

Kleur geven aan goed opdrachtgeverschap
Inkoopbeleidskaders en spelregels

April 2026 – verkorte versie



1. Goed opdrachtgeverschap

Inkoop draagt bij aan het realiseren van ons ondernemingsplan

Onze visie op opdrachtgeverschap – samen kleur geven aan Utrecht en opdrachtgeverschap

Als Bo-Ex realiseren we onze doelen niet alleen. We werken elke dag samen met leveranciers, bouwpartners, dienstverleners en maatschappelijke partners die een directe invloed hebben op de kwaliteit van onze woningen, onze buurten en de het dagelijks leven van onze huurders. Goed opdrachtgeverschap betekent daarom dat we onze partners zorgvuldig kiezen én goed begeleiden, zodat hun bijdrage aansluit bij wat Utrecht van ons vraagt.

We werken vanuit onze kernwaarden: we zijn *in beweging*, we doen het *samen* en we zijn *betrokken*. Dat betekent dat we partners kiezen die onze huurders centraal stellen, die oog hebben voor de buurt en die bijdragen aan gezond, veilig en comfortabel wonen. Inkoop en contractmanagement helpen ons daarbij: door vooraf slimme keuzes te maken én door afspraken waar te maken tijdens de uitvoering. Wij gedragen ons als een goed opdrachtgever.

We maken duidelijke en eerlijke afspraken, zijn voorspelbaar en professioneel in de samenwerking en creëren ruimte om te leren en verbeteren. We benutten de kracht van elke euro én van elke leverancier, met aandacht voor kwaliteit, duurzaamheid en leefbaarheid. We signaleren samen wat er speelt achter de voordeur en zorgen dat deze signalen op de juiste plek terecht komen..

We kijken naar wat nodig is in de woning, het complex en de wijk of per buurt, altijd dicht bij onze huurders. We streven naar langdurige en wederkerige samenwerking waarin Bo-Ex en haar leveranciers bijdragen aan elkaars doelstellingen. We benutten elkaars expertise, versterken elkaar en investeren in de relatie. Door deze samenwerking creëren we meer waarde voor onze huurders, voor de stad en voor de organisaties die met ons samenwerken.

We volgen de spelregels van het inkoopbeleid, waarbij we keuzes goed vastleggen en kunnen uitleggen, ook als we afwijken. Vanzelfsprekend vormen integriteit, voorkomen van belangenverstrengeling en frauderisico's uitgangsprincipes onder dit beleid.

Reikwijdte en relatie met andere inkoopbeleidsdocumenten

Deze inkoopbeleidskaders en spelregels vervangen het Inkoop- en aanbestedingsbeleid (versie 1.5 d.d. 27-10-2020) en de Aanbestedingsprocedure (versie 1.4 d.d. 05-10-2020).

De inkoopbeleidskaders en spelregels gelden voor alle inkoopopdrachten die Bo-Ex verstrekt aan derde partijen. Dit geldt voor alle opdrachtvormen als raamovereenkomsten, contracten, opdrachtbrieven en afspraken over investeringen.

Eigenaarschap

Het eigenaarschap van deze inkoopbeleidskaders en spelregels is belegd bij de manager Bedrijfsvoering. Deze is verantwoordelijk voor het beleid en bewaakt tijdige herziening.

Toepassing en evaluatie

Deze inkoopbeleidskaders leggen de spelregels vast voor de samenwerking met externe opdrachtnemers, en dragen daarmee direct bij aan onze organisatie-doelen.

De inkoopbeleidskaders worden vastgesteld door het bestuur voor onbepaalde tijd, en ter goedkeuring voorgelegd aan de RvC. De inkoopbeleidskaders worden in ieder geval vierjaarlijks herijkt en waar nodig aangepast. Wijzigingen worden ter advies voorgelegd aan het Management Team, waarbij de bestuurder een besluit neemt. De Coördinator Inkoop & Contractmanagement is verantwoordelijk voor het initiëren, voorbereiden en inhoudelijk actualiseren van de herijking. Bij de herijking wordt gebruik gemaakt van de expertise van de diverse afdelingen.

Interne audits

Middels deelwaarnemingen stelt de controller vast of de juiste inkoopprocedure is nageleefd.

Procuratieregeling en tekeningsbevoegd

Vanuit de procuratieregeling blijkt wie bevoegd zijn tot handelen uit naam van Bo-Ex. Deze bevoegdheid is vastgelegd in de procuratieregeling. Deze procuratie heeft onder andere betrekking op het aangaan van goedkeuren van financiële verplichtingen met inbegrip van contracten richting derden. Budgethouders (en overige door het bestuur gemandateerden) passen deze regeling toe bij het aangaan van verplichtingen. Daarnaast is in de KvK opgenomen wie namens Bo-Ex tekenbevoegd is en voor welk bedrag.

Governancecode Woningcorporatie

Bo-Ex committeert zich aan de Governancecode Woningcorporaties. Bestuur en raad van commissarissen hebben een visie op opdrachtgeverschap, die is vertaald naar het inkoop- en aanbestedingsbeleid. Het beleid onderschrijft de beginselen van aanbesteden, namelijk: objectiviteit, gelijke behandeling, transparantie en proportionaliteit.

Inclusief btw

Alle genoemde bedragen zijn in € en inclusief btw (tenzij anders vermeld).



2. Wat we belangrijk vinden

Bijdragen aan de organisatiedoelstellingen via inkoop

Het kader

Juist via inkoop kunnen we een belangrijke bijdrage leveren aan het realiseren van de organisatiedoelstellingen van Bo-Ex. Daarnaast bepaalt wet & regelgeving de basis.

Speerpunten inkoop

- **Goed opdrachtgeverschap:** We selecteren partners zorgvuldig, maken heldere afspraken en sturen actief op prestaties, samenwerking en betrouwbaarheid. We doen wat we beloven!
- **Maximale waarde voor huurders:** Iedere inkoopopdracht draagt bij aan kwaliteit van woningen en dienstverlening, bewonerstevredenheid en leefbaarheid.
- **Kostenbewust en doelmatig:** We besteden onze middelen verantwoord. We kijken naar een optimale prijs-kwaliteitverhouding, de totale kosten gedurende de levensduur (TCO), beheersen risico's en streven naar stabiele en voorspelbare kwaliteit.
- **Efficiënte processen:** Onze inkoopprocessen zijn navolgbaar en transparant. We borgen prestatielevering. We leggen onderbouwingen vast, werken volgens duidelijke kaders en passen 'pas toe of leg uit' toe.
- **Duurzaamheid:** energietransitie, circulariteit, klimaatadaptatie en duurzame mobiliteit zijn vaste aandachtspunten. We benutten kansen om materialen, diensten en samenwerkingen toekomstbestendiger te maken.
- **Samenwerking in de keten:** We werken met partners die passen bij onze waarden, die onze oren-en-ogen zijn en bijdragen aan onze opgaven in woningen en buurten.

Van speerpunten naar invulling per inkoopcategorie

Per inkoopcategorie vertalen we de speerpunten naar concrete doelen. Hieronder volgen voorbeelden hoe we per speerpunt – naast bovengenoemde toelichting - kunnen bijdragen.

• Goed opdrachtgeverschap

We selecteren leveranciers via transparante processen, leggen duidelijke afspraken met KPI's en de (financiële) consequentie van het niet behalen hiervan vast in onze contracten, en sturen vervolgens actief op geleverde prestaties. Deze resultaten leggen we vast en gebruiken we om continu te verbeteren.

• Maximale waarde voor huurders

We streven altijd naar hoge bewonerstevredenheid (norm: 'huurders waarderen onze dienstverlening' is 8,0), in-één-keer-goed, lage storingsgraden, en kiezen specificaties die passen bij wat wij en de bewoners nodig hebben. We meten kwaliteit en sturen bij via KPI's.

• Kostenbewust en doelmatig

Elke euro goed besteed. We kopen in tegen marktconforme prijzen en kijken niet alleen naar de aanschafkosten maar naar de kosten van de gehele levensduur (TCO). We borgen risico's op het gebied van kwaliteit en levering, rechtmatigheid en compliance en strategische en maatschappelijke risico's, denk aan schijnzelfstandigheid, switchen, belasting op de organisatie, financiële instabiele leveranciers.

• Efficiënte processen

We vinden snelheid, continuïteit en inzicht belangrijk. Het aantonen van prestatielevering is geborgd. Bezitsinformatie is up-to-date. Reduceren van het aantal leveranciers per inkoopcategorie is een afgeleide doelstelling. We werken zoveel mogelijk met templates voor eenduidigheid, ook in relatie met onze leveranciers. We onderbouwen onze keuzes, en leggen ook afwijkingen vast.

• Duurzaamheid

Per inkoopcategorie wegen we af hoe we bij kunnen dragen aan energietransitie, circulariteit, klimaatadaptatie en duurzame mobiliteit, toekomstbestendigheid (materialen, diensten en/of samenwerking) volgens het vastgestelde Duurzaamheidsbeleid.

• Samenwerking in de keten

We zijn (grotendeels) afhankelijk van onze leveranciers en onze leveranciers van ons. Alleen met een goede samenwerking kunnen we de juiste prestaties neerzetten en samen verbeteren. We kiezen zorgvuldig de juiste samenwerkingsvorm, en werken toe naar ketensamenwerking ins ons vastgoedonderhoud. We zijn een goede opdrachtgever die goede bedrijven aan zich weet te binden in samenwerking. Goede communicatie (met bewoners) is een belangrijk aspect in onze samenwerking. Waar nodig, zoeken we ook samenwerking op met collega corporaties (inkoop en/of kennisuitwisseling).



3. Basisbeginselen

We zijn een professioneel opdrachtgever en kopen in volgens onze inkoopbeleidskaders en spelregels

Pas toe of leg uit

Het beleid en de spelregels worden toegepast (pas toe). We motiveren keuzes, en leggen afwijkingen gemotiveerd vast (leg uit).

Professionele, voorspelbare en betrouwbare opdrachtgever

Bo-Ex is een professionele, voorspelbare en betrouwbare partner. We zijn eerlijk, transparant, integer, objectief en gedragen ons als een goed opdrachtgever.

Inkoopdoelen

Bij iedere inkoopcategorie toetsen we hoe we kunnen bijdragen aan de doelstellingen: goed opdrachtgeverschap, maximale waarde voor huurders, kostenbewust en doelmatig, efficiënte processen, duurzaamheid, samenwerking in de keten.

Categoriemanagement

Bo-Ex werkt volgens de stappen van Categoriemanagement om de belangrijkste uitgangspunten te bewaken en grip te houden op de realisatie. Op basis van de drempelbedragen wordt de intensiteit van het categoriemanagement bepaald.

Inkoopstrategie per inkoopcategorie

Volgens de drempelbedragen bepalen we de te volgen inkoopprocedure. Per inkoopcategorie bepalen we de meest geschikte en proportionele inkoopstrategie. We houden rekening met: omvang, type en complexiteit van de opdracht, aantal potentiële inschrijvers, gewenst eindresultaat en karakter markt. Voor nieuwbouw/renovatie/groot onderhoud wordt ook de bouworganisatievorm bepaald.

Rolvastheid

Onlosmakelijk verbonden met professioneel opdrachtgeverschap is dat we selectietrajecten goed voorbereiden en vervolgens rolvast zijn. De Coördinator Inkoop & Contractmanagement wordt betrokken conform schema op bijlage 2 én bij het aangaan van meerjarige contracten (in een advies) betrokken. Ook historie, complexiteit en impact op organisatie kunnen hierbij een rol spelen.

Dossiervorming

Beslissingen in inkooptrajecten moeten transparant en onderbouwd zijn. Voor elk inkooptraject wordt daarom een inkoopdossier opgebouwd. Dit betreft beslissingen omtrent aanbestedingsstrategieën, offertes, leveranciersselectie, selectie- en gunningscriteria, samenwerkingsvormen, verlengen of beëindigen van contracten, onderbouwing en goedkeuring voor afwijken van de inkoopbeleidskaders en spelregels. Dossiervorming is de taak en verantwoordelijkheid van de functionaris belast met de uitvoering van het inkooptraject.

Besluitvorming

Besluitvorming en vastlegging volgt de inkoopprocedure, rekening houdend met de procuratie- en mandateringsregeling en statuten & reglement. Inkoopdossiers worden aan MT-lid voorgelegd. Besluitvorming vastgoedprojecten (nieuwbouw, renovatie, groot onderhoud en levensduurverlenging) volgt het investeringsstatuut en daarbij verbonden procesmatrix.

Navolgbaarheid

We zijn ons bewust van de (fraude en integriteit) risico's op het proces inkopen en passen altijd een 4-ogen principe toe conform de procuratie- en mandateringsregeling en zorgen voor een heldere vastlegging van uitgangspunten en besluiten. We checken of er geen sprake van belangenverstrengeling zou kunnen zijn in de projectgroep.

Privacy

Met leveranciers die voor ons data verwerken of software leveren waarin data verwerkt wordt, sluiten we conform het stroomschema een verwerkers- of data-uitwisselingsovereenkomst af. De Privacy Officer wordt hier altijd bij betrokken. We volgen de Aedes best practices bewaartermijnen.



4. Inkoopproces

Het inkoopproces richten we zo in dat we de beginselen objectiviteit, gelijke behandeling, transparantie en proportionaliteit borgen

Budget

Een inkooptraject wordt pas gestart als er begrotingsruimte of investerings- of ontwikkelbudget is gereserveerd en eventuele noodzakelijke (plan)goedkeuringen zijn gegeven.

Aanbestedingsplicht

Bo-Ex is – op moment van vaststellen van de inkoopbeleidskaders - geen aanbestedende dienst (uitgezonderd de bouw en exploitatie van maatschappelijk vastgoed als scholen, eigen kantoren Bo-Ex (zie ook: [Handreiking MOG en BOG](#)). Dit betekent, dat Bo-Ex op gebied van opdrachtgeverschap niet gebonden is aan Europese regelgeving m.b.t. aanbesteden/inkoop en dus zelf mag bepalen hoe opdrachten in de markt worden gezet. Als we aanbestedingsplichtig worden, volgen wij de Aanbestedingswet. In andere gevallen kiezen we er vanuit goed, professioneel en doelmatig opdrachtgeverschap voor de algemene beginselen van de Aanbestedingswet (objectiviteit, gelijke behandeling, transparantie en proportionaliteit) voldoende te waarborgen en motiveren wij keuzes. Bij elk contracteren/verlenging nemen we een ontbindende voorwaarde op voor het geval we aanbestedende dienst worden.

Voorkeursleveranciers

We werken bij voorkeur met vaste (gecontracteerde) leveranciers. Daarom houden we een voorkeursleverancierslijst bij. De lijst bestaat uit bedrijven waar we een (raam)contract mee hebben afgesloten, of waar we graag zaken mee doen. Is er een contract of andere vastgelegde afspraak, vragen we daarvoor offertes op of roepen bij deze voorkeursleveranciers af. Voorkeursleveranciers voldoen aan de financiële toets en hebben aantoonbaar goede dienstverlening geleverd.

Bij (meervoudige) selectietrajecten stellen we de long- en shortlist samen vanuit deze voorkeursleverancierslijst. Om marktwerking, innovatie en procesverbetering te bevorderen en (leverings)risico's te minimaliseren geven we nieuwe leveranciers ook kans om in te schrijven.

Actieve volger en innovatie

Bo-Ex staat open voor bewezen vernieuwingen die bijdragen aan gezonde, comfortabele en duurzame woningen, aan een toekomstbestendige woningvoorraad en aan efficiënter beheer. Innovaties die bijdragen aan de energietransitie, circulariteit*, klimaatadaptatie of het

verbeteren van het wooncomfort of de leefbaarheid in buurten hebben onze bijzondere aandacht (volgens vastgestelde Duurzaamheidsbeleid). Waar dit passend en proportioneel is, kan innovatie aanleiding zijn om een inkoopprocedure anders vorm te geven.

Digitaal aanbesteden

Aanbestedingen verlopen digitaal via een centraal Bo-Ex e-mailadres, zodat gelijktijdigheid en eenduidigheid zijn gewaarborgd. Het mailadres wordt beheerd door medewerkers die niet betrokken zijn bij de selectie. Bo-Ex maakt op dit moment nog geen gebruik van digitale aanbestedingsplatforms; eventuele inzet hiervan verkennen we in de toekomst.

Planning en termijnen

We hanteren een realistische planning voor inschrijvers, houden rekening met vakantieperiodes en feestdagen. Daarnaast geven we inschrijvers altijd een bezwaartermijn van minimaal 5 dagen, en bij voorkeur 20 dagen, om vragen of bezwaren over de procedure of de voorgenoemde gunning kenbaar te maken.

Nota van Inlichtingen

We passen i.i.g. één schriftelijke vragenronde toe bij (meervoudige) selectietrajecten waar een inkoopstrategie voor nodig is. Vragen beantwoorden we volledig en serieus.

Vergoedingen

Wij betalen geen inschrijf- of rekenvergoedingen voor het doen van een inschrijving dan wel het maken van een offerte. Uitzonderingen worden aan betreffend MT-lid voorgelegd. We betalen in dat geval ook de winnende inschrijver een inschrijf- of rekenvergoeding.

Schriftelijke opdracht en prestatielevering

Indien we een opdracht verlenen, doen we dit (vooraf) door middel van een schriftelijke opdracht. Hierbij maken we gebruik van de standaard contract- en opdrachtsjablonen van Bo-Ex. We leggen vast hoe de prestatielevering wordt gecontroleerd. Als de sjablonen niet geschikt zijn voor een bepaalde situatie, is eerst interne afstemming over de contractopzet en -voorwaarden nodig met de Coördinator Inkoop & Contractmanagement en/of een jurist.



5. Selectie en gunning

We stellen onze selectie- en gunningcriteria voorafgaand aan publicatie op en beoordelen objectief

Uitsluitingsgronden

We passen standaard uitsluitingsgronden toe om niet-integere bedrijven uit te sluiten van deelname.

Geschiktheidseisen en selectiecriteria

We toetsen op financiële draagkracht (conform bedragen in bijlage 4):

- solvabiliteit $\geq 20\%$ én
- current ratio $\geq 1,1$ én
- omzetafhankelijkheid $\leq 33\%$ van de omzet én
- Graydon Creditsafe score ≥ 55

Als een partij niet (volledig) voldoet, wordt aanvullend een (bank-, concern- of 403-garantie) gevraagd. Betaling geschiedt in dat geval altijd na (tot dan toe) geleverde prestatie.

Overige toetsing op ervaringen van Bo-Ex, beroeps- en technische bekwaamheid, veiligheid, beroepsbevoegdheid en kwaliteit, referentieprojecten, keurmerken, betrouwbaarheid en integriteit. Vaste partners worden jaarlijks getoetst, bij afwijking volgen risicobeperkende maatregelen.

Combinaties / derden / bedrijfsstructuur

Als inschrijvers als combinatie mogen inschrijven of zich beroepen op kennis, ervaring of middelen van derden, geven we dit vooraf aan. Daarnaast maken we expliciet de keuze of meerdere inschrijvers gelieerd aan 1 holding mogen inschrijven of worden geselecteerd.

Gunningscriteria

We kiezen voor de beste prijs-kwaliteitverhouding (de verhouding onderbouwen we per inkoopstrategie). We beperken het aantal beoordelingsaspecten. We willen werken met leveranciers die ons kunnen helpen met het behalen van onze organisatie- en inkoopdoelstellingen. Zie bijlage 6 voor voorbeelden van gunningscriteria die hierbij passen.

Duurzaamheid

Als duurzaamheid een rol speelt in de selectie, wegen we mee hoe de aangeboden oplossing kan bijdragen aan onze duurzaamheidsopgave: energieprestatie van woningen verbeteren, circulaire en herbruikbare materialen toepassen, klimaatadaptief vermogen vergroten en een groene, gezonde leefomgeving versterken (volgens Duurzaamheidsbeleid). We selecteren oplossingen die bijdragen aan een toekomstbestendige woningvoorraad.

Sociale Impact

Via inkoop kan een bijdrage geleverd worden aan de Social Development Goals (1, 7, 11 en 13). Waar passend doen we dat met SROI afspraken waar we onze leveranciers vragen bij te dragen door het specifiek voor Bo-Ex inzetten van mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt of door waarde toe te voegen aan onze buurten en wijken. We beoordelen hier dan op in selectietrajecten (als eis of gunningscriterium) en leggen hier dan afspraken over vast in het contract.

Beoordelen

Het beoordelingsteam is vóór het versturen van de offerteaanvraag vastgesteld en bestaat altijd uit minimaal 2 medewerkers, waarvan 1 in dienst van of direct ingehuurd door Bo-Ex. Beoordelen van prijs en kwalitatieve gunningscriteria worden separaat gedaan, zodat de beoordeling objectief blijft.

Marktconformiteit

Een onafhankelijke toetsing op marktconformiteit door een externe ter zake kundige kostenskundige kan onderdeel zijn van het selectietraject: bij twijfel en/of bij 1 offerte en/of als niet anders aan te tonen.

Motiveren

We motiveren de uitslag van de aanbesteding i.i.g. schriftelijk deugdelijk en begrijpelijk, ook aan afvallers.

Verificatiegesprek

Tussen het voornemen tot gunnen en de definitieve gunning wordt een verificatiegesprek georganiseerd met de beoogde winnaar van de selectie. Dit om te kunnen onderzoeken of alle onderdelen van de opdracht goed begrepen zijn, bewijsstukken te verifiëren en aandachtspunten aan de orde te stellen

Bewijsstukken

We verifiëren bewijsstukken alleen bij de winnende inschrijver en alleen als we dit nodig achten.

Afvallersgesprek

We geven aanvullend en op verzoek in een gesprek toelichting aan verliezende partijen.



6. Contract- en leveranciersmanagement

We maken duidelijke afspraken en onderhouden een professionele relatie met onze leveranciers

Algemene inkoopvoorwaarden

We baseren ons op de Aedes model voorwaarden. De Algemene inkoopvoorwaarden Werken, Leveringen en Diensten van Bo-Ex zijn altijd van toepassing. Voor IT gebruiken we de ACBIT voorwaarden. Voorwaarden van de leverancier worden nadrukkelijk afgewezen. We gebruiken daarom een standaard offerteaanvraag en opdrachtbevestiging waarin de benodigde teksten zijn opgenomen.

Voor bouw contracten/opdrachten (nieuwbouw, grootschalige verduurzaming, renovatie) zijn de gestandaardiseerde administratieve bepalingen zoals UAV, UAV GC, ARW en STABU, aangevuld met de noodzakelijke uitzonderingen in het belang van Bo-Ex van toepassing.

Contractduur

Een contract wordt niet voor onbepaalde tijd aangegaan en niet stilzwijgend verlengd, maar verloopt altijd van rechtswege. Vanwege de mogelijke plicht tot het volgen van de Aanbestedingswet wordt per contract een goede afweging gemaakt van de contractduur. In de basis dient de termijn niet te lang te zijn. Richtlijn is 4 jaar, en verlenging van 1 x 2 of 2 x 1 jaar.

Contracten worden middels een oplegvel goedgekeurd conform de procuratieregeling en ondertekend conform de bevoegdheid in de KVK-registratie. Contracten worden goed geïmplementeerd in de organisatie middels een implementatieplan.

Juridische check

Contracten met een looptijd van 4 jaar of langer en/of die een doorlopende verplichting kennen > € 60.000 per jaar of op een andere wijze een verhoogde risico inschatting hebben, worden voorgelegd aan een (externe) jurist, indien geen gebruik wordt gemaakt van een reeds eerder juridisch getoetst model / template contract.

Relatie

Investeren in de relatie- en werkprocessen moet lonen. Leveranciers met een goede eerdere beoordeling komen op de lijst van voorkeursleveranciers of de shortlist voor een selectietraject.

Contract verlenging

Een goed presterende leverancier kan in aanmerking komen voor een verlenging van het contract (als optie tot verlenging opgenomen in contract). Andere overwegingen voor verlengen zijn (ook als optie niet opgenomen): hoge kosten bij leverancierswissel, hoog bedrijfsrisico (continuïteit) bij leverancierswissel, innovatie. We onderbouwen en leggen de beslissing vast in het inkoopdossier. Bij verlengen toetsen we i.i.g. financiële draagkracht en marktconformiteit.

Wij vinden het belangrijk om toegankelijk te blijven voor de marktpartijen. Daarom maximaliseren we de contracttermijn inclusief verlengingen tot een maximale termijn van 8 jaar. Bestaande relaties mogen – bij goed presteren - deelnemen aan een nieuwe aanbesteding.

In een aantal gevallen is verlenging van de samenwerking mogelijk. Een dergelijke verlenging van de samenwerking wordt onderbouwd en gedocumenteerd, en voorgelegd aan het MT. Bij het verlengen van de samenwerking nadat de initiële contracttermijn en afgesproken verlengingsopties zijn ingezet, wordt de inhoud van het contract altijd geoptimaliseerd.

Contractregistratie

Alle inkoopcontracten die inkoop- of leveringsverplichtingen creëren, leggen we centraal vast in Corpomanager (ons contractbeheersysteem), zodat contracten niet stilzwijgend doorlopen.

Contractmanagement

Afhankelijk van het type contract, impact op Bo-Ex en bewoner, de financiële impact en risico's classificeren we de leveranciers (strategisch, kern, contract, basis) en stemmen hier de mate van contractmanagement en leveranciersbeoordeling op af. Middels contractmanagement beheersen we risico's en rapporteren hierover. Prestaties van leveranciers worden meetbaar gemaakt en actief gemanaged. We koppelen deze terug aan MT-lid middels de periodieke KPI-update en leggen waar mogelijk vast in dashboards.

Wanneer afspraken en prestatie-eisen niet worden nagekomen, volgen proportionele consequenties. Bo-Ex stuurt eerst actief op herstel via een verbeterplan. Blijven prestaties structureel achter of worden risico's te groot, kan dit leiden tot maatregelen, zoals opschalen van contractmanagement, beperken nieuwe opdrachten of samenwerking beëindigen.

Financiële toets

We toetsen onze leveranciers continu op financiële draagkracht en afhankelijkheid van Bo-Ex. Hiervoor hanteren we de richtlijnen als opgenomen in bijlage 4 Financiële toets leveranciers. Afhankelijk van het type inkoop en financieel belang, toetsen we vóór contractering of opdrachtverstrekking, en gedurende de contractduur of uitvoering van de opdracht. Afwijkingen worden voorgelegd aan het betreffende MT-lid en bij afwijkingen worden risicobeperkende maatregelen getroffen.



The logo features a large 'X' shape formed by four triangular segments meeting at the center. The top-left and top-right segments are a vibrant lime green, while the bottom-left and bottom-right segments are a deep magenta. In the center of the 'X' is a dark brown circle. The text 'bo-ex' is written in a white, lowercase, sans-serif font, centered within the dark brown circle.

bo-ex