

Bijlage 1 Begripsbepaling

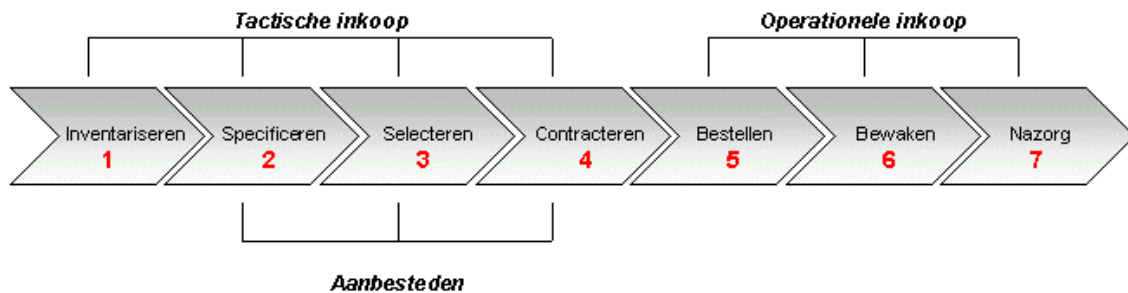
Definitie van inkoop

Inkoop wordt in deze notitie gedefinieerd als: 'alles waar een externe factuur tegenover staat'. Dit houdt in dat zowel leveringen, diensten als werken onder de noemer 'inkoop' vallen.

Het inkoopproces

Het inkoopproces kan worden onderscheiden in een zevental fasen:

Inkoopproces



De tactische inkoop omvat:

1. inventariseren: het bepalen van de behoefte van de eigen organisatie en het inventariseren van het aanbod in de markt;
2. specificeren: het opstellen van het programma van eisen, conceptcontract en de offerteaanvraag;
3. selecteren: het aanvragen en beoordelen van offertes en selecteren van de beste leveranciers;
4. contracteren: het eventueel onderhandelen met leveranciers en afsluiten van contracten.

Na het contracteren van de leveranciers volgt de operationele inkoop. Dit houdt in:

5. bestellen: het plaatsen van orders;
6. bewaken: het bewaken van het uitleveren van orders, verifiëren en afhandelen van facturen;
7. nazorg: het afhandelen van klachten en claims, afhandelen van meer-/minderwerk, evalueren van leveranciers en contractbeheer.

Naast de tactische en operationele inkoop wordt ook de strategische inkoop onderscheiden.

Die omvat vraagstukken rondom in- en uitbesteding, de wijze van inkoopcoördinatie et cetera.

Aanbesteden

Aanbesteden is een vorm van marktbenadering waarin de opdrachtgever, na concurrentiestelling, een opdracht gunt. De verschillende fasen van het tactisch inkoopproces worden in een aanbesteding gestructureerd doorlopen. Het doel is om het inkoopproces transparant, objectief en non-discriminair te laten verlopen.