders. Wij verwachten van onze leveranciers dat ze ons meteen informeren wanneer zich een schending van de geheimhouding voordoet of zou kunnen voordoen.

### *Publicaties en referenties*

Wilt u als leverancier de naam van Parteon, waarvoor u een opdracht heeft gedaan, gebruiken in publicaties, reclame uitingen of referenties? Dat is in beginsel niet toegestaan tenzij u vooraf schriftelijk of per email toestemming hiervoor heeft gekregen. Ook van overeenkomsten die u met ons heeft gesloten, mag u geen melding naar derden maken zonder onze toestemming.

## Heeft u vragen?

Leveranciers kunnen met Parteon Inkoop contact opnemen via [www.parteon.nl](http://www.parteon.nl), via emailadres [info@parteon.nl](mailto:info@parteon.nl)