

**Dit bestand bevat nota van inlichtingen d.d. 3 juli 2026 voor de Europees openbare aanbesteding
Kantoorartikelen iHub**

Deze aanbesteding omvat één vragenronde. Het is derhalve niet meer mogelijk vragen te stellen.

Indien inschrijver meent dat de aanbestedingsdocumenten onduidelijkheden en/of tegenstrijdigheden bevatten, dan wel de geschiktheidseisen, het programma van eisen of de gunningscriteria onduidelijk of ongeoorloofd zijn, dan wel de wijze van beoordelen onduidelijk is, dan wel de aanbestedingsdocumenten geheel of ten dele strijdig zouden zijn met het recht, dan dient de potentiële inschrijver zijn bezwaren uiterlijk 5 kalenderdagen na verzending van deze nota van Inlichtingen, schriftelijk en gemotiveerd aan de aanbestedende dienst uiteen te zetten, bij gebreke waarvan ieder recht om tegen de inhoud van de aanbestedingsdocumenten te ageren vervalst.

Vraag	Document	Pagina	Paragraaf/artikel	Vraag	Motivatíe vraag	Antwoord
1	Algemeen	nvt	nvt	Op dit moment maakt een wachtkamerovereenkomst geen onderdeel uit van deze aanbestedingsprocedure. Wij adviseren u om alsnog een dergelijke overeenkomst op te nemen.	Hiermee creëert u de mogelijkheid om, in het geval de winnende inschrijver onverhoopt niet aan zijn verplichtingen voldoet, snel over te schakelen naar de nummer twee. Dit voorkomt dat u een nieuwe aanbestedingsprocedure moet starten, hetgeen onnodige vertraging, extra werk en kosten met zich mee kan brengen. Wij vernemen graag of u bereid bent ons advies hierin te volgen.	De aanbesteding is gericht op het sluiten van een overeenkomst met één opdrachtnemer, zoals opgenomen in de Offerteaanvraag. Gelet op de aard en omvang van de opdracht, alsmede het verwachte aantal inschrijvingen, acht iHub het niet proportioneel om daarnaast een wachtkamerovereenkomst af te sluiten met een andere partij. iHub handhaaft de keuze om geen wachtkamerovereenkomst op te nemen.
2	Algemeen	nvt	nvt	Inschrijver constateert dat in de aanbestedingsdocumenten geen volledig afnameoverzicht is bijgevoegd van alle kantoorartikelen over het afgelopen jaar, uitgesplitst per locatie. De huidige leverancier beschikt over deze gegevens en heeft daardoor een strategisch voordeel bij het opstellen van zijn inschrijving. Op basis van deze informatie kan enkel de zittende partij exact bepalen hoeveel producten en tegen welke waarde er zijn afgenomen als zijnde A-merk, Huismerk en Duurzaam prodct. Daarmee kan uitsluitend de huidige leverancier zijn prijsstelling en opslagpercentages hier optimaal op afstemmen.	Wij verzoeken u dan ook om deze historische afnamegegevens alsnog aan te reiken. Het beschikbaar stellen van deze informatie achten wij essentieel voor het borgen van een gelijk speelveld en in lijn met de aanbestedingsbeginselen van objectiviteit, transparantie, non-discriminatie en proportionaliteit.	Zie voor deze informatie Aanvullende bijlage afname producten iHub 2025. In tabblad Bestellingen 2025, staan de afnames per locatie.
3	Algemeen	nvt	nvt	U geeft aan te streven naar het verlagen van de totale kosten voor de levering van kantoorartikelen. Om voor de (klant) een zo scherp mogelijke aanbieding te kunnen doen, ontvangen wij graag aanvullende informatie over het volgende: De gemiddelde orderwaarde per bestelling in kalenderjaar 2024, het aantal bestellingen in kalenderjaar 2025, en het aantal orders lager dan € 30,- en € 50,-	Dit is essentiële informatie voor het bepalen van de opslagen.	1. iHub kan geen geanonimiseerde informatie van kalenderjaar 2024 overleggen. Partijen kunnen ervanuit gaan dat het aantal bestellingen in 2024 in lijn is met de aantallen uit 2025, welke staan in Aanvullende bijlage afname producten iHub 2025. 2. Voor het aantal bestellingen in kalenderjaar 2025 levert iHub Aanvullende bijlage afname producten iHub 2025 aan. Deze staan in tabblad Bestellingen 2025. 3. iHub maakt uit de historische gegevens op dat er geen orders onder de €50,- zijn geplaatst, zowel exclusief als inclusief BTW.
4	Offerteaanvraag	9	2.3 Planning	In de huidige planning lijkt geen ruimte te zijn opgenomen voor het stellen van eventuele vervolgvragen naar aanleiding van de Nota van Inlichtingen.	Kunt u aangeven op welke wijze u hiermee omgaat, indien de beantwoording van vragen uit de NVI aanleiding geeft tot het stellen van nadere vragen? Wordt in dat geval de planning aangepast, en zo ja, op welke wijze?	Gelet op het aantal en de aard van de gestelde vragen, acht iHub het op dit moment niet noodzakelijk om een tweede Nota van inlichtingen in te passen. De planning zoals opgenomen in de Offerteaanvraag blijft derhalve ongewijzigd. Indien iHub van oordeel is dat nadere verduidelijking van de aanbestedingsstukken noodzakelijk is, behoudt iHub zich het recht om aanvullend een Nota van inlichtingen in te passen. In dat geval wordt dit via TenderNed gecommuniceerd.
5	Offerteaanvraag	11	2.6 Indiening	Kunt u ons een proces verbaal van opening aanreiken met de ingeschreven partijen na opening van de kluis?		iHub gaat hiermee akkoord en zal na opening van de kluis een proces verbaal van opening delen met de ingeschreven partijen.
6	Offerteaanvraag	12	2.6 Indiening	Wij hebben in de aanbestedingsstukken geen verwijzing aangetroffen naar de eis omtrent ISO 27001-certificering. Deze internationale norm voor informatiebeveiligingsmanagementsystemen (ISMS) vormt de wereldwijd erkende standaard voor het beheersen van informatiebeveiligingsrisico's en het waarborgen van de vertrouwelijkheid, integriteit en beschikbaarheid van gegevens. Gezien de aard van de dienstverlening en het potentiële gebruik van (gevoelige) bedrijfsinformatie achten wij het van groot belang dat opdrachtnemers aantoonbaar voldoen aan deze norm. Wij adviseren u derhalve om in het Programma van Eisen (PvE) de volgende bepaling op te nemen: "De inschrijver dient te beschikken over een geldig ISO 27001-certificaat of een gelijkwaardig certificaat dat is afgegeven en ondertekend door een erkend en geaccrediteerd certificeringsinstituut binnen de Europese Unie."	Hiermee wordt voorkomen dat inschrijvers een zelf opgesteld document indienen ter onderbouwing van informatiebeveiliging ("de slager die zijn eigen vlees keurt"), hetgeen de objectiviteit en betrouwbaarheid van de aanbesteding ten goede komt. Wij verzoeken u vriendelijk ons advies over te nemen en deze eis op te nemen in het PvE, zodat de informatiebeveiliging en het gelijke speelveld tussen inschrijvers beter worden geborgd.	Dank voor uw suggestie. Echter acht iHub de gestelde eisen, waaronder de vereiste certificeringen ISO 9001 en ISO 14001, passend en proportioneel voor de aard en omvang van de opdracht. Aanvullende certificeringen worden derhalve niet opgenomen.
7	Offerteaanvraag	20	3.3	Stel dat een groothandel zelfstandig inschrijft en dat tevens een lid van deze groothandel eveneens een eigen inschrijving indient. Indien de groothandel de aanbesteding gegund krijgt, is het dan toegestaan dat het lid dat ook heeft ingeschreven – of een ander lid van dezelfde groothandel – namens de groothandel de dienstverlening gaat uitvoeren?	Kunt u aangeven of dit conform de aanbestedingsvoorwaarden is en aan welke voorwaarden dit eventueel moet voldoen?	Indien wordt ingeschreven als combinatie of indien een inschrijver zich beroept op de draagkracht van een derde, dient dit bij inschrijving kenbaar te worden gemaakt. Een partij kan slechts éénmaal betrokken zijn bij een inschrijving: het is derhalve niet toegestaan om gelijktijdig op te treden als zelfstandig inschrijver, als deelnemer in een combinatie en/of als derde waarop door een andere inschrijver een beroep wordt gedaan.
8	Offerteaanvraag	25	Artikel 4.2	Opdrachtnemer onderschrijft het belang van social return en is bereid invulling te geven aan de gestelde SROI-verplichting. In de Leidraad is echter opgenomen dat bij het niet volledig voldoen aan de social return verplichting een boete van 125% van het ingevulde bedrag wordt opgelegd. Opdrachtnemer acht deze sanctie niet proportioneel, mede gelet op het feit dat de social return verplichting reeds kan worden afgekocht en de aard en omvang van de onderhavige opdracht. Daarnaast kunnen omstandigheden buiten de invloedssfeer van opdrachtnemer ertoe leiden dat de beoogde invulling van de SROI-verplichting niet volledig gerealiseerd kan worden. Is aanbestedende dienst bereid de boetebepaling te laten vervallen, dan wel te beperken tot het niet ingevulde deel van de social return verplichting zonder de opslag van 25%?	De voorgestelde sanctie wordt als disproportioneel beschouwd in verhouding tot de aard van de verplichting en de beperkte beïnvloedbaarheid van de daadwerkelijke invulling.	iHub gaat hiermee deels akkoord. De boetebepaling met betrekking tot de Social Return-verplichting wordt aangepast in die zin dat een eventuele boete wordt beperkt tot het niet ingevulde deel van de Social Return-verplichting. De eerder opgenomen opslag van 25% komt hiermee te vervallen.
9	Bijlage B - Programma van Eisen	1	Eis 1.4	In paragraaf 1.4 van het PvE is opgenomen dat de af te sluiten raamovereenkomst ingaat op 1 augustus 2026 en dat Opdrachtnemer vanaf die datum de dienstverlening dient uit te voeren. In de Leidraad staat echter vermeld dat de inwerkingtreding van de raamovereenkomst is gepland op 9 oktober 2026. Opdrachtnemer constateert dat deze data niet met elkaar overeenkomen. Kan aanbestedende dienst bevestigen dat de in de Leidraad genoemde datum van 9 oktober 2026 leidend is en het PvE hierop aanpassen?	In de aanbestedingsstukken worden tegenstrijdige ingangsdata genoemd. Verduidelijking is noodzakelijk om een correcte planning en uitvoering van de opdracht mogelijk te maken.	iHub bevestigt dat de ingangsdatum van 9 oktober 2026 leidend is.
10	Bijlage B - Programma van Eisen	3	Eis 3.8	Opdrachtnemer begrijpt het belang van tijdige levering en zal de besteller zo spoedig mogelijk informeren indien een levering onverhoopt niet binnen de overeengekomen termijn kan plaatsvinden. Gezien de beperkte waarde van de afzonderlijke producten, het niet-strategische karakter van de opdracht en de beperkte marges binnen de overeenkomst, acht Opdrachtnemer een boete van € 100 per leveringsoverschrijding niet proportioneel. In de uitzonderlijke gevallen waarin een levering niet tijdig kan plaatsvinden, zal Opdrachtnemer zich inspannen om de betreffende producten op de eerstvolgende werkdag alsnog te leveren. Is aanbestedende dienst bereid de boeteclausule te laten vervallen, dan wel uitsluitend toe te passen indien sprake is van herhaaldelijke of verwijzbare overschrijdingen van de leveringstermijn?	De voorgestelde boete wordt als disproportioneel beschouwd in verhouding tot de opdrachtwaarde, de beperkte marges en het risico op incidentele vertragingen door externe omstandigheden.	iHub past de bepaling aan, de boetebepaling treedt pas in werking nadat de opdrachtnemer in één kalenderjaar drie keer niet aan de overeengekomen leveringstermijn heeft voldaan. Vanaf de vierde keer dat niet wordt voldaan aan de leveringstermijn, treedt de boetepaling in werking.
11	Bijlage B - Programma van Eisen + Bijlage F - Prijsinvulformulier	nvt	nvt	Inschrijver verzoekt de aanbestedende dienst de in Bijlage F voorgeschreven prijsmethodiek te heroverwegen en de verplichting tot het overleggen van inkoopfacturen te laten vervallen. De gevraagde inkoopplus-systeematiek vereist dat Inschrijver inzicht verstrekt in vertrouwelijke inkoopinformatie, waaronder inkooprijzen, leveranciersafspraken, inkoopvolumes en commerciële voorwaarden. Deze informatie vormt een essentieel onderdeel van de concurrentiepositie van Inschrijver en is het resultaat van langdurige commerciële onderhandelingen en strategische samenwerkingen met leveranciers. Het delen hiervan leidt tot een disproportionele inbreuk op de commerciële bedrijfsvoering en gaat verder dan noodzakelijk is voor een objectieve beoordeling van inschrijvingen. Daarnaast is de gevraagde informatie slechts beperkt geschikt als basis voor een duurzame prijsvergelijking. Inkooprijzen wijzigen gedurende de contractperiode regelmatig als gevolg van marktomstandigheden, beschikbaarheid, valutaontwikkelingen, grondstofrijzen en gewijzigde leveranciersafspraken. Hierdoor biedt een beoordeling op basis van inkoopfacturen slechts een momentopname en geen stabiele grondslag voor prijsbeoordeling gedurende de looptijd van de overeenkomst. Bovendien brengt deze methodiek aanzienlijke administratieve lasten met zich mee voor zowel de aanbestedende dienst als de inschrijvers. Voorts acht Inschrijver het risico aanwezig dat de gekozen systematiek een negatieve invloed heeft op de mededinging. Niet alle marktpartijen zijn bereid of in staat om bedrijfskritische inkoopinformatie te delen. Hierdoor kan deelname aan de aanbesteding worden ontmoedigd, hetgeen kan leiden tot een beperking van het aantal inschrijvingen en daarmee van de concurrentie. Dit staat naar de mening van Inschrijver op gespannen voet met het uitgangspunt van een open, transparante en concurrerende aanbestedingsprocedure. Voor Inschrijver geldt bovendien dat de verplichting tot het verstrekken van inkoopfacturen een wezenlijke belemmering vormt voor deelname aan deze aanbesteding. Indien de huidige prijsmethodiek ongewijzigd blijft en de verplichting tot het overleggen van inkoopfacturen wordt gehandhaafd, ziet Inschrijver zich genoodzaakt af te zien van deelname aan de aanbestedingsprocedure. Als alternatief stelt Inschrijver een systeem van gedifferentieerde kortingspercentages voor, gebaseerd op marktconforme online verkoopprijzen. Hierbij wordt per productcategorie een passend kortingspercentage toegepast op basis van de margestructuur van de betreffende artikelen. Deze methodiek waarborgt marktconforme prijzen gedurende de gehele contractperiode, voorkomt levering onder kostprijs en biedt tegelijkertijd transparantie voor de aanbestedende dienst. Ter verificatie kan Inschrijver bij inschrijving desgewenst een volledige catalogus beschikbaar stellen waarin per artikel de marktconforme online verkoopprijs, het toegepaste kortingspercentage en de resulterende netto prijs inzichtelijk zijn gemaakt. De gehanteerde referentieprijzen zijn publiek toegankelijk en daardoor eenvoudig controleerbaar, zonder dat inzage in vertrouwelijke inkoopinformatie noodzakelijk is. Gelet op het voorgaande verzoekt Inschrijver de aanbestedende dienst de verplichting tot het overleggen van inkoopfacturen te laten vervallen en Bijlage F overeenkomstig aan te passen. Is de aanbestedende dienst hiertoe bereid?	De verplichting tot het overleggen van inkoopfacturen vereist het delen van concurrentiegevoelige bedrijfsinformatie en wordt daarom als disproportioneel beschouwd. Bovendien biedt de methodiek, vanwege fluctuerende inkooprijzen, geen duurzame basis voor prijsvergelijking gedurende de contractperiode.	Niet akkoord. iHub is niet bereid de voorgeschreven prijsmethodiek aan te passen en de verplichting tot het op verzoek overleggen van inkoopfacturen te laten vervallen. iHub heeft bewust gekozen voor een inkoop plus systematiek, waarbij inschrijvers per productcategorie een opslagpercentage hanteren op de inkooprijzen. Deze systematiek sluit aan bij het doel van de opdracht om gedurende de looptijd te beschikken over transparante en controleerbare prijzen, en vormt de basis voor een objectieve en onderling vergelijkbare beoordeling. Binnen het gekozen model is inzicht in de onderliggende inkooprijzen noodzakelijk om te kunnen verifiëren of inschrijvers het opgegeven opslagpercentage daadwerkelijk toepassen. De verplichting tot het overleggen van inkoopfacturen is uitsluitend op verzoek van opdrachtgever en ten behoeve van verificatie (zie eis 6.4 PvE). Het gaat hierbij niet om een structurele eis die geldt voor het gehele assortiment. De eis betreft enkel tweemaal per jaar 20 geselecteerde artikelen. Bovendien geldt dit uitsluitend tijdens de looptijd van de overeenkomst voor de toekomstige opdrachtnemer en niet bij inschrijving voor alle inschrijvers. De opdrachtgever behandelt alle ontvangen informatie vertrouwelijk. De verplichting tot het op verzoek overleggen van inkoopfacturen is dus beperkt. Daarmee gaat de systematiek niet verder dan noodzakelijk en raakt het niet het uitgangspunt van een open, transparante en concurrerende aanbestedingsprocedure.
12	Bijlage F - Prijsinvulformulier	nvt	nvt	U geeft aan dat in deze aanbesteding wordt gewerkt met een inkoopplus-opslagmethodiek. Wij vragen ons af op welke wijze u zult controleren of er daadwerkelijk met de opgegeven inkooprijzen wordt gewerkt. Ter verduidelijking: Partij X fungeert als groothandel en verzorgt inkoop en distributie van kantoorartikelen voor haar leden en dochterondernemingen, oftewel binnen een coöperatieve structuur. Een aangesloten zelfstandige kantooravhandelaar koopt in bij deze groothandel, maar hanteert een andere inkoopprijs dan een inschrijver die rechtstreeks inkoop. Hierbij zijn mogelijk logistieke en andere kosten reeds verwerkt in de inkoopprijs die de groothandel rekent aan haar leden. Voorbeeld ter illustratie: Inschrijver 1 koopt een Leitz order rechtstreeks bij Leitz in voor € 1,00 en hanteert een opslagpercentage van 35%, waardoor de verkoopprijs aan u € 1,35 bedraagt. Inschrijver 2 koopt dezelfde Leitz order in bij een coöperatie of moederholding. Zij hebben deze ingekocht voor € 1,03 en verkoopt deze aan haar lid met 26% opslag voor € 1,30. Vervolgens hanteert zij zelf voor de aanbesteding een opslagpercentage van slechts 15%, waardoor zij de order aanbiedt voor € 1,50 aan u.	Hierdoor kan het voorkomen dat inschrijver 2 een zeer laag opslagpercentage presenteert, terwijl u uiteindelijk gedurende de looptijd substantieel meer betaalt voor dezelfde producten, dat gezamenlijk een opslagpercentage van bijna 50% genereert. Gezien deze praktijk vraagt inschrijver u expliciet te controleren op basis van inkoopfacturen van de rechtstreekse leverancier en/of fabrikant. Kunt u aangeven hoe u hiermee omgaat, wat wel en niet is toegestaan binnen deze aanbesteding en op welke wijze u de controle op inkooprijzen zult vormgeven? Zoals eerder aangegeven, komt de geschetste situatie (helaas) in de praktijk voor. Daarom willen wij graag duidelijkheid over wat binnen deze aanbesteding wel en niet is toegestaan. In de situatie van inschrijver 2 fungeert de coöperatie als directe toeleverancier. Op basis hiervan zou volgens ons de controle zich enkel richten op de inkoopfactuur van deze directe toeleverancier, zonder dat wordt gekeken naar de oorsprong van die inkooprijzen. Kunt u bevestigen of deze interpretatie klopt? Daarnaast verzoeken wij u om aan te geven hoe u deze situatie beoordeelt en welke voorwaarden en beperkingen u stelt met betrekking tot het hanteren van inkooprijzen binnen een dergelijke coöperatie- of distributiestructuur. Graag ontvangen wij uw reactie op wat binnen deze context wel en niet is toegestaan.	De aanbestedende dienst controleert de juiste toepassing van de inkoop plus systematiek door middel van structurele en contractueel geborgde verificatie van de onderliggende inkooprijzen (zie eis 6.4 PvE). Daarnaast is de constructie van inschrijver 2 die u in uw voorbeeld aanhaalt niet toegestaan (zie eis 6.5 PvE).
13	Bijlage K - Locatieoverzicht iHub	nvt	nvt	Is er verplichte deelname aan dit contract de gehele looptijd van alle locaties?	Hierop dient inschrijver zijn strategie en pricing te bepalen?	iHub verwijst naar de Offerteaanvraag en Bijlage K - Locatieoverzicht iHub, waarin is opgenomen welke locaties gebruik maken van de overeenkomst. Zoals opgenomen in de Offerteaanvraag kunnen aan de versterkte raming geen rechten worden ontleend. Er wordt geen (minimale) afzet en/of omzet gegarandeerd deelname aan de overeenkomst vindt plaats conform hetgeen daaromtrent in de aanbestedingsstukken is bepaald.