

TNO Inkoopbeleid

Inhoudsopgave

Inleiding	3
1 Uitgangspunten Inkoopbeleid	4
2 Inkoopmissie en -visie	5
2.1 Missie Inkoop	5
2.2 Visie Inkoop.....	5
3 Juridische kaders	6
3.1 Wet- en regelgeving	6
3.2 Aanbestedingsprocedures	6
3.3 Algemene Inkoopvoorwaarden	7
4 Ethische en Ideële uitgangspunten	8
4.1 Integriteit en gedrag	8
4.2 Duurzaamheid en MVO	9
4.3 Innovatie.....	9

Inleiding

Het TNO inkoopbeleid betreft een programma van algemene uitgangspunten met betrekking tot inkoop, die door de organisatie zijn vastgesteld. Het geeft een programma van maatregelen en keuzes weer met betrekking tot de inkoopfunctie, en is bepalend voor de ontwikkelrichting van de plaats en activiteiten van de inkoopfunctie binnen de organisatie.

Bij de vorming van het inkoopbeleid is rekening gehouden met de eisen die vanuit Europese en nationale wet- en regelgeving aan het inkopen (aanbesteden) voor publiekrechtelijke organisaties worden gesteld.

1 Uitgangspunten Inkoopbeleid

Het inkoopbeleid betreft een programma van algemene uitgangspunten met betrekking tot inkoop, die bijdragen aan het realiseren van de missie van TNO. Het geeft een programma van maatregelen en keuzes weer met betrekking tot de inkoopfunctie, en is bepalend voor de ontwikkelrichting van de plaats en activiteiten van de inkoopfunctie binnen de TNO organisatie.

De missie van TNO kan als volgt worden samengevat:

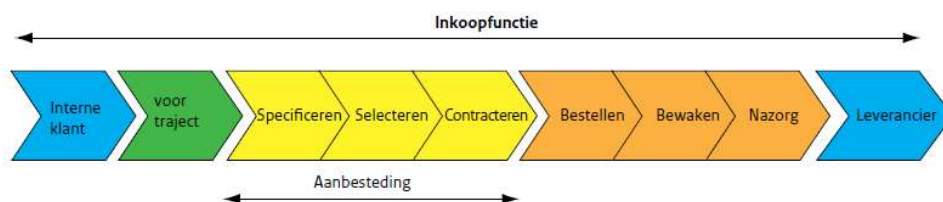
TNO verbindt mensen en kennis om innovaties te creëren die de concurrentiekracht van bedrijven en het welzijn van de samenleving duurzaam versterken.

Het inkoopbeleid beoogt de verdere concretisering en ondersteuning van de TNO-missie en -strategie in de verschillende inkoopprocessen en in de relatie met leveranciers. Dit vraagt niet alleen flexibiliteit en innovatie binnen de inkoopprocessen, maar ook om partnership, vermogen tot innovatie en flexibiliteit van leveranciers.

Sourcing, contract- en leveranciersmanagement zullen meer en meer worden ingevuld op basis van deze criteria. Er wordt daarbij onderscheid gemaakt tussen het inkopen van generieke producten, diensten en werken (niet direct product- of dienst gerelateerd) en het inkopen van de meer specifieke producten, diensten en werken die vooral voor de uitvoering van het primaire proces (het wetenschappelijk onderzoek) belangrijk zijn (direct product- of dienst gerelateerd).

TNO is geclassificeerd als een zgn. aanbestedende dienst en dient daarom te voldoen aan de hiervoor geldende aanbestedingswet- en regelgeving. De verschillende aanbestedingsvormen zijn hiertoe verankerd in de inkoopprocessen.

TNO streeft een gezonde balans tussen rechtmatigheid en doelmatigheid na. De Aanbestedingswet en de Gids proportionaliteit zijn daarbij leidend. De inkoopomzet wordt hiertoe op basis van category management beheerd, waarmee zowel doelmatige (juiste) inzet van strategie en middelen, als het inzetten van de juiste aanbestedingsscenario's wordt gerealiseerd.



Bron: Gids Proportionaliteit

2 Inkoopmissie en -visie

De inkoopmissie en in het verlengde daarvan de inkoopvisie, vormen de basis voor de inkoopstrategie. De inkoopstrategie wordt ondersteund door concrete doelen, welke zijn afgeleid van de ondernemingsdoelen.

2.1 Missie Inkoop

Doel- en resultaatgericht inkopen vraagt een heldere en realistische missie die aansluit bij de doelstellingen van de organisatie. De missie van de TNO Inkoopfunctie kan als volgt worden samengevat.

Inkoop levert een essentiële bijdrage aan een effectief en innovatiegericht TNO. Flexibiliteit, Partnership en Innovatie zijn daarbij leidend in Sourcing en Contract- en Leveranciersmanagement, waarmee door effectieve inzet van de inkoopfunctie en inkoopprocessen meer toegevoegde waarde wordt gecreëerd.

2.2 Visie Inkoop

Door (het sturen van) maximale benutting van schaalgrootte van (vooral) generieke producten en diensten levert de inkoopfunctie een essentiële bijdrage aan de bedrijfsresultaten door het verlagen van kosten enerzijds, en het borgen van kwaliteit en continuïteit bij het afnemen en gebruiken van producten en diensten anderzijds. Een goede balans tussen kosten, kwaliteit en efficiency is daarbij een belangrijk uitgangspunt.

Een professioneel inkoopproces is essentieel bij het realiseren en borgen van inkoopresultaten, kwaliteit en continuïteit. Category management vormt daarbij de (hedendaagse) structurele strategische basis voor het proces van sourcing en contractmanagement.

Door de volledige TNO inkoopomzet d.m.v. de category management methodiek te beheren ontstaat focus op een doelmatige besteding. Sourcing, contract- en leveranciersmanagement kunnen binnen de kaders van rechtmatigheid worden ingezet om een juiste balans tussen doelmatigheid en rechtmatigheid te bewerkstelligen, en de strategische roadmaps van TNO te helpen realiseren.

De ontwikkeling van TNO in komende jaren vraagt om flexibiliteit en innovatie binnen de inkoopprocessen. Daarnaast vraagt deze ontwikkeling meer partnership, vermogen tot innovatie en flexibiliteit van leveranciers. Sourcingvraagstukken zullen meer en meer worden ingevuld op basis van deze criteria. Het ontwikkelen van partnerships vormt een belangrijk aandachtspunt bij (strategisch) contract- en leveranciersmanagement.

3 Juridische kaders

3.1 Wet- en regelgeving

TNO leeft relevante aanbestedingswet- en regelgeving na. De voor het inkoopbeleid relevante wet- en regelgeving bestaat uit:

- Aanbestedingswet 2012 per 1 juli 2016 en Gids proportionaliteit (april 2016)
- ARW, Aanbestedingsreglement Werken 2016
- Europese wet- en regelgeving, Richtlijn 2014/24/EU (26 februari 2014)
- Burgerlijk wetboek

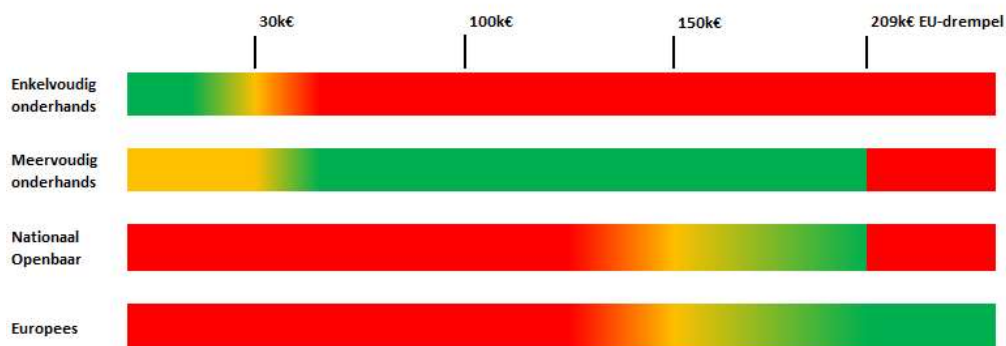
Bij het plaatsen van inkoopopdrachten en afsluiten van inkoopovereenkomsten neemt TNO de algemene beginselen van het aanbestedingsrecht in acht. In de Aanbestedingswet 2012 zijn de beginselen van het aanbestedingsrecht vastgelegd:

- het non-discriminatiebeginsel;
- het gelijkheidsbeginsel;
- het transparantiebeginsel;
- het beginsel van proportionaliteit.¹

3.2 Aanbestedingsprocedures

Voor het bepalen van de rechtmatig juiste inkoopprocedure wordt uitgegaan van de relevante Europese en nationale wetgeving. De Gids Proportionaliteit biedt daarbij een belangrijk handvat. Op basis van classificatie van product/dienst en de geraamde (meerjaars-)waarde van de opdracht of overeenkomst bepaalt Inkoop de rechtmatig juiste aanbestedingsprocedure. Gebaseerd op de classificatietabel uit de Gids Proportionaliteit en de interne TNO Inkoopprocedures wordt de volgende classificatietabel gehanteerd:

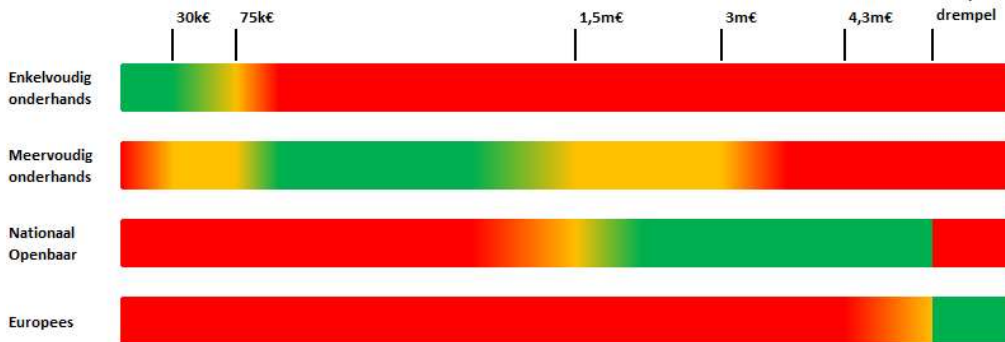
Inkoop leveringen/diensten TNO



(TNO model op basis van Gids Proportionaliteit)

¹ De beginselen van proportionaliteit zijn uitgewerkt in de Gids Proportionaliteit.

Inkoop werken TNO



(TNO model op basis van Gids Proportionaliteit)

3.3 Algemene Inkoopvoorwaarden

Bij het opstellen van inkoopopdrachten en –overeenkomsten wordt uitgegaan van de Algemene Inkoop Voorwaarden TNO (AIV TNO), welke zijn gedeponereerd bij de Griffie van de Rechtbank te Den Haag en de Kamer van Koophandel Den Haag. In de AIV TNO zijn naast een aantal algemene voorwaarden specifieke voorwaarden beschreven voor de levering van zaken en software, het verlenen van diensten, het uitbesteden van werk en (onder)aanneming en ter beschikkingstelling van arbeidskrachten.

4 Ethische en Ideële uitgangspunten

4.1 Integriteit en gedrag

Integriteit en gedrag zijn belangrijke factoren in het functioneren van medewerkers in de inkoopfunctie. Naast de interne TNO Code en TNO kernwaarden, is de NEVI Gedragscode (Nederlandse Vereniging voor Inkoopmanagement) daarbij leidend.

4.1.1 *NEVI Gedragscode*

De NEVI Gedragscode is opgesteld om inkoopprofessionals te helpen bij het omgaan met ethische dilemma's in het werk. Aan de code liggen vier kernwaarden ten grondslag:

- Zakelijk fatsoen,
- Deskundigheid en objectiviteit,
- Vrije mededinging, en
- Duurzaamheid.

TNO verwacht dat de TNO inkoopprofessional eerlijk, integer en betrouwbaar is, handelt in overeenstemming met vaktechnische standaarden en beslissingen neemt op basis van feiten in plaats van eigenbelang. Betrokkenen in het inkoopproces verdienen gelijke kansen en het is zaak een gezonde balans te vinden tussen winstgevendheid, mens en milieu.

De NEVI Gedragscode is een resultante van de vier kernwaarden en bestaat uit de kernthema's:

1. Wet- en regelgeving,
2. Persoonlijke belangen,
3. Gedrag naar concurrenten, en
4. Maatschappelijke verantwoordelijkheid.

In het kort komt het erop neer dat de TNO inkoopprofessional integer is, altijd probeert om ethisch juist te handelen en ervoor open staat om te leren. Hij neemt de geldende wetten en regels in acht, respecteert eerlijke concurrentie, behandelt zakelijke partners rechtvaardig en scheidt zakelijke en persoonlijke belangen. Hij beschermt handels- en bedrijfsgeheimen en is zich bewust van zijn positie bij het gebruik van social media.

4.1.2 *TNO Code*

In de TNO code staat verwoord hoe TNO verwacht dat haar mensen omgaan met elkaar en de buitenwereld. Er wordt o.a. ingegaan op de kernwaarden van de organisatie, omgang met Wet- en regelgeving, Wetenschap en onderzoek, Zaken doen, Ethiek en maatschappij en Mensen en organisatie. In de Code staat beschreven op welke wijze deze code onder de aandacht wordt gebracht van de TNO-medewerker en hoe de integriteitorganisatie functioneert. Van de TNO-medewerkers wordt verwacht dat zij de code kennen op de voor hun relevante aspecten.

4.2 Duurzaamheid en MVO

MVO Missie TNO

Onze maatschappij staat voor grote vraagstukken als goede en betaalbare zorg; schone, veilige en betrouwbare energievoorziening; beperking van gebruik van fossiele brandstoffen CO2 uitstoot; een sociaal en fysiek veilige woon- en werkomgeving.

Het zijn complexe vraagstukken waarin TNO haar verantwoordelijkheid heeft met betrekking tot de kennis die zij ontwikkelt en de manier waarop zij het werk uitvoert en organiseert.

Maatschappelijk Verantwoord Ondernemen (MVO) gaat over het nemen van deze verantwoordelijkheid. Gericht op de interne bedrijfsvoering is het de MVO-missie van TNO te zorgen voor het verlagen van de milieudruk van de organisatie. Bijvoorbeeld door het verlagen van energieverbruik en het slim omgaan van grondstoffen. Duurzaam inkopen draagt bij aan het realiseren van deze missie en is opgenomen in het inkoopbeleid.

Duurzaam inkopen (MVI)

Duurzaam inkopen levert een belangrijke bijdrage aan het MVO beleid waarbij met het inkopen van producten en diensten rekening wordt gehouden met de lange termijn maatschappelijke gevolgen van deze inkopen op het gebied van:

- Milieuaspecten (planet)
- Sociale aspecten (people)
- Economische aspecten (profit)

Duurzaam inkopen is een vast onderdeel van de inkoopagenda en de inkoopprocedures. TNO volgt daarbij waar mogelijk de duurzaamheidscriteria voor een groot aantal productgroepen die worden geadviseerd door PIANOo.nl en die inkoop ondersteunen om beter duurzaam in te kopen. Duurzaamheid speelt een rol in alle fasen van het inkoopproces: voorbereiden, doorlopen procedure en uitvoering.

4.3 Innovatie

Binnen Inkoop is innovatie een belangrijk ontwikkelgebied voor de komende jaren. Inkoop streeft naar continu verbeteren en innoveren van methoden en processen, zowel in- als extern. Bijvoorbeeld door het doelgericht zoeken naar innovatieve oplossingen of het ruimte bieden aan marktpartijen om een innovatieve oplossing te ontwikkelen en/of aan te bieden tijdens inkoop- en aanbestedingstrajecten. Maar ook door vernieuwingen in het aanbestedingsproces door te voeren. Denk aan bijvoorbeeld functioneel specificeren, het gebruik van EMVI-criteria, risicomangement, het regelen van intellectueel eigendom, life cycle costing, Best Value Procurement en de circulaire economie.