

Nota van Inlichtingen 1 Kantoorartikelen

Deze nota van inlichtingen maakt hiermee integraal onderdeel uit van het beschrijvend document van de Europese aanbesteding Kantoorartikelen met aanbestedingskenmerk R0003001.

		Vraag	Antwoord
Nr.	Overig		
1		Om voor u de beste aanbieding te kunnen maken ontvangen wij graag van u de volgende gegevens over de periode van de laatste 12 maanden (uw huidige leverancier is in het bezit van deze gegevens en heeft daarmee een voordeel ten opzichte van de overige inschrijvers.): A. De gemiddelde orderwaarde (AOV); B. Aantal palletleveringen. C. Artikelnummers voor bijlage 5 "Afname overzicht 2022" D. Afname aantallen voor bijlage 5 "Afname overzicht 2022"	Zie antwoord vraag 5, voor artikelnummers, zie antwoord vraag 31
2		In bijlage 5 staan veel huismerken, maar in het prijzenblad worden over het algemeen A-merken vermeld. Kunt u aangeven waarom u hiervoor gekozen heeft.	STC Group vindt het van belang om in het kader van een eerlijke aanbestedingsprocedure en een gelijk speelveld te vragen om exacte A-merken. Er kunnen ondanks vergelijkbare specificaties bij huismerken grote verschillen zitten in de kwaliteit van de producten. In de uiteindelijke bestelling van STC Group ervoor kiezen om als alternatief het huismerk af te nemen. Maar voor de eerlijke prijsvergelijk van de inschrijvingen, dienen in de prijs de exact uitgevraagde A-merken te worden gehanteerd.
3		Kunt u aangeven hoeveel pallet vs. doosleveringen er geweest zijn van papier?	Zie hiervoor het antwoord op vraag 5.
4		Kunt u een Proces verbaal van opening delen met inschrijvers?	Ja, dit zal nadat de inschrijvingen zijn ontvangen gedeeld worden met de inschrijvers.
5		Kunt u een overzicht met ons delen waarin opgenomen het totaal aan afgenomen kantoorartikelen inclusief artikelnummers over het gehele 2022 waarin is aangegeven: - Het aantal orders - wat de gemiddelde orderwaarde is - en het aantal orderregels per order Deze informatie heeft de huidige opdrachtnemer wel. Om alle inschrijvers een gelijke kans te geven is het belangrijk dat deze informatie wordt gedeeld.	Het overzicht afgenomen kantoorartikelen kunt u vinden in Bijlage 5 Afnameoverzicht 2022. Aantal orders in 2022 is 224, de gemiddelde orderwaarde is € 191,66, gemiddeld aantal orderregels per order is 3,52.
6		Het UEA dat u heeft meegestuurd is een verouderde versie (versie 1, december 2016). Kunt u een nieuwe versie sturen? Dat is een versie 3, juli 2020.	Bij deze Nota van Inlichtingen is een nieuw UEA gepubliceerd.
ARIV			
7	3.2 Levering	De overeengekomen leveringsdatum, of -data, of -termijn(en) gelden als vast en fataal. Indien het Product niet binnen de overeengekomen termijn op de overeengekomen plaats is afgeleverd, is Leverancier zonder ingebrekestelling in verzuim. Gelet op de niet-strategische positie van de producten, alsmede op de geringe marges die Leverancier kan maken, ontvangt Leverancier in de uitzonderlijke gevallen dat er sprake is van te late levering, graag een ingebrekestelling met een redelijke termijn tot nakoming alvorens zij in verzuim is.	In rangorde geldt hetgeen gesteld in het Programma van Eisen en de Overeenkomst boven de algemene bepalingen in de ARIV-2018. Per levering geldt de boeteclausule zoals in eis B14 opgenomen. In aanvulling hierop wordt overeengekomen: Indien de levertijden meermaals overschreden worden, zal de leverancier ingebreke worden gesteld en een redelijke termijn voor nakoming worden geboden. Voorafgaand aan het moment van ondertekening zal dit toegevoegd worden in de Raamovereenkomst.
8	Artikel 8 Geheimhouding	Graag zou Leverancier deze bepaling wederkerig maken.	Akkoord.
9	Artikel 13 tekortschieten in de nakoming	13.2 Indien Leverancier niet, nadat hij daartoe door Koper schriftelijk is aangemaand, binnen de daarin gestelde termijn voldoet aan een eis als bedoeld in artikel 13.1, is Koper, zonder voorafgaande rechterlijke tussenkomst, bevoegd te kiezen tussen: a. vervanging of herstel van het Product door een derde op kosten en voor rekening van Leverancier; b. retournering van het desbetreffende Product voor rekening en risico van Leverancier en ontbinding van de Overeenkomst overeenkomstig het bepaalde in artikel 15 en dientengevolge creditering van (het gedeelte van) de koopprijs dat voor het desbetreffende Product reeds is betaald. Gelet op de kosten die vervangende producten geleverd door derden met zich mee kunnen brengen, zou Leverancier deze bepaling 13 a willen schrappen. Mochten de producten niet geleverd kunnen worden, dan zal Leverancier Koper te allen tijde schadeloos stellen.	In rangorde geldt hetgeen gesteld in het Programma van Eisen en de Overeenkomst boven de algemene bepalingen in de ARIV-2018. Per levering geldt de mogelijkheid tot retourneren zoals in eis B18 omschreven. Indien een artikel niet overeenkomstig de gevraagde kwaliteit geleverd kan worden, geldt hiervoor hetgeen gesteld in eis B9. Daarin is vastgelegd dat STC Group het recht behoud het artikel bij een derde af te nemen. Wij bevestigen dat de kosten voor de aanschaf bij een derde niet zullen worden doorbelast aan opdrachtnemer.
Beschrijvend document			
10	1.2.4 B1	Inschrijver werkt samen met een externe transportpartner. Om levering binnen 24 uur te garanderen, zijn wij gebonden aan de tijd tot 15:30 uur. Wij kiezen bewust voor deze transporteur in het kader van duurzaamheid. Het voordeel voor u lichten wij graag verder in onze offerte toe. We verzoeken u vriendelijk om akkoord te gaan met deze tijd. Indien u dit verzoek niet kunt inwilligen, is inschrijver helaas genooddakt af te zien van inschrijving. Bent u bereid uw antwoord te herzien?	STC Group geeft er de voorkeur aan tot zo laat mogelijk te kunnen bestellen waarbij levering de volgende werkdag wordt gegarandeerd. Om voldoende marktpartijen een kans te geven, gaan wij akkoord met uiterlijke bestelling om 15:30 uur voor levering de volgende dag voor 16:00 uur. Eis B1 wordt daarmee als volgt aangepast: STC Group wenst aflevering op locatie van al haar bestellingen. Bestellingen die voor 15.30 uur worden geplaatst dienen de volgende werkdag voor 16.00 uur en per locatie te worden afgeleverd.

11	1.2.4 B1	Inschrijver werkt samen met een externe transportpartner. Om levering binnen 24 uur te garanderen, is het niet in alle gevallen mogelijk om de levering vóór 15:00 bij u te bezorgen. Wij kiezen bewust voor deze transporteur in het kader van duurzaamheid. Het voordeel voor u lichten wij graag verder in onze offerte toe. We verzoeken u vriendelijk om akkoord te gaan met een levering vóór 17.00. Indien u dit verzoek niet kunt inwilligen, is inschrijver helaas genooddakt af te zien van inschrijving. Bent u bereid uw antwoord te herzien?	Niet akkoord, binnengekomen leveringen worden bij levering nagekeken en direct verwerkt, hiervoor is het nodig dat ons personeel voor het einde van de werkdag tijd beschikbaar heeft, we kunnen deze eis aanpassen tot levering vóór 16.00 uur. Levering na 16:00 uur is niet mogelijk.
12	1.2.4 A4	U stelt dat in het winkelformaat de mogelijkheid aanwezig dient te zijn om het winkelformaat te vergroenen door middel van het aanbieden van alternatieve, duurzame artikelen. Er is maar één partij in de markt die dit kan. Door deze eis te stellen sluit u andere inschrijvers uit van inschrijven. Dit is in strijd met het gelijkheidsbeginsel. Wij verzoeken u daarom om deze eis te laten vervallen.	Dit is akkoord. STC Group hecht waarde aan de mogelijkheid voor 'bewuste keuzes'. Wij zien in de uitwerking van K1 en K2 graag terug hoe inschrijver hieraan bijdraagt.
13	1.2.4 E4	Wij verzoeken u akkoord te gaan met een prijsvastheid van 6 maanden op de productgroepen papier en inkt/toners. Dit in verband met gevoelige prijsfluctuaties.	Conform de beantwoording op vraag 25 zal dit worden teruggebracht naar drie maanden.
14	1.2.4 B14	Inschrijver is van mening dat de waarde van de producten, alsmede het niet-strategische karakter, boetes niet kunnen rechtvaardigen. Boetes gaan ten koste van de reeds zeer geringe marges. In de uitzonderlijke gevallen dat inschrijver te laat levert, zullen de producten de volgende werkdag worden geleverd. Bent u hiermee akkoord?	Zoals in eis B14 beschreven stelt aanbestedende dienst dat een pro-actieve houding in dit proces verwacht wordt, met opvolging naar tevredenheid, pas als dit niet volstaat of STC Group in het geheel niet is geïnformeerd gaat de boeteclausule in.
15	1.2.4 B18	Kunt u bevestigen dat wanneer onjuiste artikelen zijn besteld door opdrachtgever, deze retourkosten voor opdrachtgever zijn?	Niet akkoord, in het zeldzame geval van een onjuiste bestelling verwacht de aanbestedende dienst begrip en medewerking van de opdrachtnemer, dit ook om enige discussie achteraf over de redenen van retouren te voorkomen. Mocht blijken dat de opdrachtnemer te veel belast wordt met retouren die volgens opdrachtnemer veroorzaakt worden door onjuiste bestellingen, dan zal hier in overleg intern alles aan gedaan worden om dit te voorkomen.
16	1.2.2	Hoe wenst u de facturen te ontvangen? Zal dit ook via Afas lopen of wenst u deze op een andere wijze te ontvangen?	Zie hiervoor hetgeen gesteld eis F3.
17	1.3 Planning	U vraagt de eerste vragen uiterlijk 21-7 ingediend te hebben. Vanwege vakantieperiode hebben wij beperkte bezetting. Bent u ermee akkoord dat wij voor 2e Nota van Inlichtingen ook nieuwe vragen kunnen stellen?	Dit is akkoord.
18	K3. Assortiment en borging hiervan	"Welke breedte in het assortiment kan inschrijver gedurende de gehele duur van de raamovereenkomst garanderen?" en "Op welke wijze houdt de inschrijver het assortiment zo ruim mogelijk?" Kunt u verder toelichten wat u met deze vragen bedoelt en wat het verschil is tussen beide vragen?	De breedte van het assortiment is voor de aanbestedende dienst van belang om de diverse type producten te kunnen kopen (als in de diverse categorieën). Op welke wijze de inschrijver het assortiment zo ruim mogelijk houdt gaat erom dat er binnen één categorie veel artikelen beschikbaar zijn en dat daarin meegegeroemd wordt met nieuwe artikelen die in de markt beschikbaar zijn vanwege bijvoorbeeld innovatie en/of duurzaamheid.
19	Beoordelingscommissie	"Een beoordelingscommissie van minimaal drie personen beoordeelt de inschrijvingen onafhankelijk van elkaar." Kunt u aangeven waarom het beoordelingsteam tot een unaniem oordeel moet komen door consensus? Waarom bijvoorbeeld niet een gemiddelde?	De werkwijze om op basis van consensus de offertes te beoordelen is de standaard werkwijze binnen STC Group. Wij kiezen voor deze werkwijze, omdat op deze manier interpretatieverschillen tussen de beoordelaars uitgebreid besproken kunnen worden. Tevens kan op deze wijze onder begeleiding van de procesbegeleider kritisch gekeken worden naar de totale argumentatie van de beoordelaars ten opzichte van het beschikbaar gestelde beoordelingskader, zodat het gegeven consensus cijfer aansluit bij het beoordelingskader. Middels deze werkwijze is STC Group in staat om zo objectief mogelijk en conform het vooraf gedeelde beoordelingskader te beoordelen enerzijds. En er anderzijds door deze consensus beoordeling een duidelijkere motivatie gedeeld kan worden met de afgewezen inschrijvers.
20	Eis F7	"Indien de factuur niet in overeenstemming is met het bepaalde in eis B1 t/m B3" Inschrijver neemt aan dat u hiermee bedoelt F1 t/m F3. Is dat correct?	Dat is correct. Dit betreft een verschrijving.
21	Eis F6	Mogen wij aannemen wanneer u niet binnen de gestelde termijn betaald, dat opdrachtnemer gerechtigd is de wettelijke rente hierover te laten gelden?	Ja, dat is correct.
22	Eis E4	Gezien het feit dat de verkoopprijzen van kantoorartikelen zijn gerelateerd aan dollarkoersen, staalprijsen, olieprijsen, spanningen op de wereldmarkt, schaarste, is deze periode van prijsvastheid en indexatie niet reëel. Dit is een zeer actueel thema dat in de huidige tijd aan de orde van de dag is. Beschikbaarheid van materialen is op veel vlakken merkbaar en transportkosten zijn fors gestegen. Gaat u akkoord met de volgende index: CBS Consumentenprijs indexcijfer, alle categorieën, bestedingscategorie: 095400 Schrijfwaren en tekenartikelen (index 2015=100)	Akkoord, de Aanbestedende dienst gaat er vanuit dat ook dalende indexcijfers doorgevoerd worden.
23	Eis E4	Gezien het feit dat de verkoopprijzen van kantoorartikelen zijn gerelateerd aan dollarkoersen, staalprijsen, olieprijsen, spanningen op de wereldmarkt, schaarste, is deze periode van prijsvastheid niet reëel. Dit is een zeer actueel thema dat 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 vragen u om de prijsvastheid voor het kernassortiment te beperken tot 6 maanden. Waarbij de eerste indexatiedatum 6 maanden na inschrijving plaatsvindt. Gaat u hiermee akkoord?	Niet akkoord, de prijsvastheid blijft 1 jaar, maar zal voor het eerst aangepast mogen worden op 1 juli 2024 met daarna een jaarlijkse index.

24	Eis E4	Gezien de turbulente wereldwijde ontwikkeling op de papier- en pulpmarkt (door tekorten en de huidige extreem hoge brandstofprijzen) kunnen leveranciers niet vooruit zien op prijsontwikkelingen vanuit de producenten. Inschrijver kan niet akkoord gaan met de prijsindexatie die u opgeeft per jaar waarbij u ook afbreuk doet aan de marktconformiteit van een index voor papier. Wij vragen u om de indexatie voor print- en kopieerpapier uit het kernassortiment aan te passen naar CBS Productenprijzen (PPI) invoerprijzen, 1712 papier & karton (index 2015=100).	Akkoord, de Aanbestedende dienst gaat er vanuit dat ook dalende indexcijfers doorgevoerd worden.
25	Eis E4	Gezien de turbulente wereldwijde ontwikkeling op de papier- en pulpmarkt (door tekorten en de huidige extreem hoge brandstofprijzen) kunnen leveranciers niet vooruit zien op prijsontwikkelingen vanuit de producenten. Inschrijver kan niet akkoord gaan met de prijsindexatie die u opgeeft per jaar waarbij u ook afbreuk doet aan de marktconformiteit van een index voor papier. Wij vragen u om de prijsvastheid voor print- en kopieerpapier uit het kernassortiment te beperken tot 3 maanden. Waarbij de eerste indexatiedatum 3 maanden na inschrijving plaatsvindt. Gaat u hiermee akkoord?	Akkoord
26	Eis E1	"Indien uit de offertes blijkt dat prijzen voor de in te kopen kantoorartikelen meer dan 5% hoger zijn dan bij minimaal twee (2) andere aanbidders verkregen kan worden conform dezelfde voorwaarden, dan gaat opdrachtnemer ermee akkoord dat – als deze niet instemt om ook voor dezelfde prijs te leveren – STC Group gerechtigd is om de kantoorartikelen bij een derde af te nemen." Marktconformiteit is niet alleen te toetsen op de daadwerkelijk gefactureerde prijs. Hier zitten veel aspecten achter. U kunt hierbij denken aan grote afnames, lange contracten, kortere betalingstermijnen, logistieke inrichting, waardoor mogelijkerwijs prijsverschillen kunnen ontstaan. Kunt u dit gedeelte van de eis laten vervallen?	Nee, met een 5% marge mag verwacht worden dat deze ervoor zorgt dat een eventuele afwijking in prijs de genoemde kostenaspecten kan indekken.
27	Eis E3	"Indien er toch extra kosten in rekening worden gebracht, is dit voor de opdrachtgever een reden voor het direct ontbinden van het contract." Gaat u ermee akkoord om eerst in overleg te treden met opdrachtnemer?	Nee, is de aanbesteding wordt duidelijk aangegeven dat extra kosten geen optie zijn. Indien er toch aanvullende kosten in rekening worden gebracht, zal aanbestedende dienst hier een creditnota voor aanvragen. Indien een tweede keer onterecht aanvullende kosten in rekening worden gebracht, kan dit reden zijn voor ontbinding van de overeenkomst. STC Group kiest hiervoor, omdat wij wensen samen te werken met een betrouwbare partner, welke de afspraken over en weer in acht neemt.
28	Eis B14	Mocht dit voorkomen, gaat u er mee akkoord om eerst in overleg te treden met opdrachtnemer en deze de gelegenheid te bieden dit te herstellen/samen op te lossen?	Zie hiervoor het antwoord op vraag 14.
29	STC B.V.	Wat zou een reden/motivatie voor u kunnen zijn om STC B.V. gebruik te laten maken van de overeenkomst?	Die keuze ligt bij STC B.V., op basis van prijzen en kwaliteitskenmerken zal de STC B.V. de keuze maken of zij deel willen nemen of niet.
30	STC B.V.	Zijn de omzetcijfers van STC B.V. ook in deze aanbesteding meegenomen? Zo niet, wat voor omzet in euro's en afzet van producten heeft STC B.V. in 2022 gedaan?	Deze zijn in de aanbesteding meegenomen, de waarde van bestellingen van STC B.V. is 3,5% van de totale omzet over 2022.
Prijzenblad			
31		Wij verzoeken u vriendelijk om de artikelnummers van uw huidige leverancier toe te voegen aan het prijzenblad.	Niet akkoord, er zijn A-merken uitgevraagd omdat dit voor alle partijen duidelijke artikelen zijn, Aanbestedende Dienst ziet geen meerwaarde om artikelnummers van één leverancier toe te voegen.
32		Wij hebben nergens gelezen of het wel of niet is toegestaan voor Inschrijvers om prijzen onder de inkoopprijs van Inschrijvers aan te bieden. Geen enkele Inschrijver 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, 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 om te buigen. Dit sluit niet aan bij uw doelstelling(en). Het lijkt ons raadzaam dat het aanbieden van producten onder de inkoopprijs niet is toegestaan. Gaat u hiermee akkoord?"	Zoals in Deel B punt 4 gesteld: • Daar waar uw prijzen onverklaarbaar afwijken van de gemiddelde prijzen per item in onderhavige aanbesteding, kan de aanbestedende dienst ervoor kiezen om uw inschrijving niet voor beoordeling in aanmerking te laten komen. De prijzen per aangeboden item dienen in een verklaarbare verhouding tot elkaar staan. Het is niet toegestaan om per item irreële prijzen aan te bieden.
33		De eenheidsomschrijving zoals deze wordt weergegeven in het prijsblad geeft onvoldoende informatie over de inhoud van de eenheid; kunt u deze in een aparte kolom weergeven	Aangepast. Er is een bijgewerkte versie van het document gepubliceerd bij deze Nota van Inlichtingen.
34		Dient het kortingspercentage van de alternatieven gelijk te zijn aan dat van de originelen?	Ja, dat klopt, er wordt een kortingspercentage gevraagd voor elke categorie, de eventueel aangegeven alternatieven vallen ook onder de betreffende categorie en daarmee onder hetzelfde kortingspercentage.
35		Op regel 101, in omschrijving staat PK10 en bij "Eenheid omschrijving" staat "stuks". Moet inschrijver hier een prijs opgeven voor een pak van 10 badgehouders of van 1 badgehouder?	Aangepast. Er is een bijgewerkte versie van het document gepubliceerd bij deze Nota van Inlichtingen.
36		Daar waar uw prijzen onverklaarbaar afwijken van de gemiddelde prijzen per item in onderhavige aanbesteding, kan de aanbestedende dienst ervoor kiezen om uw inschrijving niet voor beoordeling in aanmerking te laten komen." Inschrijver gaat ervan uit dat zij eerst in de gelegenheid wordt gesteld om haar prijzen te verifiëren. Is dat correct?	Correct, indien hier sprake van is, zal de aanbestedende dienst vragen om verduidelijking. Als op basis van de verdere toelichting aanbestedende dienst overtuigd raakt dat de prijzen reeel zijn (en niet onder de inkoopprijs uitkomen), wordt de inschrijving wel in behandeling genomen. Het achteraf aanpassen van de prijzen is niet mogelijk. Conform de aanbestedingswetgeving, wordt dit namelijk gezien als een niet te herstellen gebrek in de inschrijving.

37		Prijzen in het prijzenblad moeten worden ingevuld voor het aangegeven merk/artikel, een eventueel alternatief voor het artikel (bijvoorbeeld huismerk) mag in het prijzenblad bij alternatief aangegeven worden." U vermeld bij uw categorieën originele merken waar inschrijver een prijs voor op dient te geven die meegeteld wordt in de uiteindelijke totaalprijs. Dit is binnen de Europese aanbestedingswet niet toegestaan. Alle partijen moeten een functioneel gelijkwaardig product kunnen aanbieden. Gaat u hiermee akkoord?	Nee, dit is niet akkoord. In de basis is het uitvragen van expliciete merken binnen de aanbestedingswet inderdaad niet toegestaan als daarmee wordt toegeschreven naar één specifieke leverancier. In dit geval zijn het echter in de markt vrij verkrijgbare merken die door diverse marktpartijen aangeboden kunnen worden. De marktwerking komt hiermee dan ook niet in het geding. Het is noodzakelijk om tot een goede prijsvergelijking te komen om explicite merken op te vragen. Er kunnen immers huismerk alternatieven zijn die over dezelfde specificaties beschikken, maar wel degelijk een ander kwaliteitsniveau en een andere inkoopprijs kennen. Dat zorgt voor een oneerlijk speelveld tussen de gegadigden. Ook het creëren van een gelijk speelveld is in de aanbestedingswet vastgelegd. Om daaraan te voldoen heeft aanbestedende dienst ervoor voor deze methodiek gekozen. Indien gegadigde van mening is dat een expliciet gevraagd merk niet algemeen toegankelijk is en dat daarmee de inschrijver wordt uitgesloten van deelname, ontvangen we graag de specifieke merken die hier betrekking op hebben in de 2e Nota van Inlichtingen. Zodat aanbestedende dienst indien noodzakelijk artikelen in het prijzenblad kan wijzigen.
38		Is cel F103 de totaalprijs die we moeten invullen in TenderNed?	Ja, dat klopt.
39		Is cel F103 de totaalprijs die u gaat vergelijken en beoordelen?	Ja, dat klopt.
40		Hoe gaat u kolom H prijstechnisch beoordelen en vergelijken?	De inschrijving van de nettoprijzen in kolom H wordt niet meegenomen in de beoordeling, maar geeft de inschrijver de mogelijkheid om inzicht te geven in alternatieve mogelijkheden voor de aangegeven A-merken.
41		Wordt het algemeen kortingspercentage meegewogen in de gunning? Zo ja, hoe weegt u dit mee? Zo nee, waarom niet?	De aanbestedende dienst verwacht grotendeels (circa 99%) artikelen af te nemen die vallen onder de genoemde categorieën waar ook op basis van dat kortingspercentage een netto prijs gegeven moet worden. In het uitzonderlijke geval dat er een artikel besteld wordt welke niet hieronder valt, wil de aanbestedende dienst een afspraak maken voor een algemeen kortingspercentage. Omdat vooraf niet voorzien kan worden om welke artikelen dit zou gaan, wordt dit niet meegenomen in de beoordeling, maar wel in de algemene beeldvorming.
Concept Raamovereenkomst			
42	Artikel 4.2	U schrijft in de concept raamovereenkomst dat de geoffreerde tarieven éénmaal per jaar, per 1 januari, worden bijgesteld voor het eerst 1 januari 2025 op basis van het CBS-prijsindexcijfer met betrekking tot kantoorartikelen. Wij willen hier graag een uitzondering aanvragen voor de categorie Papier. Door vast te houden aan deze lange prijsvastheid dwingt u inschrijver(s) op voorhand zich in te dekken tegen mogelijke prijsverhogingen gedurende deze periode van prijsvastheid. Hierdoor ontvangt u geen scherpe prijzen. Het verdient de voorkeur om mee te bewegen met toekomstige economische ontwikkelingen. Vandaar dat wij voorstellen om Papier per kwartaal te mogen indexeren conform de CBS prijsindex Producentenprijzen (PPI); afzet-, invoer-, verbruiksprijzen, index 2015=100 Invoerprijzen 17 Papier en papierwaren. Gaat u hiermee akkoord?	Akkoord
43	Artikel 2.2	Inschrijver gaat graag uit van een gelijkwaardig partnerschap. Kunt u de optie om tussentijds door middel van aangetekend schrijven de raamovereenkomst op te zeggen, wederkerig maken?	Akkoord, met dien verstande dat voor het tussentijds opzeggen vanuit opdrachtnemer een opzegtermijn van minimaal één jaar wordt gehanteerd, omdat we de tijd moeten hebben om een nieuwe aanbesteding uit te schrijven.
44	Artikel 2.1	Inschrijver gaat graag uit van een gelijkwaardig partnerschap. Kunt u de optie om het contract wel of niet te verlengen wederkerig maken?	Akkoord. STC Group zal besluiten of het wenselijk is de overeenkomst te verlengen. Tijdens het vier jaarlijkse evaluatiemoment (conform eis C3) zal STC Group kenbaar maken of zij voornemens is te gaan verlengen of niet. Indien STC Group over wil gaan tot verlenging, zal er dus contact opgenomen worden en staat het de Opdrachtnemer vrij om de verlenging wel of niet te accepteren.