

Nota van Inlichtingen3 aanbesteding Kantoorartikelen

Datum: 14-12-2021

Nummer	Document (& paragraaf,, wanneer het een eis/wens betreft ook betreffende nummer eis/wens vermelden)	Vraag	Antwoord gezamenlijke ROC's/AOC's:
94	vraag 92 (en 38) Nota2	Na het lezen van de Nota's willen wij aanbestedende dienst alsnog adviseren om te werken met meerdere kortingen, in plaats van 1 korting. Sommige artikelen hebben een (veel) lagere korting dan andere artikelen en gezien niet onder inkoopprijs wordt aangeboden, kan maximaal de laagste korting worden aangeboden, ook voor artikelen waarop een hogere korting zou kunnen worden gegeven. De kortingen dienen ook in de scope te vallen.	Aanbestedende dienst had dit advies liever in Nota1 ontvangen, maar begrijpt en waardeert alsnog uw advies. Daarom zijn er 8 artikelgroepen gemaakt, waarvan u voor artikelgroep 1 t/m 7 uw korting kunt aangeven in het aangepaste prijsblad. Artikelgroep 8 wordt buiten het prijsblad gelaten, aangezien daar wettelijke prijzen voor vastliggen. In de leidraad is duidelijk aangegeven wat in ieder geval buiten de scope van deze aanbesteding valt, de rest valt binnen de scope. De planning van deze aanbesteding is tevens aangepast in de aangepaste leidraad.

Nota van Inlichtingen1 aanbesteding Kantoorartikelen

Aantal 69 Nota2 eronder, aantal vragen: 24
vragen:
Datum: 2-11-2021 Datum: 29-nov

Nummer	Document (& paragraaf,, wanneer het een eis/wens betreft ook betreffende nummer eis/wens vermelden)	Vraag	Antwoord gezamenlijke ROC's/AOC's:
1	Aanbestedingsleidraad 4.2.2 prijs	In de Aanbestedingsleidraad op pagina 13 geeft u aan dat u verwacht de prijzen te kunnen checken op een vrij toegankelijke webshop van inschrijver. Een aantal potentiële inschrijvers (Lyreco, Staples, Office Depot) beschikken niet over een vrij toegankelijke webshop waar prijzen kunnen worden vergeleken. In de webshop kan wel (een deel van) het assortiment worden bekeken, maar prijzen worden niet getoond. Kunt u toelichten hoe u bij deze inschrijvers de ingevulde prijzen gaat checken?	Wij zijn op de hoogte van het feit dat er ten minste 1 potentiële inschrijver geen publiek toegankelijke webshop heeft op dit moment. Wij willen juist dat u wel een publiek toegankelijke webshop aanbiedt, zodat wij transparant de verkoopprijzen nu en gedurende het contract kunnen checken (dus geen inlog/registratie/aanmelding/etc. nodig).
2	Bijlage 3 Prijsblad en perceelindeling	In kolom F van Bijlage 3 Prijsblad en perceelindeling vraagt u of inschrijvers aan willen geven of zij het A-merk kunnen leveren. Hier dienen inschrijvers ja of nee in te vullen. Inschrijver constateert dat het drop-down menu in kolom F niet functioneert en je bij invullen van "Ja" of "Nee" de melding krijgt dat dit een ongeldige waarde is. Kunt u dit herstellen en een correct werkende Bijlage 3 publiceren?	Is aangepast (weggehaald).
3	Bijlage 3 Prijsblad en perceelindeling	In kolom G van Bijlage 3 Prijsblad en perceelindeling vraagt u inschrijvers de verkoopprijs van A-merk in te vullen. Wat dienen inschrijvers hier in te vullen indien zij het gevraagde A-merk niet in het assortiment hebben?	Wij gaan er vanuit dat alle inschrijvers A merken kunnen leveren, u mag wel voor het gevraagde A merk een gelijkwaardig alternatief A merk opgeven. Daarnaast biedt u een gelijkwaardig alternatief buiten A merken om. Als u dit niet heeft, vult u hier ook uw aangeboden A merk in. Het prijsblad is aangepast.
4	Aanbestedingsleidraad 4.2.2 prijs	De punten voor gunningscriterium prijs worden berekend aan de hand van een fictieve inschrijfprijs. Kunt u aangeven hoe u de fictieve inschrijfprijs bepaald, aangezien inschrijvers zowel de verkoopprijs voor het A-merk als voor een gelijkwaardig alternatief in dienen te vullen?	Zowel de inschrijving voor A merken als het alternatief worden bij elkaar opgeteld en dit maakt de totale fictieve inschrijfprijs. Beide tellen dus evenveel mee. We hebben dit in het prijsblad erbij gezet.
5	Tenderned	In Tenderned dienen inschrijvers bij het indienen van de offerte het inschrijfbedrag in te vullen. Inschrijver constateert dat Bijlage 3 Prijs en perceelindeling geen totaalbedrag vermeld. Kunt u aangeven welke bedrag inschrijvers in Tenderned dienen in te vullen?	U kunt 0 invullen in TenderNed, het prijsblad wordt beoordeeld, zowel kortingspercentage dient u op te geven als een fictieve inschrijfprijs voor A merken en uw gelijkwaardig geboden alternatief. Het prijsblad is leidend.
6	Bijlage 3 Prijsblad en perceelindeling	Op regel 12 van Bijlage 3 Prijsblad en perceelindeling vraagt u "Esselte Panorama Presentatie Ringband, A4 Maxi, D Mechaniek, 4 Rings Wit. Kunt u aangeven wat de diameter van de D-ringen moet zijn?	30 mm

7	Programma van Eisen Eis 1	In eis 1 op pagina 9 eist u dat Opdrachtnemer zich bij de uitvoering van de opdracht dient te houden aan de duurzaamheidscriteria zoals in bijlage 2. In het eerste duurzaamheidscriteria van bijlage 2 staat dat het materiaal geen PVC mag zijn. Op regel 17 en 22 van Bijlage 3 Prijsblad en perceelindeling vraagt u echter een hechtmap en showtas van PVC. Is het toegestaan als inschrijvers hier een gelijkwaardig alternatief van PP aanbieden, zodat bij inschrijving al voldaan wordt aan eis 1?	Zie aangepast prijsblad.
8	Bijlage 3 Prijsblad en perceelindeling	In de Algemene Informatie op Bijlage 3 Prijsblad en perceelindeling geeft u aan dat een fictief inschrijfbedrag wordt bepaald op basis van aantal artikelen * verkoopprijs - kortingspercentage. Inschrijver constateert dat op het tweede tabblad met de te checken artikelen geen aantallen vermeld staan. Is de aanname correct dat u de prijs van alle artikelen 1x bij elkaar optelt om tot een fictief inschrijfbedrag te komen? Zo nee, kunt u dan een nieuwe Bijlage 3 Prijsblad en perceelindeling publiceren waarin u ook de aantallen vermeld?	Zie antwoord vraag 4
9	Bijlage 3 Prijsblad en perceelindeling	Op Bijlage 3 Prijsblad en perceelindeling geeft u in kolom A de A-merk omschrijving van het product. Inschrijver constateert dat hier ook huismerk artikelen genoemd worden op regel 31, 34, 36, 39, 40 en 48. Wat dienen inschrijvers hier aan te bieden?	Het beoordelingsteam heeft deze artikelen niet van een ander merk kunnen vinden en is dit product van dit merk voor alle partijen te leveren, vandaar toch opgenomen onder het A merk. U mag in het prijsblad ook uw gelijkwaardige alternatieve A merk aanbieden.
10	Bijlage 3 Prijsblad en perceelindeling	Op Bijlage 3 Prijsblad en perceelindeling vraagt u inschrijvers om in kolom G en H de Verkoopprijs in te vullen. Volgens het tabblad "Prijscheck" is de prijs zoals u deze in de webshop heeft staan: te verstaan: uw publiek toegankelijke webshop. Op het tabblad "Artikelen voor prijscheck" staat dat de verkoopprijs de prijs is die de klant in de webshop ziet en uiteindelijk betaald. De prijs die de klant uiteindelijk betaald is de verkoopprijs minus de korting. Kunt u aangeven of de verkoopprijs die inschrijvers invullen in kolom G en H van Bijlage 3 de verkoopprijs op de webshop of de verkoopprijs voor de klant (inclusief korting) moet zijn?	Ex korting voor kolom G en H.
11	Aanbestedingsleidraad 2.4 Planning	In de Planning in paragraaf 2.4 van de Aanbestedingsleidraad geeft u aan dat de planning in Tendered leidend is. Inschrijver constateert dat in de planning in de Aanbestedingsleidraad een tweede Nota van Inlichtingen is opgenomen. Inschrijver constateert dat deze tweede Nota van Inlichtingen ontbreekt in de planning in Tendered. Kunt u bevestigen dat Inschrijvers naar aanleiding van de eerste Nota van Inlichtingen verduidelijkingsvragen mogen stellen?	Correct. Opdrachtgever wijzigt nu ook dat de planning in de leidraad leidend is, zie aangepaste leidraad waarin dit tevens is aangepast.
12	Aanbestedingsleidraad 4.2.1 Open vragen (kwaliteit)	In de eerste Open vraag (kwaliteit) geeft u aan dat de doelstelling is dat de verkoopprijzen (minus de korting) gedurende de aanbesteding en gedurende het hele contract marktconform zijn. Kunt u aangeven wat uw definitie is van marktconform?	Zonder een juridische definitie te willen geven, want een dergelijke samenwerking zoeken wij niet, staat marktconform voor ons voor een niet hogere of lagere prijs dan hetzelfde artikel bij een andere leverancier.
13	Aanbestedingsleidraad 4.2.1 Open vragen (kwaliteit)	In de derde Open vraag (kwaliteit) vraagt u Inschrijvers een Implementatieplan van maximaal 3 enkelzijdige leesbare A4. Is het toegestaan dat Inschrijvers een extra A3 per perceel toevoegen voor een detailplanning? Zo krijgt u een volledig beeld van de implementatie door Inschrijver.	Nee, wel zijn we bereid om 1 van de genoemde A4's voor (alleen) de detailplanning voor alle scholen in A3 te ontvangen. Dus: schrijft u voor meerdere percelen in en denkt u écht een A3 nodig te hebben, mag u in plaats van 1 A4 inzetten voor een A3. Zorg dat het leesbaar blijft op een laptop voor de beoordeling.
14	Aanbestedingsleidraad 5.4 Prijs en kwaliteit	Kunt u aangeven uit hoeveel leden het beoordelingsteam bestaat en welke functies zij vertegenwoordigen binnen de ROC's?	In het beoordelingsteam zijn de volgende rollen te benoemen: inkoper, contractmanager, facilitair manager. Deze mensen zijn werkzaam bij verschillende roc's, verdeeld over NL. Daarnaast is er beoordeling op onderdelen door de volgende rollen: applicatiebeheerder en regisseur duurzaamheid. Afhankelijk van de antwoorden kunnen er eventueel andere disciplines worden aangehaakt.

15	Aanbestedingsleidraad 4.3 Beoordelingskader open vragen	Inschrijvingen die voldoen aan de eisen ten aanzien van de opdracht worden de antwoorden op de vragen absoluut beoordeeld. Kunt u aangeven of de uiteindelijke score op kwaliteit tot stand komt op basis van consensus of op basis van de gemiddelde score van leden van het beoordelingsteam?	Consensus
16	Aanbestedingsleidraad 4.1 Eisen ten aanzien van de opdracht	In eis 14 geeft u aan dat de verkoopprijzen jaarlijks mogen worden geïndexeerd op basis van de CPI. De verkoopprijs voor ROC komt tot stand door landelijke verkoopprijs minus kortingspercentage. De landelijke verkoopprijs van inschrijvers staat niet vast. In het contract wordt het kortingspercentage vastgesteld. Kunt u bevestigen dat in eis 14 het kortingspercentage wordt bedoeld en niet de verkoopprijs?	eis 14 vervalt, omdat de verkoopprijzen in de publiek toegankelijke webshop gedurende het contract anders niet gecheckt kunnen worden. Wij volgen de prijzen in deze publiek toegankelijke webshop.
17	Aanbestedingsleidraad 4.1 Eisen ten aanzien van de opdracht	In eis 14 geeft u aan dat de prijzen jaarlijks geïndexeerd worden op basis van de CPI met een maximum van 2%. In de CPI wordt al rekening gehouden met alle prijsstijgingen in de markt, bijvoorbeeld grondstoffen, energie en transport. De CPI is derhalve een realistische index voor prijsverhogingen. Wilt u omwille van bovenstaande prijsverhogingen conform CPI toestaan en dit niet maximeren?	eis 14 vervalt, omdat de verkoopprijzen in de publiek toegankelijke webshop gedurende het contract anders niet gecheckt kan worden. Wij volgen de prijzen in deze publiek toegankelijke webshop.
18	Aanbestedingsleidraad 4.1 Eisen ten aanzien van de opdracht	In eis 14 geeft u aan dat de prijzen voor het eerste op 1 januari 2024 geïndexeerd mogen worden. Gezien het feit dat de verkoopprijzen zijn gerelateerd aan dollarkoersen, staalprijzen, olieprijsen, spanningen op de wereldmarkt, schaarste, is deze periode van prijsvastheid niet reëel. Dit is een zeer actueel thema die nu in de huidige tijd aan de orde van de dag is. Beschikbaarheid van materialen is op veel vlakken merkbaar en transportkosten zijn fors gestegen. Dit veroorzaakt dat gezien deze omstandigheden er een (te) groot ondernemersrisico aan vast zit om prijzen zo lang vast te zetten. Wij adviseren u om de prijsvastheid te beperken tot 12 maanden en het aan Inschrijvers toe te staan om de prijzen per 1-1-2023 jaarlijks te indexeren.	Eis 14 is vervallen, zie antwoord vraag 16.
19	Algemene Inkoopvoorwaarden FSR Artikel 19.2	In artikel 19.2 van de Algemene Inkoopvoorwaarden FSR staat dat de Contractant een betalingstermijn hanteert van dertig dagen na ontvangst van de factuur. Het begrip “na ontvangst” is relatief en slecht te meten door zowel Opdrachtgever als Opdrachtnemer. Dit kan leiden tot onnodige discussies. Bent u derhalve bereid de betalingstermijn te wijzigen in 30 dagen na factuurdatum?	niet akkoord.
20	Algemene Inkoopvoorwaarden FSR Artikel 17.2	In artikel 17.2 van de Algemene Inkoopvoorwaarden FSR staat dat alle overeengekomen prijzen en tarieven inclusief of vrijgesteld van BTW zijn. Op Bijlage 3 Prijsblad en perceelindeling dienen Inschrijvers de prijs excl BTW in te vullen. Kunt u artikel 17.2 van de Algemene Inkoopvoorwaarden aanpassen in lijn met Bijlage 3 en bevestigen dat alle overeengekomen prijzen en tarieven exclusief BTW zijn?	Niet akkoord. Om inschrijvers tegemoet te komen is een prijs ex BTW gevraagd in het prijsblad welke alleen gebruikt wordt voor een selecte prijscheck tijdens aanbesteding. De AIV gelden tijdens de overeenkomst.
21	Aanbestedingsleidraad 4.1 Eisen ten aanzien van de opdracht	In eis 2B stelt u dat in de webomgeving zowel de verkoopprijs, korting op het artikel en de verkoopprijs minus korting getoond moet worden. In de markt is het gebruikelijk om in de webomgeving voor de klant uitsluitend de verkoopprijs minus de korting te tonen. Wilt u deze eis aanpassen?	Niet akkoord. Wij willen o.a. volledige transparantie.
22	Aanbestedingsleidraad 4.2.2 Prijs	In de aanbestedingsleidraad op pagina 13 geeft u aan dat de verkoopprijzen worden beoordeeld op prijspeil 2022. Inschrijvingen dienen op 7 december 2021 ingediend te worden. Inschrijvers kunnen op Bijlage 3 Prijsblad en perceelindeling wel de prijzen per 1-1-2022 invullen, maar in de webshop zullen de prijzen pas na 1-1-2022 aangepast worden. Hoe dienen inschrijvers hier mee om te gaan?	Op pagina 13 in de aanbestedingsleidraad staat "Uw verkoopprijzen worden beoordeeld op prijspeil van 2022 (in januari)". Prijzen worden door beoordelingsteam gecheckt na 1 januari 2022.
23	Aanbestedingsleidraad 4.2.1 Open vragen (kwaliteit)	In de eerste Open vraag (kwaliteit) vraagt u aan inschrijvers hun deskundige advies over hoe het voor Opdrachtgevers tijdens contract het meest eerlijk en makkelijk is om te checken of de prijzen van opdrachtnemer markconform zijn. Is de aanneme correct dat u hier van Inschrijvers verwacht hoe zij borgen dat de aangeboden prijzen marktconform zijn en hoe deze tot stand zijn gekomen? Of dienen inschrijvers alleen te beschrijven hoe u de marktconformiteit van prijzen kunt checken gedurende het contract?	Inschrijver mag hier het antwoord geven dat inschrijver passend vindt bij de vraag en de doelstelling achter deze vraag. Dit zullen wij beoordelen, wij willen geen richting geven aan het antwoord.

24	Aanbestedingsleidraad 4.2.1 Open vragen (kwaliteit)	De doelstelling voor de eerste Open vraag (kwaliteit) is dat de verkoopprijzen minus korting gedurende de het hele contract marktconform zijn. In eis 16 heeft u het over landelijke verkoopprijzen van opdrachtnemer. Is de aanname correct dat de landelijke verkoopprijzen van opdrachtnemer marktconform dienen te zijn en dat de verkoopprijzen voor de opdrachtgever tot stand komen door korting te geven op die marktconforme prijs?	Uw aanname is correct.
25	Aanbestedingsleidraad 4.2.2 Prijs	In de Aanbestedingsleidraad op pagina 13 geeft u aan dat negatieve tarieven niet reëel zijn. Kunt u bevestigen dat negatieve tarieven, tarieven onder 0 zijn en dat deze als manipulatief worden aangemerkt?	Dat kunnen wij bevestigen.
26	Aanbestedingsleidraad, pag. 4, Art. 1.2.4.	U heeft gekozen voor 5 percelen. De kwalitatieve onderdelen zijn dermate uitgevraagd dat er geen verschil zal zijn per perceel over deze kwalitatieve invulling. De laatste 12 jaar is het nooit voorgekomen in onze branche dat er meerdere winnaars waren bij perceelverdeling. Dit zal in de huidige marktsituatie al helemaal niet meer voorkomen. U geeft aan dat u dit doet om de lokale ondernemer ook een kans te geven. Alle lokale spelers nemen hun producten af bij een inkooporganisatie, nl. Quantore. Er is dus eigenlijk geen sprake van een lokale speler, maar voor kantoorartikelen van een landelijk inkoopcollectief. Indien u de "lokale spelers" toch een kans wil geven dient u de perceelindeling aan te passen naar 4 percelen en één inschrijver maximaal 2 percelen te laten winnen? Bent u bereid onze suggestie over te nemen ?	Nee, wij hebben bewust niet gekozen voor een maximering in het gunnen van een aantal percelen aan 1 inschrijver, omdat wij per perceel de beste aanbieder willen gunnen. Perceelverdeling is bewust gemaakt, o.b.v. geografische indeling en een aantrekkelijke omzet per perceel, dit is reeds gemotiveerd in de aanbestedingsdocumenten. Wij horen uw argument over dat er de laatste 12 jaar nooit meerdere winnaars waren bij een perceelverdeling. Onze uitdrukkelijke wens is om benoemde percelen te hanteren om die kans te bieden.
27	Aanbestedingsleidraad, pag. 6, 2.11.2	U geeft hier aan dat we het UEA, antwoorden op open vragen en het prijzenblad dienen toe te voegen in Tenderd bij de inschrijving. Op pag. 9 geeft u aan bij 9.3. dat we ook de hier genoemde 4 documenten dienen te overleggen bij de inschrijving. Dienen we deze 4 documenten dan ook direct bij de inschrijving te uploaden? Kunt u dit verduidelijken voor inschrijvers?	De 4 documenten inderdaad ook indienen bij inschrijving.
28	Aanbestedingsleidraad, pag. 11, 12 en 13	Bij "Open vragen 2." Duurzaamheid schrijft u "Mocht u inschrijven op één perceel dan mag uw antwoord gericht zijn op de Opdrachtgevers in dat perceel. Schrijft u op meerdere/alle percelen in, dan mag u één antwoord voor alle percelen geven (geef dit dan duidelijk aan)." Deze zinsnede zien we niet terug in de overige kwalitatieve onderdelen, Marktconforme prijs en Implementatieplan. Kunt u aangeven waarom niet en wat inschrijvers moeten doen als zij toch een identiek antwoord op alle percelen kunnen of willen geven?	U kunt ervoor kiezen per kwaliteitsvraag 1 antwoord voor meerdere percelen te geven, dus voor alle open vragen is dit akkoord. Let wel, beoordelingsteam beoordeelt iedere open vraag per perceel.
29	Aanbestedingsleidraad, pag. 12	Implementatieplan. Is het mogelijk om naast de door u aangegeven 3 A4 het implementatieschema separaat op 1 A4 of A3 (in excel) aan te reiken?	Zie antwoord vraag 13.
30	Aanbestedingsleidraad, pag. 12	Wij zouden graag de open vraag "Duurzaamheid" opgerekt zien worden naar 3 pagina's, om zodoende alle initiatieven en acties duidelijk voor het beoordelingsteam te belichten?	Niet akkoord.
31	Aanbestedingsleidraad pag 13	Aanbestedingsleidraad pag 13. U geeft aan: Uw verkoopprijzen worden beoordeelt op preispel van 2022 (in januari). Deze inschrijving dienen wij 7 december in te dienen. Op dat moment zijn bij ons en denklijk ook bij de overige inschrijvers de prijzen van 2022 nog niet definitief bekend. Kunt u aangeven wat te doen in deze?	Zie antwoord vraag 22.
32	Aanbestedingsleidraad pag 13	U heeft het hier over de beoordeling van een fictieve inschrijfprijs. De producten in het prijzenblad zijn allemaal zonder werkelijke of fictieve aantallen, dus ongewogen. Het kantelbare whiteboard alleen weegt derhalve zwaarder dan alle overige producten bij elkaar, wat onzes inziens niet de bedoeling kan zijn. De volgende vier duurste producten (Dymo tape, Lamineerhoezen, Telmachine, USB 64 GB) wegen vervolgens ook nog voor ong. 40% t.o.v. alle overige producten samen. Misschien worden de whiteboardmarkers wel als meeste afgenomen, maar deze wegen nu nauwelijks mee in de methodiek. Wij vragen u om de werkelijke aantallen uit 2019 en 2020 toe te voegen aan het te beoordelen prijzenblad, om zodoende toch enigzins een representatief beeld te krijgen. Kunt u dit aanpassen?	Zie antwoord vraag 4.
33	Aanbestedingsleidraad pag 13.	Er is geen afname bijgevoegd van <u>alle</u> kantoorartikelen van 2019 en 2020 van <u>alle</u> deelnemers. (2019 was het laatste representatieve volledig jaar) De huidige leverancier heeft deze gegevens wel en is hierdoor strategisch enorm in het voordeel. Zij kunnen namelijk exact berekenen hoeveel en welke producten tegen welke waarde er naast de door u uitgevraagde assortiment zijn besteld en kunnen hierop hun pricing/opslagpercentage aanpassen. Deze informatie moet gewoon beschikbaar zijn conform eis 8, 9 en 10 uit de laatste aanbesteding van 28-11-2017. Dit in het kader van objectiviteit, transparantie, non discriminatie en proportionaliteit. Kunt u deze informatie aanreiken?	Wij hebben deze informatie voor u bijgevoegd ter informatie. Let wel: dit was een geheel andere uitvraag dan nu het geval is.
34	Aanbestedingsleidraad pag 13. en Bijlage 3 tab 1	U geeft aan (ook bij punt 4 van bijlage 3) dat het kortingpercentage zal leiden tot een fictief totaalbedrag. Dit gaat u verifiëren op de vrij toegankelijke websites van inschrijvers. Op de vrij toegankelijke website van de meeste aanbieders zijn geen bruto prijzen zichtbaar, en dus voor u ook niet te controleren. Prijzen worden pas zichtbaar na het aanmaken van een persoonlijk inlogaccount, en altijd klantspecifiek. Inschrijvers kunnen in het prijzenblad dus invullen wat ze willen. Kunt u aangeven hoe u hier mee omgaat? (Zie ook volgende vraag)	Zie antwoord vraag 1, de reden dat we de eis hebben opgenomen dat de webshop vrij toegankelijk dient te zijn is om transparantie te verkrijgen.

35	Aanbestedingsleidraad pag 13. en Bijlage 3 tab 1	U zou dus kunnen overwegen om een inlogcode aan te vragen en dan e.e.a te controleren. Ook dat gaat niet omdat inschrijvers u dan laten zien wat ze willen dat u ziet. De persoonlijke webshopomgeving wordt op maat gemaakt (ook de prijs). Kunt u aangeven hoe u e.e.a. objectief wenst te beoordelen en controleren?	Zie vorige antwoord. Wij wijken niet af van de eis om een publiek toegankelijke webshop, waarvoor dus geen inlog nodig is. Wij willen af van het gebrek aan transparantie in deze markt, wij zijn hier als klant niet mee geholpen.
36	Aanbestedingsleidraad pag 13. en Bijlage 3 tab 1	U geeft aan "Tijdens het beoordelen van de prijs zullen werkgroepleden een steekproef doen om de verkoopprijzen te verifiëren. Tevoren wordt een lijst opgesteld van de te checken artikelen met in te vullen verkoopprijzen (ex BTW, ex korting). De prijzen op deze site zijn leidend voor de prijscheck. Aanbestedende dienst verwacht dat de ingevulde prijzen bij de check gelijk zijn aan de prijzen in de vrij toegankelijke webshop. Dit zullen A merken zijn, omdat die 1 op 1 te vergelijken zijn. We zien wel graag uw gelijkwaardige alternatief hiervoor, zodat we ook die prijs kunnen checken. Eis 16 geeft aan dat de inschrijvers een vrij toegankelijke webshop dienen te hebben zodat de verkoopprijzen gecheckt kunnen worden op marktconformiteit. Beoordeelt in het prijsblad wordt op kortingspercentage met verificatie op fictieve inschrijfprijs voor A merken en voor gelijkwaardige alternatieven waar mogelijk. Uw verkoopprijzen worden beoordeelt op prijspeil van 2022 (in januari)." Het uitvragen van A-merken is in een EU-aanbesteding niet toegestaan. Inschrijver verwijst naar artikel 2.76 en 2.77 van de Aanbestedingswet 2012 waarin geregeld is dat inschrijver ten alle tijde een gelijkwaardig artikel mag aanbieden. U huidig prijzenblad is in strijd met bovengenoemd wetsartikel. Voor ons is de uitvraag zo geen probleem, maar we willen graag juridische duidelijkheid voor alle inschrijvers en vóór het indienen van deze inschrijving, en u behoeden voor een juridische procedure hierover achteraf. Kunt u hier op reageren?	Zie aangepast prijzenblad, ook voor de aangepaste omschrijving. Conform wetgeving.
37	Aanbestedingsleidraad pag 13	U geeft aan dat het aanbieden van negatieve tarieven niet reëel is. Tarieven zijn bijv., BTW, kortingen, of servicekosten. Een tarief is geen prijs. Wat verstaat u onder (negatieve) tarieven?	Een korting lager dan 0% is niet reeel.
38	Aanbestedingsleidraad pag 13	Kunt u aangeven of het toegestaan is om prijzen onder inkoopprijs aan te bieden en hoe u dat vervolgens gaat controleren? Wij adviseren u dat niet toe te staan. Geen enkele inschrijvers kan zijn dienstverlening garanderen en uitvoeren met een negatieve marge. Zij zullen dan via vele kanalen en mogelijkheden (bijv. stimuleren van verkoop uit het restassortiment, of het omzetten van artikelnummers en verpakkingseenheden) trachten andere producten tegen andere (lees hogere) prijzen en marges te verkopen om zodoende het contract toch tot een positief resultaat in hun voordeel om te buigen. Dit sluit niet aan bij uw doelstelling. Kunt u bevestigen dat het aanbieden van producten onder de inkoopprijs niet is toegestaan?	In deze uitvraag gaat het niet om het aanbieden van producten, maar wordt een kortingspercentage uitgevraagd, zie antwoord vraag 37.
39	Aanbestedingsleidraad pag 13	Inschrijver heeft ook postzegels in zijn catalogus staan. Hiervoor is het wettelijk niet toegestaan om andere prijzen te hanteren dan welke door de overheid zijn vastgesteld (omdat dit waardepapieren zijn). Verder zijn er artikelen waarop geen korting kan worden verleend. Denk bijv. aan snij-, lamineermachines, etc.Kunt u aangeven hoe we hier mee om dienen te gaan?	Postzegels zijn in de wet beschreven en daarom verwachten wij hier dus ook geen kortingspercentage voor te zien, dit betreffen wettelijke uitzonderingen. Deze wettelijke regels horen uiteraard bij de uitzonderingen.
40	Aanbestedingsleidraad pag 13	Wilt u bevestigen dat de afgegeven korting op de brutoprijslijst van toepassing is voor alle te leveren kantoorartikelen gedurende de samenwerking. Ook artikelen die bijv. niet in de hardcopy catalogus of digitale webshop staan van de inschrijver en de artikelen buiten het prijzenblad. Op dit moment zijn er aanbieders in de markt die werken met een catalogus met een zeer beperkt assortiment waardoor de overige artikelen buiten de contractuele afspraken kunnen vallen of dat hier onduidelijkheid over ontstaat. Om gelijk speelveld te creëren verzoekt inschrijver u expliciet op te nemen dat alle te leveren artikelen vallen onder de afgesproken kortingspercentages?	Correct, zoals beschreven in de leidraad dient het kortingspercentage het gehele assortiment kantoorartikelen te bevatten, via welk kanaal ook aangeboden (catalogus, webshop etc).

41	Bijlage 3. Tab 1 Prijsblad	Bij punt 3 benoemd u dat manipulatief inschrijven is niet is toegestaan. Kunt u aangeven middels een voorbeeld op de eerste 3 producten wat u verstaat onder manipulatief inschrijven?	Zonder een juridische definitie te willen geven, want een dergelijke samenwerking zoeken wij niet, is manipulatief inschrijven dat u welliswaar met uw inschrijving aan de eisen voldoet, maar uw inschrijving bewerkstelligt een resultaat dat niet is beoogd met de beoordelingssystematiek. Dat kan het geval zijn wanneer een inschrijving een vergelijking met andere inschrijvingen onmogelijk maakt en daardoor de mededinging belemmert om een voorbeeld te noemen. Een ander voorbeeld is wanneer u dermate hoge kortingen aanbiedt, dat u de kosten wel op een andere manier moet verhalen bij opdrachtgevers. Met de beoordelingssystematiek hebben wij uiteraard getracht om mogelijk manipulatief inschrijven tegen te gaan, anders hadden we deze systematiek niet toegepast.
42	Bijlage 3. Tab 1 Prijsblad	U vraagt een korting uit op het gehele assortiment. Deze zult u toch ergens moeten toetsen. Onze branche werkt al jaren niet meer met vaste bruto prijzen, of algemene prijzen. Prijslijsten wordt altijd op maat gemaakt. Kunt u aangeven waarom u toch voor deze methodiek kiest en niet voor de enige transparante, marktconforme methodiek die wij u in de uitgebreide marktverkenning hebben aangereikt?	Reden dat wij om een korting vragen is dat de lijst met artikelen die we kunnen uitvragen een beperking kent. Artikelen veranderen lopende het contract en dan zijn er uiteindelijk nog maar een paar artikelen met de prijscondities welke initieel contractueel zijn afgesproken. De opslagmethode is tijdens de marktconsultatie aan bod geweest, door u en andere partijen, en is tevens voor manipulatie vatbaar.
43	Bijlage 3. Tab 1 Prijsblad	Is het toegestaan om bijv. 0%, of 99% korting aan te bieden op het gehele assortiment?	Zie het antwoord op vraag 41, 99% korting op het gehele assortiment lijkt ons niet marktconform. Met 99% korting vragen wij ons af of u niet op een andere manier de kosten wil gaan verhalen bij opdrachtgevers, zie hiervoor het antwoord over manipulatief inschrijven op vraag 41.
44	Bijlage 3. Tab 1 Prijsblad	Kunt u aangeven hoe u de het kortingpercentage gaat wegen in het geheel?	Zie par. 4.2.2, kortingspercentage wordt meegenomen in de fictieve inschrijfsom.
45	Bijlage 3. Tab 2 artikelen voor prijscheck	We tellen 38 A-merken in het prijzenblad. Hiervoor kan een alternatief worden aangeboden in kolom 6, mits dit beschikbaar is. De leverancier welke juist van deze 38 artikelen de meeste huismerkartikelen heeft, gaat hier het laagste totaalbedrag scoren en dus de meeste punten halen. De overige inschrijvers moet hier dus een veel; duurder A merk aanbieden, of mogen zij deze kolom dan leeg laten als ze geen huismerk hebben van betreffend product?	Zie aangepaste omschrijvingen in het prijsblad.
46	Bijlage 3. Tab 2 artikelen voor prijscheck	U geeft aan dat we in de eerste gele kolom een gelijkwaardig alternatief mogen aanbieden (kolom2) . Kunt u dit bevestigen?	Correct, omschrijving en eenheid.
47	Bijlage 3. Tab 2 artikelen voor prijscheck	In kolom 1. staan de originele A-merk of huismerkproducten die u uitvraagt. In Kolom 5 vraag u de verkoopprijs van 1. Dienen we hier de prijs op geven van dit uitgevraagde A merk of Huismerk artikel, conform de eenheden die in kolom B van het prijsblad staan?	Correct, dit staat omschreven in de omschrijving in het prijsblad als eerste punt boven de tabel "De prijs dient omgerekend te worden naar de gevraagde verpakkingseenheid (kolom C bij zowel punt 6 als 7)."
48	Bijlage 3. Tab 2 artikelen voor prijscheck	Indien het antwooord op de vorige vraag "ja" is, kunt u dan aangeven wat inschrijvers dienen aan te bieden als zij dit A-merk of Huismerk product niet kunnen leveren? Niemand buiten Quantore en/of Office Depot kan nl. de Quantore en Office Depot artikelen leveren? Kunt u dit verduidelijken en aangeven wat hier wel en niet is toegestaan?	Zie hier antwoord vraag 9
49	Bijlage 3. Tab 1 Prijsblad	Op Excelregel 17 vraagt u PVC snelhechters van Leitz. In eis 1 verwijst u naar Bijlage 2, de milieucriteria die u heeft bijgevoegd waarin staat bij 1.1.1: " Het materiaal is geen polyvinylchloride (PVCs) Dit is tegenstrijdig met elkaar. Kunt u dit verduidelijken of een ander artikel selecteren in het prijsblad?	Zie antwoord vraag 7
50	Bijlage 3. Tab 2 artikelen voor prijscheck	In het prijsblad staan geen artikelnummers van de huidige leverancier. Kunt u een nieuw prijsblad aanreiken waar deze artikenummers in vermeld staan, zodat we zeker weten welk product u uitvraagt.	Is toegevoegd in het prijsblad.
51	Bijlage 3. Tab 2 artikelen voor prijscheck	Volgens onze informatie zijn de producten op Excel regel 7 en 10 identiek aan elkaar. Kunt u dit bevestigen of de verschillen tussen beide producten aangeven voor inschrijvers?	Verschil is dat de één kleur is en de ander blanco.
52	Bijlage 3. Tab 2 artikelen voor prijscheck	Op Excelregel 7 staan tabbladen 5-delig. Dit een set waar 5 tabbladen inzitten. In de verdere omschrijving noemt u een set van 50 stuks, en ook in de volgende kolom staat Set van 50. Kunt u e.e.a. aanpassen naar set van 5, zoals u dat ook heeft staan bij de Esselte tabbladen een stukje verder in het prijsblad ?	De set van 5 zitten met 50 sets in één pakket. Zie EAN code.
53	Bijlage 3. Tab 2 artikelen voor prijscheck	Op Excelregel 9 staat een USB stick van 16GB. Stel wij bieden u hier een USB aan van 32 GB of 64 GB, en delen de verkoopprijs door 2 of 4 (omgerekend naar capaciteit), is dit dan toegestaan? M.a.w. ook voor de overige producten is dermate "creatieve invulling" toegestaan?	Niet akkoord.
54	Bijlage 3. Tab 2 artikelen voor prijscheck	Op Excelregel 19 vraagt u een Geodriehoek. Deze gaan altijd per stuk. U vraagt hier 50 stuks. Kunt dit aanpassen naar een stuk, of dienen we hier een prijs van 50 stuks op te geven in de kolommen verkoopprijs.	EAN code aanhouden.

55	Bijlage 3. Tab 2 artikelen voor prijscheck	Op Excelregel 22 vraagt u PVC Showtassen van Leitz. In eis 1 verwijst u naar de milieucriteria die u heeft bijgevoegd, waarin staat staat bij 1.1.1: " Het materiaal is geen polyvinylchloride (PVCs) Dit is tegenstrijdig met elkaar. Kunt u dit verduidelijken of een ander artikel selecteren in het prijsblad?	Zie antwoord vraag 7.
56	Bijlage 3. Tab 2 artikelen voor prijscheck	Op Excelregel 24 vraagt u een Pritt stift. Deze gaan altijd per stuk. U vraag hier 24 stuks. Kunt dit aanpassen naar een stuk, of dienen we hier een prijs van 24 stuks op te geven in de kolommen verkoopprijs.	EAN code aanhouden.
57	Bijlage 3. Tab 2 artikelen voor prijscheck	Op Excelregel 25 vraagt u een set van 4 tekstmarkers. In de kolom ernaast vraagt u 5 pakken van 4 stuks. Kunt dit aanpassen naar een set van 4, of dienen we hier een prijs van 20 stuks (4x5) op te geven in de kolommen verkoopprijs?	EAN code aanhouden.
58	Bijlage 3. Tab 2 artikelen voor prijscheck	Op Excelregel 26 vraagt u Plakband Scotch 811. Deze gaan altijd per rol. U vraagt hier 12 stuks. Kunt dit aanpassen naar een stuk, of dienen we hier een prijs van 12 stuks op te geven in de kolommen verkoopprijs.	EAN code aanhouden.
59	Bijlage 3. Tab 2 artikelen voor prijscheck	Op Excelregel 27 vraagt u Brievenbakjes HAN. Deze gaan altijd per stuk. U vraagt hier 10 stuks. Kunt dit aanpassen naar een stuk, of dienen we hier een prijs van 10 stuks op te geven in de kolommen verkoopprijs.	EAN code aanhouden.
60	Bijlage 3. Tab 2 artikelen voor prijscheck	Op Excelregel 29 vraagt u NOBO reinigingsspray whiteboard 250 ml, vervolgens per stuk. Stel een inschrijver heeft deze in een inhoud van 175 ML, of bijv 300 ML. Hoe dienen ze dit dan qua prijs aan te reiken in dit prijsblad?	In de prijs omrekenen naar hetgeen vermeld in EAN code, gevraagde inhoudshoeveelheid.
61	Bijlage 3. Tab 2 artikelen voor prijscheck	Op Excelregel 30 vraagt u Post It Supersticky 127x76, 6 bloken van 90 vel. Dit is de standaard verpakking van dit product. In de volgende kolom geeft u aan 3 pakken. Kunt dit aanpassen naar een pak van 6, of dienen we hier een prijs van 3 pakken van 6 op te geven in de kolommen verkoopprijs.	EAN code aanhouden.
62	Bijlage 3. Tab 2 artikelen voor prijscheck	Op Excel regel 43 vraagt u Edding 300. Deze gaan altijd per stuk of in een doos van 10 , maar nooit in een set van 4. Kunt dit aanpassen naar een stuk, of dienen we hier een prijs van 4 stuks op te geven in de kolommen verkoopprijs.	EAN code aanhouden.
63	Bijlage 3. Tab 2 artikelen voor prijscheck	Op Excel regel 44 vraagt u Dymo D1 tape. Deze gaan altijd per stuk. Kunt dit aanpassen naar een stuk, of dienen we hier een prijs van 3 stuks op te geven in de kolommen verkoopprijs.	EAN code aanhouden.
64	Bijlage 3. Tab 2 artikelen voor prijscheck	Wij zien veel artikelen in het Prijsblad van Quantore uitgevraagd. Volgens onze informatie is de laatste aanbesteding gegund aan Staples. Is er geen verplichte winkelnering binnen deze overeenkomst ?	Er is geen verplichting aan de leverancier om bij een bepaalde groothandel of waar dan ook in te kopen.
65	Aanbestedingsleidraad 4.1, art. 17	Kunt u aangeven welke E-commerce oplossing en koppeling alle deelnemers hebben momenteel. Kunt u ook aangeven of dit een OCI koppeling of een EDI koppeling is?	Zie toegevoegd tabblad in het prijsblad, voor zover mogelijk compleet.
66	Bijlage 3	Kunt u mogelijke inschrijvers precies aangeven hoe u het prijsgedeelte gaat beoordelen en wegen? Artikelen onderling en het korting gedeelte t.o.v. elkaar in relatie tot de 40 punten?	Zie leidraad 4.2.2. prijs en de antwoorden in deze Nota.
67	Concept raamovereenkomst	Wij dienen deze aanbesteding in te dienen op 7 december 2021 met de prijzen uit 2021. (2022 is op dat moment nog niet bekend). U eis in de concept overeenkomst een prijsvastheid tot 1 jan 2024. Dit is onacceptabel gezien de huidige marktsituatie. Wij vragen u een prijsvastheid van maximaal 1 jaar en daarna een prijsindexatie conform index toe te staan/ Kunt u ons advies overnemen?	Zie antwoord vraag 18.
68	Aanbestedingleidraad 4.2, art 2	Door de op maat gemaakte prijslijsten in de branche werkt niemand met zichtbare Bruto prijzen en korting en zijn deze kortingen derhalve ook niet zichtbaar in de webshop. U ziet in de webshop enkel het netto bedrag van betreffend artikel. Kunt u aangeven of dit akkoord is?	Zie antwoord vraag 1. U kunt prima op maat gemaakte prijslijsten maken per klant, als er een publiek toegankelijke webshop is waar het ijkpunt de verkoopprijs is. De korting is dan op 'maat gemaakt'. Wij zien dus graag de bruto prijzen transparant, daarmee is uw suggestie niet akkoord.
69	Aanbestedingleidraad Pag 12 Implementatieplan	U vraagt in dit onderdeel om het implementatieplan <u>per onderwijsinstelling</u> , alsmede de KPI <u>per onderwijsinstelling</u> mee te nemen. Er zijn vele soorten E-Commerce traject per instelling die wij nu ook niet kunnen weten. Tevens is het onmogelijk om dit op 3 A4 voor alle 24 deelnemers helder te omschrijven. Kunt u toelichten wat u nu van ons verwacht?	U kunt mogelijk clusteren per bestelprocedure of per perceel (in plaats van per onderwijsinstelling bij laatstgenoemde). Betreft niet alleen e-commerce procedures. Hiermee verwachten we dat 3A4 wel voldoende zijn.

Nota van inlichtingen 2

Nummer	Document (& paragraaf,, wanneer het een eis/wens betreft ook betreffende nummer eis/wens vermelden)	Vraag	Antwoord gezamenlijke ROC's/AOC's:
70	Vraag 9	In de beantwoording van NVI vraag 9 geeft u aan dat de artikelen van Quantore en Office Depot niet van andere merken beschikbaar zijn en dat deze producten door alle partijen te leveren zijn. Vandaar dat deze zijn opgenomen onder A-merk. Inschrijver betwist het dat dit A-merk artikelen zijn. Conform de website van Quantore (https://www.quantore.com/cooperatie/onze-kracht/assortiment/quantore-private-label) en Office Depot (https://whyofficedepot.nl/Products-pages/GOS.php) zijn dit private label/huismerk artikelen en kunnen deze alleen geleverd worden door leden van Quantore of Office Depot. Overige inschrijvers kunnen artikelen van deze merken niet leveren. Conform uw antwoord moeten overige inschrijvers hier een, duurder, a-merk aanbieden. Hiermee zijn Quantore en Office Depot in het voordeel ten opzichte van de overige inschrijvers en is dit antwoord in strijd met het gelijkheidsbeginsel. Om toch een gelijk speelveld voor alle inschrijvers te creëren willen wij u vragen of alle inschrijvers voor deze 5 regels een huismerk alternatief aan mogen bieden in plaats van een A-merk.	Zie aangepast prijsblad.

71	Vraag 50	Naar aanleiding van NVI vraag 50 heeft u EAN codes toegevoegd aan Bijlage 3 Prijsblad. Uit controle van de EAN code op regel 23 blijkt dat de code niet overeenkomt met de omschrijving in kolom B. De EAN code verwijst naar Leitz showtas A5, terwijl in de omschrijving Leitz showtas A4 wordt gevraagd. Kunt u aangeven welk artikel inschrijvers hier aan moeten bieden en kunt u, om misverstanden te voorkomen, dit ook corrigeren op Bijlage 3 Prijsblad?	Zie aangepast prijsblad.
72	Vraag 50	Naar aanleiding van NVI vraag 50 heeft u EAN codes toegevoegd aan Bijlage 3 Prijsblad. Uit controle van de EAN code op regel 11 blijkt dat de code niet overeenkomt met de omschrijving in kolom B. De EAN code verwijst naar Blanco tabbladen, terwijl in de omschrijving numerieke tabbladen wordt gevraagd. Kunt u aangeven welk artikel inschrijvers hier aan moeten bieden en kunt u, om misverstanden te voorkomen, dit ook corrigeren op Bijlage 3 Prijsblad?	Zie aangepast prijsblad.
73	Vraag 50 en 6	Naar aanleiding van NVI vraag 50 heeft u EAN codes toegevoegd aan Bijlage 3 Prijsblad. Uit controle van de EAN code op regel 13 blijkt dat de code niet overeenkomt met de omschrijving in kolom B. De EAN code verwijst naar Presentatieringband 50mm, terwijl u in de beantwoording van NVI vraag 6 heeft aangegeven dat hier een Presentatieringband 30mm wordt gevraagd. Kunt u aangeven welk artikel inschrijvers hier aan moeten bieden en kunt u, om misverstanden te voorkomen, dit ook corrigeren op Bijlage 3 Prijsblad?	Zie aangepast prijsblad.
74	Vraag 50	Naar aanleiding van NVI vraag 50 heeft u EAN codes toegevoegd aan Bijlage 3 Prijsblad. Uit controle van de EAN codes blijken op regel 8, 10, 11, 17, 20, 23 25, 25, 26, 27, 31, 35, 43, 45, 48 en 49 blijkt de verpakkingseenheid van de EAN code niet overeen te komen met de verpakkingseenheid in kolom C van Bijlage 3 Prijsblad. Kunt u, om onduidelijkheden en misverstanden te voorkomen, de verpakkingseenheid in kolom C in lijn brengen met de verpakkingseenheid behorende bij de EAN code, zodat voor alle inschrijvers duidelijk is in welke eenheid zij de artikelen dienen aan te bieden? - regel 8: per set - regel 10: doos van 20 - regel 11: per set - regel 17: doos 10 stuks - regel 20: per stuk - regel 23: pak van 25 - regel 25: per stuk - regel 26: pak 4 stuks - regel 27: per stuk - regel 31: pak van 6 blokken - regel 35: 12 stuks - regel 43: per stuk - regel 45: doos 5 stuks - regel 48: doos van 10 - regel 49: 5 pak van 20 vel	Zie aangepast prijsblad.
75	Vraag 51	In de beantwoording van NVI vraag 51 geeft u aan dat de artikelen op regel 8 en 11 verschillend zijn. De EAN-codes in kolom A zijn echter identiek. Dit houdt in dat het identieke artikelen zijn, aangezien EAN codes uniek zijn. Kunt u bevestigen dat hier 2 keer hetzelfde artikel aangeboden dient te worden of kunt u op Bijlage 3 Prijsblad de juiste EAN-codes aangeven?	Zie aangepast prijsblad.
76	Vraag 12	In de beantwoording van NVI vraag 12 geeft u aan dat marktconform voor u staat voor een niet hogere of lagere prijs dan hetzelfde artikel bij een andere leverancier. In de markt bepaald iedere aanbieder zijn eigen prijzen, waardoor deze ver uit elkaar liggen. Bijvoorbeeld EAN: 5701216497053 (Prijsblad regel 13). Deze wordt op internet aangeboden voor prijzen die liggen tussen € 3,07 en € 9,71. Conform uw definitie zouden alle prijzen tussen deze 2 bedragen marktconform zijn. Kunt u dat bevestigen?	Wij bevestigen dit niet, marktconformiteit hangt af van het vergelijken van gelijkwaardig alternatieve producten (zo niet hetzelfde merk wanneer mogelijk) en de prijzen kunnen ook gedurende de jaren veranderen, de prijzen willen wij hiermee absoluut niet gaan vastleggen tussen deze twee uitersten. En ook niet voor alle producten. Zie verder het antwoord in de eerste nota waarbij we aangeven geen juridische definitie te willen geven.
77	Vraag 31	U schrijft dat het prijspeil wordt beoordeeld op het prijspeil van januari 2022. Inschrijvers dienen echter op 7 december 2021 de prijzen in te leveren op het prijzenblad. Op dat moment zijn de prijzen nog niet definitief. Ook externe factoren spelen een rol in de prijsopbouw, denk aan brandstofprijzen, inflatie, etc. Hierdoor kan het dus zo zijn, dat de prijzen in de webshop in januari 2022 afwijken van de prijzen die zijn opgegeven in het prijzenblad. Hoe gaat u hiermee om?	Deadline inschrijving is verplaatst naar 4 januari 2022, om tegemoet te komen aan het definitief stellen van de prijzen voor 2022.
78	Vraag 16	In de beantwoording van NVI vraag 16 geeft u aan dat eis 14 vervalt en dat u de prijzen volgt op de publiek toegankelijke webshop. Uit Bijlage 3 Prijsblad blijkt dat de meeste deelnemers aan dit contract bestellen via een EDI/OCI of punch out koppeling. In een koppeling wordt de uiteindelijke bestelling uit de webshop van inschrijver gehaald en afgerond in het bestelsysteem van de deelnemer. Indien het starten en afronden van een bestelling niet op dezelfde dag plaatsvindt, is het zeer aannemelijk dat u te maken krijgt met prijsverschillen, omdat de prijzen op de webshop slechts een momentopname zijn. Kunt u aangeven hoe u hiermee om gaat tijdens de contractperiode en wat u hierin verwacht van inschrijver?	U mag in open vraag 1 hierop ingaan. Wij willen niet op de stoel van de expert, u in dit geval, gaan zitten.

79	Diverse vragen	In de beantwoording van verschillende NVI vragen geeft u aan dat u van inschrijvers een publiek toegankelijke webshop vraagt om zo de verkoopprijzen transparant nu en gedurende het contract kunt checken op marktconformiteit. Het gegeven dat een prijs op een publiekelijk toegankelijke webshop staat, houdt niet automatisch in dat de prijs transparant en marktconform is. Een transparante prijs houdt in dat het in 1 oogopslag duidelijk is wat de prijs is die voor een artikel betaald moet worden en welke additionele kosten daar nog bij komen. Een prijs is marktconform als deze niet hoger of lager is dan de prijs van hetzelfde artikel bij een andere leverancier (NVI vraag 12). Voor zowel transparantie als marktconformiteit is het niet van belang dat de prijzen op een publiek toegankelijke webshop staan. Bovendien vraagt u in Open vraag 1 aan inschrijvers hoe zij borgen dat de prijzen transparant en marktconform zijn en hoe u dit kunt vergelijken. Uit de gestelde NVI vragen door meerdere inschrijvers blijkt dat het in de zakelijke markt zeer ongebruikelijk is dat inschrijvers beschikken over een publiek toegankelijke webshop inclusief prijzen. Dit mede omdat, afhankelijk van de opdrachtgever, verschillende prijsmodellen worden gehanteerd. Derhalve is de eis van een publiek toegankelijke webshop omwille van transparantie en marktconformiteit disproportioneel. Wij verzoeken u dan ook om de voorwaarde van een publiek toegankelijke webshop inclusief prijzen te laten vervallen. U kunt in plaats daarvan wel vragen om een online assortiment, zodat u de technische specificaties van artikelen kunt controleren, met daarnaast een bruto prijslijst van het volledige assortiment die u kunt controleren op marktconformiteit.	U geeft een definitie van een transparante bruto verkoopprijs aan. Voor ons is een transparante bruto verkoopprijs ook (onafhankelijk) verifieerbaar en te checken. Dit kunt u doen door een publiek toegankelijke webshop beschikbaar te stellen of een gelijkwaardig alternatief voor de publiek toegankelijke webshop aan te bieden (in het antwoord op open vraag 1 gaat u hier op in: het aantal pagina's mag hiermee van 2 naar 3 pagina's). Eén alternatief waarmee Opdrachtgever gehanteerde prijzen kan controleren op transparantie en marktconformiteit, deze eis blijft gehandhaafd. Let wel, wij zoeken een betrouwbare wijze om de bruto verkoopprijzen te controleren, enkel een inkoopfactuur (of meerdere inkoopfacturen) overleggen achten wij niet betrouwbaar, in de marktconsultatie is aangegeven dat dit voor fraude vatbaar is. Tevens geldt dit voor het overleggen van een webshop middels log in.
80	Vraag 36	In het antwoord op NVI vraag 36 geeft u aan dat Bijlage 3 Prijsblad is aangepast conform wetgeving. Op Bijlage 3 Prijsblad staat dat inschrijver in kolom D en E het opgegeven A-merk of een gelijkwaardig alternatief A-merk dient in te vullen. Deze bepaling is in strijd met artikel 2.76 lid 3 van de aanbestedingswet. Hierin staat namelijk dat het niet is toegestaan om een specifiek merk voor te schrijven, dan wel een merk op voorhand uit te sluiten. Door de bepaling op Bijlage 3 Prijsblad sluit u op voorhand alle niet a-merk artikelen uit. Dat is niet toegestaan. Wij willen u verzoeken om het aan inschrijvers toe te staan om in kolom D en E een gelijkwaardig alternatief aan te mogen bieden, ongeacht welk merk dit is. Kunt u dit bevestigen?	U mag al uw eigen A merk opgeven en daarnaast uw eigen gelijkwaardige alternatief, dit staat ook in het aangepaste prijsblad van Nota1 reeds al aangegeven.
81	Vraag 23	In de beantwoording van NVI vraag 23 geeft u aan dat inschrijver het antwoord mag geven dat inschrijver passend vindt bij de vraag en de doelstelling achter de vraag. Dit zal opdrachtgever beoordelen. Een van de voorwaarden die de aanbestedingswet aan een gunningscriterium stelt is dat het transparant moet zijn: gunningscriteria moeten zo geformuleerd worden dat alle redelijk geïnformeerde en normaal zorgvuldige inschrijvers in staat zijn de criteria op dezelfde manier uit te leggen (bron: Pianoo https://www.pianoo.nl/nl/sub-gunningscriteria-toepassing). Uit NVI vraag 23 blijkt dat Open Vraag 1 door inschrijvers op verschillende manieren geïnterpreteerd kan worden. Daaruit blijkt dat deze vraag, hoe zorgvuldig u deze ook heeft opgesteld, niet voldoende transparant is opgesteld. Bij deze willen wij u dan ook vragen om alsnog antwoord te geven op NVI vraag 23: Is de aanname correct dat u hier van Inschrijvers verwacht hoe zij borgen dat de aangeboden prijzen marktconform zijn en hoe deze tot stand zijn gekomen? Of dienen inschrijvers alleen te beschrijven hoe u de marktconformiteit van prijzen kunt checken gedurende het contract?	Beide door u gestelde onderdelen dient u in het antwoord op te nemen. We willen marktconforme prijzen, hoe toont u dat aan tijdens de gehele contractperiode? Daarnaast willen we dit kunnen controleren, u kunt aangeven hoe wij dit kunnen doen.
82	Vervolgvraag op vraag 1, 34, 68 NVI-1	Er zijn blijkbaar meerdere partijen die vragen stellen bij de eis van de publieke website. U geeft aan dat u op de hoogte bent dat er tenminste één potentiële inschrijver geen publiek toegankelijke webshop heeft. Wij hebben e.e.a. ook nagekeken. Zowel u huidige leverancier Staples, alsmede Office Depot, Lyreco en Quantore hebben alle vier geen publiek toegankelijke webshop. Kunt u aangeven wat nu te doen, want hierdoor sluit u bovenstaande partijen bij voorbaat uit van deze Europese Aanbesteding en is er geen marktwerking?	U kunt overwegen om op basis van deze klantvraag een publiek toegankelijke webshop aan te bieden, u bent hiermee niet uitgesloten. Zie ook antwoord vraag 79.
83	Vervolgvraag op vraag 1 NVI-1	Ook de prijzen op de publiek toegankelijke webshop, (als deze er al zijn) verminderd met het aangeboden kortingspercentage garanderen u geen zekerheid of objectief vergelijk. Bruto verkoopprijzen worden dagelijks aangepast al naar gelang de economisch situatie, veranderende inkooprijzen, etc. Ook zou een potentiële inschrijver er voor kunnen kiezen om enkel de producten die u uitvraagt, tijdelijk tijdens de beoordelingsfase te verlagen op hun website. Wij willen u nogmaals proberen te overtuigen dat enkel met een inkoop plus uitvraag over het gehele kantoorartikelenassortiment u, in de huidige marktsituatie tot een faire en marktconforme prijsmethodiek komt voor alle deelnemers. Nu en ook gedurende de gehele looptijd voor alle huidige artikelen, nieuwe producten. Kunt u alsnog ons voorstel opnieuw overwegen en hier op reageren?	Zie antwoord vraag 79. Het is juist de eis dat de publiek toegankelijke webshop (of gelijkwaardige alternatief hiervoor) gedurende het contract beschikbaar is, zodat een iedere organisatie zelf de verkoopprijzen kan (laten) checken. Het is dan niet te zeggen welke artikelen worden gecontroleerd.
84	Vervolgvraag op vraag 3 &4 NVI-1	U geeft aan dat er een alternatief A-merk mag worden aangeboden, en daarnaast een alternatief "buiten A merk". Indien een inschrijver hier geen "buiten A merk" heeft dient hij het (alternatief) A merk op te nemen in kolom K (verkoopprijs van 3). De inschrijver die voor dit zeer beperkte uitgevraagde assortiment nou net één of meer "buiten A merk" artikelen heeft, zal hier altijd als winnaar uit de bus komen. Dit zegt vervolgens ook helemaal niks over het volledige assortiment en de te betalen prijs van wat de ROC's gaan afnemen. Concreet. De partij met een Kantelbord van "buiten A merk" heeft hier altijd het laagste prijzenblad, mede omdat het ongewogen is en ongeacht of dit artikel wel of niet wordt afgenomen door de deelnemers. Dit kan onzes inzien nooit de bedoeling zijn van u. Kunt u hier op reageren?	Op het moment dat u geen huismerk heeft, moeten wij ook het A merk bestellen. Dit betekent dat wij dit ook zo tijdens de aanbesteding willen beoordelen. Dit beperkte assortiment is wel hetgeen wat wij aan grootste afzet hebben en aan "duurdere" artikelen hebben. Wij hebben alsnog de aantallen van de afzet van 2019 in het prijsblad gezet, zodat de juiste afspiegeling van de aantallen wordt gewogen. De totaalprijs voor beoordeling is hier ook op aangepast.

85	Vervolgvraag op vraag 9 NVI-1	Quantore is ook de naam van het huismerk (Private label) van Quantore. Quantore is een inkoopcoöperatie. Deze producten zijn door geen enkele andere potentiële inschrijver te leveren, enkel de bij Quantore aangesloten dealers. Landelijke potentiële inschrijvers kunnen dit (huis)merk dus niet aanbieden. Is het toegestaan om hier het huismerk (Private label) van inschrijver voor aan te bieden en dit in beide kolommen op te nemen ?	Zie antwoord vraag 70.
86	Vervolgvraag op vraag 12 NVI-1	Kunt u aangeven hoe u dit gaat controleren en borgen? Kunt u ook aangeven wat de consequentie is als inschrijvers aangeven dat ze marktconform zijn, maar als na gunning blijkt dat dit niet zo is?	Wij willen graag lezen in uw antwoord op open vraag 1 wat u aangeeft t.a.v. het controleren van de marktconformiteit van de prijzen en hoe wij dit kunnen doen. Wanneer blijkt dat de gegunde partij tijdens het contract niet marktconform is: Iedere individuele onderwijsinstelling kan dan besluiten het contract niet te verlengen en zal kijken naar de consequenties, dit is niet op voorhand aan te geven.
87	Vervolgvraag op vraag 21 NVI-1	Er zijn over dit gegeven meerdere vragen gesteld. Door dit zo te stellen zullen de meeste overige inschrijvers geen inschrijving kunnen doen, omdat dit technisch niet mogelijk is. Kunt u deze eis heroverwegen? Kunt u ook aangeven wat als blijkt dat er door deze, of ander eis maar een of misschien wel geen inschrijving komt?	Het is technisch mogelijk in een webshop om een verkoopprijs, korting en verkoopprijs-korting te zien. Als er 1 inschrijving komt, dan beoordelen wij deze inschrijving conform hetgeen gesteld in de leidraad. Wij kunnen niet aangeven wat er gebeurt als er geen inschrijving komt: dat zal dan moeten worden bekeken.
88	Vervolgvraag op vraag 28 NVI-1	Begrijpen wij het goed dat indien wij voor 1. marktconforme prijs, een identiek antwoord voor alle percelen geven, dat wij voor bijv. Perceel 1, 2/4 van het maximaal te behalen punten scoren en hier mee zouden kunnen winnen, en dat dit identieke antwoord bij bijv. perceel 3, 1/4 van het maximaal te behalen aantal punten scoort (omdat het door andere beoordelaars word beoordeeld) en inschrijver dan voor één of meerdere percelen kan worden uitgesloten?	Alle percelen wordt door dezelfde mensen in het beoordelingsteam beoordeeld (daarnaast nog ad hoc rollen) per perceel. Als u als antwoord op open vraag 1 geen onderscheid maakt tussen percelen in uw antwoord, kan dit per perceel leiden tot een andere score, omdat uw antwoord beter bij een perceel zou kunnen passen dan bij een ander perceel.
89	Vervolgvraag op vraag 28 NVI-1	Aansluitend op de vorige vraag, kunt u dan ook aangeven wat u doet als u maar een inschrijving krijgt, en deze bijv. op twee percelen geen voldoende scoort op onderdeel1?	Dan vindt er voor de percelen waar geen voldoende wordt gescoord op open vraag 1 geen gunning plaats.
90	Vervolgvraag op vraag 22 & 31 NVI-1	U antwoord is ons niet geheel duidelijk. Kunt u aangeven wat wij in het prijzenblad dienen op te geven als op 7 december 2021 (indiening aanbesteding) de bruto verkoopprijzen 2022 nog niet helemaal of definitief bekend zijn? Betekent dit dan ook dat deze inschrijver niet zou kunnen inschrijven?	Zie vraag en antwoord 77.
91	Vervolgvraag op vraag 33 NVI-1	Wij hebben deze documenten niet aangetroffen in Tendersnet. Kunt u deze alsnog aanreiken?	Zie bijlage. Van de twee nieuwe deelnemende ROC's zijn er geen historische gegevens bekend.
92	Vervolgvraag op vraag 48 NVI-1	Kunt u aangeven of het toegestaan is om een dermate korting aan te bieden dat het bewuste artikel onder de inkoopprijs wordt aangeboden?	Dit is niet onze bedoeling dat u onder kostprijs gaat aanbieden, Dus daarom spreken wij van het aanbieden van reële tarieven.
93	Vervolgvraag op vraag 42 NVI-1	U geeft aan dat een inkoop plus methodiek vatbaar is voor manipulatie. Wij zijn er van overtuigd, en onze klanten beamen dat ook, dat het tegenovergestelde waar is en enkel met een verifieerbare inkoopfactuur er maximale controle en transparantie is, en er nooit sprake is van enige manipulatie. Geen enkele leverancier zal zijn of haar facturen manipuleren voor de ROC's. In 2018 waren er 30 deelnemers en nu nog maar 24. U heeft toen aangeven in de Leidraad en de NVI dat de jaaromzet maximaal €500.000,- zou gaan bedragen (kernassortiment en restassortiment samen). De afname totaal bedroeg toen meer dan 4.600 verschillende producten. Nu blijkt dat de omzet meer dan 2 x zo hoog is. Al onze klanten laten een sterke daling van de omzet kantoorartikelen zien ook in de onderwijswereld, enkel u laat een tegenovergesteld beeld zien, wat ons vermoeden bevestigt dat de huidige prijsmethodiek (netto prijs en korting) achterhaald is en u geen enkele transparantie en marktconformiteit heeft in deze. Dit omdat er geen vaste prijzen meer bestaan. In het kwalitatieve onderdeel kunt u de inschrijvers gewoon helder en duidelijk laten omschrijven hoe zij dit proces borgen, en wat voor u leidt naar maximale transparantie en er geen manipulatieve inschrijving mogelijk is. In de marktverkenning hebben we ook heel duidelijk aangegeven dat er maar één prijsmethodiek is voor dit soort uitvragen met meerdere deelnemers, en dat is met een inkoop plus methodiek. Korting zegt natuurlijk helemaal niets over de prijs die u de gehele looptijd gaat betalen. Alle grote landelijke succesvolle aanbestedingen hebben een inkoop plus methodiek, en zijn daar allemaal maximaal tevreden over. Denk hierbij aan alle Acc. Ziekenhuizen in Nederland, vele overige ziekenhuizen, nagenoeg alle Universiteiten, een groot aantal Hogescholen, ongeveer 80 gemeentes in Nederland, Politie, etc. Deze zijn niet allemaal klant bij ons, maar wel allemaal tevreden over de uitvraag en de huidige prijsmethodiek, transparantie en dalende omzet. Wij adviseren u nogmaals om de prijsmethodiek om te zetten naar een inkoop plus methodiek? Wij hebben in de marktverkenning precies aangegeven hoe u dit veilig, transparant en marktconform kunt doen.	Wij hebben vernomen tijdens marktconsultatie dat er een risico bestaat dat de inkoopfacturen bewerkt worden of dubbel opgevraagd bij de toeleverancier, waarbij er een niet kloppende inkoopfactuur ter controle bij de aanbestedende dienst kan komen te liggen. Dat is de reden dat wij ook niet kiezen voor de inkoopplus methodiek. De vorige prijsmethodiek van het contract is inderdaad achterhaald, daarom zetten wij deze niet in tijdens deze aanbesteding. Opdrachtgever blijft herhalen dat zij op eerlijke en transparante wijze zaken wil doen, voor beide partijen. Zie ook antwoord 79.