

# PUBLIEKE INKOOPT

*Zo pak je dat aan!*

**Wat gaat u inkopen?** Bepaal of het een product, dienst of werk is.

**Bepaal de opdrachtwaarde: Maak een inschatting van wat het in totaal gaat kosten.**

Let op: Maak een berekening over de hele looptijd, dus inclusief opties en verlengingsmogelijkheden.

Is de waarde minder dan € 5.000?

Ja

- Kies een leverancier.
- Stuur bij een offerteaanvraag altijd de inkoopvoorwaarden van uw organisatie mee.
- De keuze voor welke leverancier u uitnodigt, hoeft u niet te motiveren.
- U hoeft geen inkoopstrategie op te stellen.

Nee

Is de waarde minder dan:  
€ 50.000 (Product of Dienst) of € 100.000 (Werk)?

Ja

- Verken de markt.
- Kies leverancier(s).
- Stuur bij een offerteaanvraag altijd de inkoopvoorwaarden van uw organisatie mee.
- Stel een inkoopstrategie op. Gebruik de inkoopstrategie op ons zaakstelsel.
- Denk aan 'De gouden regels'.
- Twijfel? Laat Bizob tegenlezen.

Nee

- Bizob begeleidt het inkooptraject.
- Neem contact op met uw Bizob-inkoper.



## Marktanalyse

Bizob beschikt over een ruime kennis van bedrijven, leveranciers en/of branches. We helpen u graag met het verstrekken van specifieke informatie over de markt.

# DE GOUDEN REGELS

## Voor publieke inkoop



Kijk op welke wijze **MVOI** een plaats in de aanbesteding krijgt.



Win advies in over **social return**. Is er een kans voor mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt?



Koop zoveel mogelijk **lokaal** in!



Selecteer zoveel mogelijk het **midden- en kleinbedrijf (mkb)** en organiseer mkb-informatiesessies.



Benoem expliciet de relatie tussen de uitgangspunten van het **coalitieprogramma** en de doelstelling van een aanbesteding.



Stuur bij een offerte-aanvraag altijd de **inkoopvoorwaarden** van uw organisatie mee.



Kies voor **persoonlijk contact**. Bevestig wat is afgesproken schriftelijk.



Voer actief **contractmanagement**. Bewaak dat de prestaties ook gerealiseerd worden.



Laat bij twijfel uw **Bizob-inkoper** tegenlezen.