

Nr.	Onderwerp	Vraag	Antwoord
1	Antwoord op vraag 1 uit de 1e Nvl.	Als reactie op het antwoord op vraag 1; binnen de aanbesteding worden uiteraard de huidige prijzen gebruikt. Het kan echter gebeuren dat tussen deze aanbesteding en levering van de betreffende auto de fabrikant de catalogusprijs wijzigt, of dat de rente intussen is gewijzigd. In de lease is het gebruikelijk dat dit wordt vastgesteld op het moment dat de auto wordt afgeleverd. Als u hier niet mee akkoord gaat, vraagt u aan inschrijvers om een financieel risico te nemen. Dit risico zal dan in de basis ingecalculeerd worden, waardoor u hogere leasetarieven heeft. Hierdoor betaalt u altijd een te hoog leasetarief, wellicht zonder dat de catalogusprijs is verhoogd. Wilt u uw standpunt heroverwegen	Het renterisico komt voor rekening van Opdrachtnemer, die zich hier – desgewenst - voor kan indekken op de financiële markten. Voor wat betreft door de fabrikant te wijzigen catalogusprijzen zal aan de overeenkomst de volgende bepaling worden toegevoegd: <i>‘Contractant is bevoegd om wijzigingen door de fabrikant van de catalogusprijs van een voertuig naar rato door te voeren in de prijs of het tarief dat Contractant bij Opdrachtgever in rekening brengt. Contractant verwerkt wijzigingen te goeder trouw en onthoudt zich van manipulatie van prijzen c.q. prijsvorming. Op nader verzoek van Opdrachtgever onderbouwt Contractant een door hem voorgestane wijziging met concrete informatie en controleerbare bewijsstukken, zodat Opdrachtgever kan positief kan vaststellen dat een wijziging gerechtvaardigd is.’</i>
2	Antwoord op vraag 9 uit de 1e Nvl.	Als reactie op het antwoord op vraag 9; bij een groot aantal schades krijgt de leasemaatschappij extra kosten, daarom wordt de verzekeringspremie dan verhoogd. Met uw standpunt vraagt u dus ook aan inschrijvers om een financieel risico te nemen. Ook in dit geval zal u vanaf het begin een hoge verzekeringspremie betalen, zodat inschrijvers geen risico hebben op het gebied van eventuele schades. Wilt u uw standpunt heroverwegen?	Opdrachtgever heeft enerzijds behoefte het risico op kostenstijgingen te beperken en heeft anderzijds begrip voor uw suggesties. Aan de overeenkomst de volgende bepaling worden toegevoegd: <i>‘Opdrachtgever mag er op vertrouwen dat Contractant is bij het calculeren van de door hem aangeboden prijzen en tarieven voor leasevoertuigen die gedeeld worden door verschillende personeelsleden van Opdrachtgever, is uitgegaan van benchmarkgegevens voor wat betreft de hoeveelheid en omvang van schades die worden gereden. Deze benchmark dient te zijn gebaseerd op organisaties die voor wat betreft de aard van het voertogengebruik vergelijkbaar zijn Opdrachtgever. Dit zijn</i>

			<i>organisaties waarvoor – net als bij Opdrachtgever – geldt dat relatief veel vervoersbewegingen plaatsvinden in de bebouwde kom. Indien en voorzover sprake is van een overschrijding van het aantal schades dat op basis van deze benchmark mag worden verwacht waardoor de kosten voor verzekering voor Contractant hoger zijn dan mocht worden verwacht. Is Contractant bevoegd de hogere kosten van verzekeringspremies door te belasten aan Opdrachtgever. Het is aan Contractant om met concrete informatie en controleerbare bewijsstukken, te onderbouwen, dat zich een situatie voordoet zoals hier is bedoeld.'</i>
3	Antwoord op vraag 13 uit de 1e Nvl.	Als reactie op het antwoord op vraag 13; vanuit de fabrikant en importeur worden enkel indicatieve leverdatums genoemd. Het is dan ook onredelijk om van leasemaatschappijen een harde/uiterste leverdatum te verwachten. Wilt u uw standpunt heroverwegen?	Opdrachtgever is niet tot heroverwegen bereid. Opdrachtgever wijst er op dat het gegeven antwoord ruimte biedt om per specifiek geval te bepalen wat redelijk is