

# PUBLIEKE INKOOPT

*Zo pak je dat aan!*



gemeente  
son en breugel

**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 € 10.000?

Ja

Nee

- 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.

Is de waarde minder dan:  
€ 30.000 (Product of Dienst) of € 100.000 (Werk)?

Ja

Nee

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

**Kies de manier van aanbesteden:**

(Kijk op [bizob.nl](http://bizob.nl) voor meer informatie over de verschillende aanbestedingvormen.)

1

**1 op 1**  
(onderhands)

2

Meervoudig onderhands:  
Gunning op basis van laagste prijs

3

Meervoudig onderhands:  
Gunning op basis van Beste Prijs-Kwaliteitverhouding (EMVI)

4

Europees\* of Nationaal

\*Europees aanbesteden is verplicht als de geschatte maximale opdrachtwaarde meer is dan:  
€ 221.000 (Product of Dienst)  
€ 5.538.000 (Werk)

Besprek met Bizob of u het traject zelfstandig kunt uitvoeren of met begeleiding van Bizob.

Indien zelfstandig:

- Verken de markt.
- Kies leverancier(s).
- Stel een inkoopstrategie op met motivatie. Als basis kunt u de inkoopstrategie gebruiken van de Bizob inkooptoolkit.
- Denk aan 'De gouden regels'.
- Laat de inkoopstrategie tegenlezen door uw Bizob-inkoper.

- 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.

**bizob**

# DE GOUDEN REGELS

## Voor publieke inkoop



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



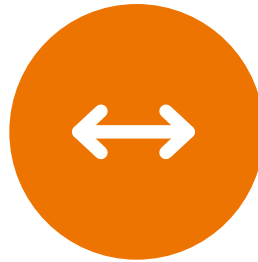
Win advies in over **social return**. Is er een kans voor mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt?



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.



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



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



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



Plaats te verwachten aanbestedingen op de **inkoopkalender** op [www.bizob.nl](http://www.bizob.nl).