

Bijlage A: samenvatting Beroepscode NEVI

Voor een verantwoorde uitoefening van de inkoopfunctie zijn de volgende vier uitgangspunten (I t/m IV) onmisbaar. Deze uitgangspunten hangen uiteraard in bepaalde gevallen sterk samen. Ieder van de vier uitgangspunten wordt uitgewerkt in enkele richtlijnen die als toets kunnen dienen voor het doen en laten van inkopers.

I Loyaal zijn ten opzichte van de onderneming

De inkoper dient het ondernemingsbelang (in plaats van persoonlijke belangen of gevoelens) als uitgangspunt te nemen bij de uitoefening van de inkoopfunctie. Daarmee dient hij tevens het belang van de afnemers van producten en diensten van de onderneming.

1.1 Persoonlijke belangen, die mogelijk strijdig zijn met ondernemingsbelangen, dienen door de inkoper uit eigen beweging te worden gemeld aan zijn leidinggevende.

1.2 De inkoper dient het vragen om dan wel accepteren van geld, leningen en kredieten van huidige of potentiële leveranciers na te laten. Tevens dient hij het accepteren van geschenken, amusement, gunsten of diensten van hen te vermijden. Zelfs de schijn van beïnvloedbaarheid moet hierbij worden vermeden.

1.3 Alle middelen en bronnen van informatie die de inkoper ter beschikking staan vanwege het dienstverband met de onderneming dienen enkel in het ondernemingsbelang te worden gebruikt.

1.4 Betrokkenheid van de inkoper bij het accepteren of bedingen van gereduceerde prijzen bij leveranciers voor producten of diensten voor persoonlijk niet-zakelijk gebruik door de medewerkers is alleen toelaatbaar met instemming van de onderneming.

II Leveranciers rechtvaardig behandelen

De inkoper dient een positieve relatie met leveranciers te onderhouden, waarbij ook de belangen van de leverancier in het oog moeten worden gehouden.

2.1 De inkoper dient alle leveranciers van correcte en niet-misleidende informatie te voorzien.

2.2 De inkoper mag leveranciers niet onder druk zetten om informatie over concurrenten te verstrekken.

2.3 De inkoper dient de leverancier duidelijk te wijzen op de mogelijke consequenties wanneer hij voor een onverantwoord groot deel van zijn omzet afhankelijk wordt van de inkopende onderneming.

III Eerlijke concurrentie ondersteunen

Relevante leveranciers moet een gelijke mogelijkheid worden geboden om mee te dingen naar opdrachten.

3.1 Prijs-, product- en procestechnische informatie die tijdens het uitoefenen van de inkoopfunctie verkregen is van leveranciers dient vertrouwelijk te worden behandeld.

3.2 De inkoper dient alle potentiële leveranciers van gelijke informatie te voorzien.

3.3 Koppeling van inkoopovereenkomsten aan verkoopovereenkomsten (reciprociteit) dient te worden vermeden wanneer dit de concurrentie beperkt.

3.4 Leveranciersselectie dient primair te geschieden op basis van objectieve criteria en dus niet op grond van persoonlijke voorkeuren.

IV Reputatie van de professie hoog houden

Een reputatie van betrouwbaarheid is noodzakelijk voor het goed functioneren van de inkoper.

4.1 De inkoper dient te allen tijde het hoogst mogelijke niveau van deskundigheid na te streven.

4.2 Afspraken en overeenkomsten dienen te worden nagekomen.

4.3 De inkoper dient, waar mogelijk, een bijdrage te leveren aan de bevordering van de kwaliteit en het aanzien van de inkoopfunctie.

Tot slot:

Iedere inkoper draagt de verantwoordelijkheid om al zijn handelingen in overeenstemming met de bovengenoemde uitgangspunten en richtlijnen en in overeenstemming met de geldende wetgeving, uit te voeren. Zoals reeds in de Inleiding gesteld, kan deze handleiding niet de plaats innemen van het gezond verstand en het geweten.