

<i>nummer</i>	<i>Naam document</i>	<i>Hoofdstuk/paragraaf/bijlage</i>	<i>pagina</i>	<i>vraag (incl. evt. Tekstsuggestie)</i>	<i>Antwoord</i>
1	Nvi 19-12-2013	Antwoord 26	2	Er is nog onduidelijkheid bij inschrijver naar aanleiding van uw antwoord op vraag 26. Klopt het dat de aanbestedende dienst een overmachtssituatie bij een aannemer van inschrijver per definitie niet als overmacht ziet? Indien het geval het antwoord hierop bevestigend is, betekent dit dan dat vorstverlet of andere overmachtssituaties zoals het niet tijdig verkrijgen van een vergunning bij onze aannemer geen overmacht opleveren, terwijl dit doorgaans wel als overmacht wordt gekwalificeerd?	<p>Dat is correct. In dit geval erkent de Opdrachtgever dat een nuancering ten aanzien van vorstverlet en de vergunningsaanvraag op zijn plaats is. Daarom worden de volgende wijzigingen doorgevoerd:</p> <p>In de raamovereenkomst zal de volgende aanvulling worden opgenomen: Het niet tijdig verkrijgen van een vergunning wordt als overmacht gezien, mits deze vertraging niet te wijten is aan het niet tijdig indienen van een vergunningsaanvraag door Inschrijver of zijn toeleveranciers, bij de vergunningverstrekker.</p> <p>In de raamovereenkomst zal de volgende aanvulling worden opgenomen: bij vorstverlet is sprake van een overmachtssituatie.</p>
2	Nvi 19-12-2013	Antwoord 28	2	Er is nog onduidelijkheid bij inschrijver naar aanleiding van uw antwoord op vraag 28: U hebt het voorstel van inschrijver niet geaccepteerd waardoor niet duidelijk is wat met het factuurbedrag wordt bedoeld in het artikel. Kunt u aangeven om welk factuurbedrag het hier gaat, zodat duidelijk is waar de boete over wordt berekend?	Het factuurbedrag betreft de totaalprijs die u bij uw inschrijving afgeeft. (zie prijzenblad, kolom d29). Opdrachtgever past dit factuurbedrag aan naar het eerste jaar van de overeenkomst (in plaats van de 10 jaar looptijd van de overeenkomst). Dit betekent dat als factuurbedrag geldt: 1/10 deel van de totaalprijs bij uw inschrijving (kolom d29 prijzenblad)