

## NOTA VAN INLICHTINGEN 1

Europese aanbesteding: Kantoorartikelen

TenderNed nummer: TN 534501

Van: Stichting Hogeschool van Arnhem en Nijmegen

Datum: 15-9-2025

### Mededelingen

N.v.t.

### Vragen & antwoorden

Nr	Document	Paragraaf-, artikel-, eis-, vraag en/of wensnummer	Vraag Marktpartij	Antwoord Opdrachtgever
1.	Prijzenblad	Nvt	<p>Wij hebben gezien dat u specifieke merken heeft opgegeven, zoals Edding stiften. Wij kunnen producten van dezelfde kwaliteit leveren, maar dan van andere gerenommeerde merken. Bijvoorbeeld: in plaats van Edding kunnen wij Schneider stiften aanbieden. Een ander voorbeeld betreft de potloden; wij werken samen met Faber-Castell, wat afwijkt van het merk dat u heeft opgegeven.</p> <p>Zou het voor u een mogelijkheid zijn om (een deel van) de producten in deze alternatieve merken af te nemen? Uiteraard kunnen wij aanvullende informatie toesturen, zodat u de kwaliteit zelf kunt beoordelen.</p>	De HAN heeft geen voorkeur voor specifieke merken, types, fabricaten, etc. Zie toelichting bovenaan het prijzenblad (regel 8) . De HAN vraagt artikelen uit vergelijkbaar in kwaliteit, leveringsbetrouwbaarheid en gebruikscomfort (zie CEL H18).
2.	Aanbestedingsdocument - Kantoorartikelen v1.0	7.1 Gunningscriterium Prijs	<p>In het huidige aanbestedingsdocument wordt gevraagd om het prijzenblad in Bijlage 9 in te vullen met zowel inkooprijzen als opslagpercentages, waarbij de eindrijzen automatisch worden berekend. Wij willen u vriendelijk verzoeken om deze werkwijze te heroverwegen en in plaats daarvan uitsluitend de eindrijzen per product te laten opnemen.</p> <p>De eindrijzen zijn immers leidend voor zowel de beoordeling als de uiteindelijke contractuitvoering. Het opnemen van inkooprijzen en marges vraagt van inschrijvers dat zij gevoelige informatie over interne kostprijsstructuren prijsgeven, zonder dat dit aantoonbare meerwaarde biedt voor de aanbestedende dienst.</p> <p>Om transparantie en controle te waarborgen, stellen wij voor dat de aanbestedende dienst steekproefsgewijs verifieert of de opgegeven eindrijzen marktconform zijn. In ons geval kunnen wij hiervoor verwijzen naar onze online prijzen, die publiek beschikbaar zijn en reeds getoetst worden aan de markt. Deze aanpak biedt een volledig toetsbare en transparante prijslijst, zonder dat vertrouwelijke bedrijfsinformatie hoeft te worden gedeeld.</p> <p>Wij willen tevens onder de aandacht brengen dat het hanteren van een inkoop-plus benadering, zoals in de vorige aanbesteding, heeft geleid tot uitsluiting van meerdere marktpartijen. Dit beperkt de keuzevrijheid van de aanbestedende dienst en kan de concurrentie en kwaliteit van inschrijvingen negatief beïnvloeden. Door uitsluitend eindrijzen te vragen, wordt de markt breder aangesproken en ontstaat een eerlijker speelveld voor alle inschrijvers.</p>	<p>De HAN blijft het inkoopplusmodel hanteren voor zowel het kern- als het overige assortiment. Dit model biedt de HAN meerdere voordelen. Het maakt de prijsopbouw inzichtelijk en bevordert daarmee eerlijke concurrentie en vergelijkbaarheid tussen inschrijvers. Tegelijkertijd waarborgt het marktconforme prijzen en voorkomt het kunstmatig lage of hoge opslagpercentages.</p> <p>Daarbij biedt de HAN inschrijvers aanvullend de mogelijkheid zich te onderscheiden, onder andere via gunningscriterium 4 "Borging verifieerbare prijs", waarin zij hun aanpak moeten toelichten voor het waarborgen van verifieerbare en marktconforme prijzen. Op deze manier kunnen inschrijvers meerwaarde creëren door transparantie, kwaliteit en dienstverlening aantoonbaar te combineren met een marktconforme prijsopbouw.</p> <p>Het model sluit geen bedrijven uit; deelname is mogelijk zolang de uiteindelijke verkoopprijs verantwoord kan worden op basis van de werkelijke inkooprijzen, herleidbaar tot de fabrikant.</p> <p>Ten aanzien van uw zorgen met betrekking tot bedrijfsgevoelige informatie. De HAN zegt toe bedrijfsgevoelige informatie vertrouwelijk te behandelen en uitsluitend voor verificatie te gebruiken. Bovendien is artikel 2.57 AW 2012 ook van toepassing.</p> <p>Voor de volledigheid wil de HAN benadrukken dat een leverancier alle vormen van bewijs mag aanleveren, zolang ze relevant, verifieerbaar en objectief zijn.</p>

Nr	Document	Paragraaf-, artikel-, eis-, vraag en/of wensnummer	Vraag Marktpartij	Antwoord Opdrachtgever
			Wij hopen dat u deze overwegingen wilt meenemen en het prijzenblad wilt laten invullen op basis van eindprijzen, met optionele verificatie via openbare bronnen.	Zie ook het antwoord op vraag 18.
3.	Algemeen	Nvt	<p>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.</p> <p>Op basis van deze informatie kan enkel de zittende partij exact bepalen hoeveel producten buiten het uitgevraagde assortiment zijn besteld en in hoeverre de opgegeven afname (zoals opgenomen in het prijzenblad) representatief is voor de feitelijke situatie. Daarmee kan uitsluitend de huidige leverancier zijn prijsstelling en opslagpercentages hier optimaal op afstemmen.</p> <p>Wij verzoeken u dan ook om deze historische afnamegegevens alsnog aan te reiken, conform de in het Programma van Eisen genoemde verplichting tot het leveren van managementrapportages in de vorige contractperiode.</p> <p>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.</p>	<p>De HAN gaat akkoord met het gestelde en voegt de volledige afnamelijst 2024 toe. De afnameverhouding tussen Arnhem/Nijmegen bedroeg in 2024: 42%/58%. Aan deze cijfers kunnen geen rechten worden ontleend.</p> <p><i>Zie: Afname HAN 2024 incl. EAN.xlsx</i></p>
4.	Prijzenblad	Nvt	<p>Is het toegestaan om zogenoemde white label-artikelen aan te bieden in het kader van deze aanbesteding? White label-artikelen zijn generieke, merkloze producten die door sommige leveranciers specifiek voor aanbestedingen worden ingezet om een lage totaalprijs te realiseren. Deze producten maken doorgaans geen onderdeel uit van de reguliere catalogus, ontbreken in referentiekaders en zijn na gunning vaak beperkt beschikbaar of verdwijnen snel uit het assortiment. Dit brengt het risico met zich mee dat u tijdens de looptijd van het contract noodgedwongen moet overstappen op (duurdere) alternatieven, hetgeen de voorspelbaarheid en betrouwbaarheid van de dienstverlening onder druk zet.</p> <p>In het kader van kwaliteit, leverbetrouwbaarheid en transparantie adviseren wij u dan ook om het aanbieden van white label-artikelen niet toe te staan en uitsluitend A-merken of structureel verkrijgbare huismerken (private label) toe te staan. Kunt u bevestigen dat u dit advies overneemt?</p>	<p>De HAN bevestigt dat enkel A-merken of structureel verkrijgbare huismerken toegestaan zijn, zoals ook benoemd in de paragrafen 2.1 en 2.4.1. van het Aanbestedingsdocument.</p> <p>Onder huismerken wordt verstaan: regulier beschikbare huismerkartikelen uit het vaste assortiment van de leverancier met aantoonbare continuïteit in kwaliteit en levering.</p>
5.	Aanbestedingsdocument	Art. 2.1 en 7.1.1	<p>Kunt u aangeven of het is toegestaan om artikelen aan te bieden tegen prijzen die onder de inkoopprijs liggen? En zo ja, op welke wijze bent u voornemens dit te controleren? Wij adviseren u om het aanbieden van producten onder de inkoopprijs expliciet niet toe te staan. In onze optiek is het namelijk niet realistisch dat een inschrijver zijn dienstverlening op duurzame wijze kan uitvoeren met een negatieve marge. In de praktijk leidt dit regelmatig tot ongewenste neveneffecten, zoals het stimuleren van de verkoop van producten uit het (vaak duurdere) restassortiment, het omzetten van artikelnummers of verpakkingseenheden, of het actief sturen op alternatieve producten met hogere marges. Een dergelijke handelswijze staat op gespannen voet met de doelstelling van deze aanbesteding en leidt tot ondoorzichtigheid en mogelijk hogere kosten tijdens de contractduur. Kunt u bevestigen dat het aanbieden van producten onder de inkoopprijs in deze aanbesteding niet is toegestaan?</p>	<p>Dat kan de HAN bevestigen. Het is niet toegestaan om producten aan te bieden tegen een prijs die aantoonbaar lager ligt dan de daadwerkelijke inkoopprijs. Derhalve is het eveneens niet toegestaan om opslagpercentages lager dan 0% aan te bieden. Zie ook laatste bullet, pagina 39, Aanbestedingsdocument en het antwoord op vraag 2.</p>
6.	Aanbestedingsdocument	Art. 2.1 en 7.1.1	<p>Kunt u bevestigen of u onder "aanbieden onder de inkoopprijs" ook een negatieve prijs verstaat? Met andere woorden: beschouwt u het hanteren van</p>	<p>Dat is correct, zie antwoord op vraag 5.</p>

Nr	Document	Paragraaf-, artikel-, eis-, vraag en/of wensnummer	Vraag Marktpartij	Antwoord Opdrachtgever
			een negatieve prijs – waarbij een leverancier geld toelegt op een artikel – als niet toegestaan binnen deze aanbesteding?	
7.	PvE	Eis 24, 25, 26	<p>Wij adviseren u om voor alle overige productgroepen één uniform opslagpercentage te hanteren, in plaats van meerdere opslagpercentages per productgroep zoals momenteel mogelijk is.</p> <p>Idealiter is dit opslagpercentage gelijk aan het opslagpercentage dat u hanteert voor het kernassortiment. Dit zorgt voor een eenduidige, transparante en goed controleerbare prijsstructuur.</p> <p>Het huidige systeem met verschillende opslagpercentages per productgroep leidt tot onduidelijkheid en bemoeilijkt de controle. Zo kunnen bepaalde producten zoals computeraccessoires door leveranciers anders worden ingedeeld (bijvoorbeeld onder kantoorartikelen), en is er onduidelijkheid over waar correctierollers, batterijen, muismatten of elektrische nietmachines precies onder vallen. Om toekomstige discussies en interpretatieverschillen te voorkomen, verzoeken wij u vriendelijk om ons advies over te nemen en te kiezen voor één algemeen opslagpercentage.</p>	<p>Nee, de HAN is hiertoe niet bereid. Het prijzenblad beschikt over een uitgebreide tabel waarin staat welke producten onder welke productgroep valt. Ter verduidelijking is de tabel verplaatst naar het tabblad 'Overig assortiment'.</p> <p><i>Zie: Bijlage 9 Prijzenblad v2.0</i></p>
8.	Aanbestedingsdocument	Art 6.1.4.	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?	Opdrachtnemer mag de opdracht niet zonder toestemming van de HAN aan een derde overdragen (zie ARIV artikel 19, Overdracht rechten en verplichtingen uit de Overeenkomst).
9.	Aanbestedingsdocument	Art. 6.3.6	Kunt u aangeven wat u verstaat onder een gelijkwaardig alternatief voor het ISO 27001 certificaat?	Het is aan de inschrijver om aan te tonen dat het aangeboden alternatief inhoudelijk gelijkwaardig is aan het ISO 27001-certificaat.
10.	Aanbestedingsdocument	Art. 7.2	Wij vragen u om voor de kwalitatieve onderdelen (G2, G3 en G4) een regelafstand van 1.0 te mogen hanteren?	Nee, de HAN past de standaard regelafstand toe zoals voorgeschreven door Microsoft Word en kijkt hier niet vanaf in verband met de leesbaarheid.
11.	Prijzenblad	Nvt	<p>In het prijzenblad zien wij ook postzegels vermeld. Wij willen u erop wijzen dat het wettelijk niet is toegestaan om voor postzegels andere prijzen te hanteren dan de door de overheid vastgestelde tarieven, aangezien postzegels als waardepapieren gelden. Hierop zijn dan ook geen opslagpercentages toegestaan. Kunt u bevestigen dat alle inschrijvers voor postzegels een opslagpercentage van 0% dienen aan te houden?</p> <p>Alternatief verzoeken wij u om postzegels uit het prijzenblad te verwijderen, zodat dit geen onduidelijkheid veroorzaakt.</p>	<p>De opmerking is correct, dank hiervoor. In het Prijzenblad zal het opslagpercentage voor postzegels worden vastgesteld op 0% voor alle Inschrijvers.</p> <p><i>Zie: Bijlage 9 Prijzenblad v2.0</i></p>
12.	Aanbestedingsdocument	Art. 7.2	<p>Wij hebben in de aanbestedingsdocumenten geen maximale paginalimiet kunnen terugvinden voor de toelichting op de drie gunningscriteria (G2, G3 en G4). Wij adviseren u om een maximale omvang te hanteren, om te voorkomen dat sommige inschrijvers zeer uitgebreide inzendingen aanleveren, wat kan leiden tot een ongelijke beoordeling en onnodige belasting van de beoordelaars.</p> <p>Ons voorstel is om voor elk van de drie gunningscriteria een maximum van drie A4-pagina's te hanteren. Dit draagt bij aan een gelijk speelveld en zorgt ervoor dat inschrijvers hun antwoorden bondig en gericht formuleren.</p> <p>Kunt u ons verzoek tot het opnemen van deze paginalimiet in de aanbestedingsdocumenten overnemen?</p>	De maximering van het aantal pagina's staat vermeld in de tabel bovenaan pagina 39, paragraaf 7.2. Voor elk van de drie gunningscriteria geldt een maximum van 3 pagina's A4.

Nr	Document	Paragraaf-, artikel-, eis-, vraag en/of wensnummer	Vraag Marktpartij	Antwoord Opdrachtgever
13.	Bijlage 3	Verklaring omtrent inschrijving	Er staan in bijlage 3 nog een aantal interne opmerkingen zichtbaar. Geen probleem of confidentiele informatie, maar we willen het u gewoon even laten weten.	Bedankt voor de attendering. De opmerkingen zijn verwijderd.  <i>Zie: Bijlage 4 Verklaring van Inschrijving v2.0</i>
14.	Concept raamovereenkomst	Art. 3.2	Wij verzoeken u vriendelijk om de datum voor prijsaanpassingen aan te passen naar 1 januari 2027. Op 1 december van elk lopend jaar zijn namelijk vaak nog niet alle inkooprijzen van leveranciers bij de inschrijvers bekend, waardoor het voor ons lastig is om tijdig en accuraat prijsaanpassingen door te voeren. Kunt u deze datum aanpassen om zo beter aan te sluiten bij de praktijk?	Akkoord. De datum van de eerste prijsaanpassing wordt gewijzigd van 01-12-2026 naar 01-01-2027.
15.	Prijzenblad	Nvt	Even voor de duidelijkheid. Er staat in kolom J. "Prijs per verpakkingseenheid". Wij nemen aan dat u hier bedoeld: "Prijs van de uitgevraagde verpakkingseenheid" en niet de eenheid die inschrijver aanbied (dezelfde totaaleenheden) Kunt u dit bevestigen of aanpassen in het prijzenblad?	In kolom J dient inschrijver de inkooprijzen per verpakkingseenheid in te vullen. Dit is de verpakkingseenheid zoals de inschrijver deze aanbiedt in kolom I. Kolom E geeft de verpakkingseenheid weer zoals de HAN deze nu ontvangt van de huidige leverancier.  In het prijzenblad zijn de kolommen M, N en O aangepast/toegevoegd. In kolom N wordt ter vergelijking de door inschrijver aangeboden verkoopprijs omgerekend naar de verpakkingseenheid van de huidige leverancier van de HAN (kolom E). In Kolom O wordt de totaalprijs ingevuld door de gemiddelde afname 2024 te vermenigvuldigen met de verkoopprijzen per verpakkingseenheid van de huidige leverancier van de HAN.  Regel 12 in het prijzenblad komt hiermee te vervallen. Regel 14 is toegevoegd.  <i>Zie: Bijlage 9 Prijzenblad v2.0</i>
16.	Aanbestedingsdocument	2.4.1 Scope	U geeft aan wat uitgesloten is binnen de scope. (O.a. warme dranken). Toch zien wij bijv. op Excelregel 98 koffiecups staan in het prijzenblad. Kunt u aangeven waarom dit zo is?	Dank voor de attendering. Het betreffende Artikel wordt verwijderd het Prijzenblad.  <i>Zie: Bijlage 9 Prijzenblad v2.0</i>
17.	Algemeen	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 HAN neemt uw advies over en voegt een concept Wachtkamerovereenkomst toe aan de aanbestedingsstukken.  <i>Zie: Bijlage 13 Wachtkamerovereenkomst</i> <i>Zie: Aanbestedingsdocument paragraaf 4.3</i>
18.	Aanbestedingsdocument	7.1.1.	U geeft aan dat in deze aanbesteding wordt gewerkt met een inkoopplus-opslagmethodiek, zonder vaste prijzen voor het restassortiment. 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 coöperatie-achtige structuur. Een aangesloten zelfstandige kantoorvakhandelaar koopt in bij deze groothandel, maar hanteert een andere inkooprijzen dan een inschrijver die rechtstreeks inkoop. Hierbij zijn mogelijk logistieke en andere kosten reeds verwerkt in de inkooprijzen die de groothandel rekent aan haar leden. Voorbeeld ter illustratie:	Op basis van uw vraag, die uit meerdere deelvragen bestaat, vatten wij ons antwoord als volgt samen: <ul style="list-style-type: none"> <li>Conform de artikelen 23 en 25 (Programma van Eisen) wordt gewerkt met het inkoopplusmodel voor zowel het kernassortiment als het overige assortiment. Het geoffreerde opslagpercentage in het prijzenblad heeft hierbij betrekking op de inkooprijzen van de directe toeleverancier.</li> <li>Conform artikel 27 geldt dat de opdrachtnemer te allen tijde aantoonbaar inzicht moet geven in de inkooprijzen per artikel, zowel voor het kernassortiment als voor het overige assortiment. Dit artikel wordt aangepast in: <i>Opdrachtnemer moet te allen tijde aantoonbaar inzicht geven in de inkooprijzen en opslagpercentages per artikel,</i></li> </ul>

Nr	Document	Paragraaf-, artikel-, eis-, vraag en/of wensnummer	Vraag Marktpartij	Antwoord Opdrachtgever
			<ul style="list-style-type: none"> <li>• Inschrijver 1 koopt een Leitz ordner rechtstreeks bij Leitz in voor € 1,00 en hanteert een opslagpercentage van 35%, waardoor de verkoopprijs aan u € 1,35 bedraagt.</li> <li>• Inschrijver 2 koopt dezelfde Leitz ordner 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 ordner aanbiedt voor € 1,50 aan u.</li> </ul> <p>Hierdoor kan het voorkomen dat inschrijver 2 een zeer laag opslagpercentage presenteert, terwijl u uiteindelijk gedurende de looptijd substantieel meer betaalt voor dezelfde producten, inclusief het restassortiment, 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.</p>	<p><i>zowel van het kern- als het overige assortiment. De totale prijsopbouw dient aantoonbaar herleid te kunnen worden tot de oorspronkelijke fabrikant.</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• De geoffreerde opslagpercentages in het prijzenblad worden niet afzonderlijk beoordeeld in deze aanbesteding. Deze aangeboden opslagpercentages gelden conform Programmam van Eisen gedurende de looptijd inclusief verlengingen.</li> <li>• De aanbesteding bevat het gunningscriterium “Borging verifieerbare prijs” (G4). Dit gunningscriterium is opgesteld met de intentie dat marktpartijen hierin hun onderscheidend vermogen kunnen laten zien onder andere op het gebied van toetsbare transparantie.</li> </ul> <p><i>Zie: Bijlage 2 Programma van Eisen v2.0</i></p>
19.	Algemeen	Nvt	<p>U geeft aan te streven naar het verlagen van de totale kosten voor de levering van kantoorartikelen. Om voor de HAN een zo scherp mogelijke aanbidding te kunnen doen, ontvangen wij graag aanvullende informatie over het volgende:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• De gemiddelde orderwaarde per bestelling in kalenderjaar 2024</li> <li>• Het aantal bestellingen in kalenderjaar 2024</li> </ul>	<p>De gemiddelde orderwaarde per bestelling in kalenderjaar 2024 was €161,74,- exclusief BTW.</p> <p>Het aantal bestellingen bedroeg 643. Aan deze cijfers kunnen geen rechten worden ontleend.</p>
20.	Concept raamovereenkomst	Art 3.2.	<p>In de aanbestedingsstukken vraagt u om een inkooprijzen-plus opslagmethodiek en vermeldt u in de conceptraamovereenkomst dat tarieven één jaar vaststaan. Daarnaast geeft u aan dat u de inkooprijzen wilt verifiëren. Wij willen u erop wijzen dat inkooprijzen mede worden beïnvloed door diverse factoren zoals personeelskosten bij fabrikanten, grondstofprijzen, dollarkoersen en geopolitieke ontwikkelingen. Gezien de huidige zeer onstabiele wereldsituatie kunnen deze kosten en heffingen (bijvoorbeeld op metaal, papier, olie- en dollargelateerde producten) wekelijks sterk fluctueren. Daarom verzoeken wij u om prijsaanpassingen elk kwartaal toe te staan, zowel positief als negatief. Hiermee voorkomt u dat inschrijvers een te hoog opslagpercentage hanteren om risico's af te dekken, wat anders kan leiden tot onnodig hoge kosten gedurende de gehele looptijd van het contract. Kunt u aangeven of u bereid bent deze eis inzake vaste tarieven per jaar los te laten en prijsaanpassingen op kwartaalbasis mogelijk te maken?</p>	<p>Nee, de HAN is hiertoe niet bereid.</p>