

Leverantörsportalen



Förhandling

Innehåll

1. Inledning	4
2. Process för förhandlingar – Översikt.....	5
Alternativ 1 – Leverantören initierar:	5
Alternativ 2 – ICA initierar:.....	6
3. Scenarier för omförhandling	5
Förhandling:.....	5
Egna märkesvaror.....	5
Leverantör av tobak.....	5
Klippartiklar	5
4. Förhandling - Start.....	6
ICA Leverantörportal (Supplier Portal)	6
Manage Negotiation - Översikt.....	7
1a. ICA inleder förhandlingar.....	10
1b. Skapa omförhandling	11
2. Draft negotiation - Requires user input	14
3. Skapa omförhandling – Förhandlingsdetaljer	15
4. Skapa omförhandling – Artiklar (#)	16
5. Skapa offert	17
6. Ongoing negotiations (pågående förhandlingar)	19
7a. Withdraw Offer (dra tillbaka offert)	21
7b. Accept Offer (acceptera offert)	21
5. Redigera priser och rabatter mer i detalj.....	23
Redigera offert i användargränssnittet (UI)	23
Exkludera artiklar från offert i användargränssnittet (UI).....	25
Redigera offert i Excel-fil.....	26
6. Godkänna/Avvisa ett ändrat prisavtal - Prisrevision	29
7. Användargränssnitt (UI) – knappar	31
Offer vs Counteroffer	32
8. Prisavtal.....	33
9. Automatisk e-post - kommunikation, förhandling och avtal	35
10. Felmeddelanden.....	36
Attachment	36
Out-dated version of the application	36
Offer mandatory	36
Mandatory fields	37
Validation errors – Commitment Rebate.....	37
Validation errors – Supplier item number.....	37
Validation errors – Agreement start date is overlapping	37
11. Kontaktuppgifter	38

1. Inledning

Välkommen till ICA:s förhandlingsmanual. Den här handboken hjälper dig med vägledning och råd om hur man:

- Skapar och genomför en förhandling i ICA:s Leverantörsportal för artiklar som finns och är aktiva idag i ICA:s sortiment
- Genomför en omförhandling som ICA har skapat i ICA:s Leverantörsportal

Tänk på att manualen är ett levande dokument som kan komma att uppdateras i framtiden. Innan man deltar i en förhandling ska man alltid se till att man har den senaste versionen av förhandlingsmanualen till hands.

2. Process för förhandlingar – Översikt

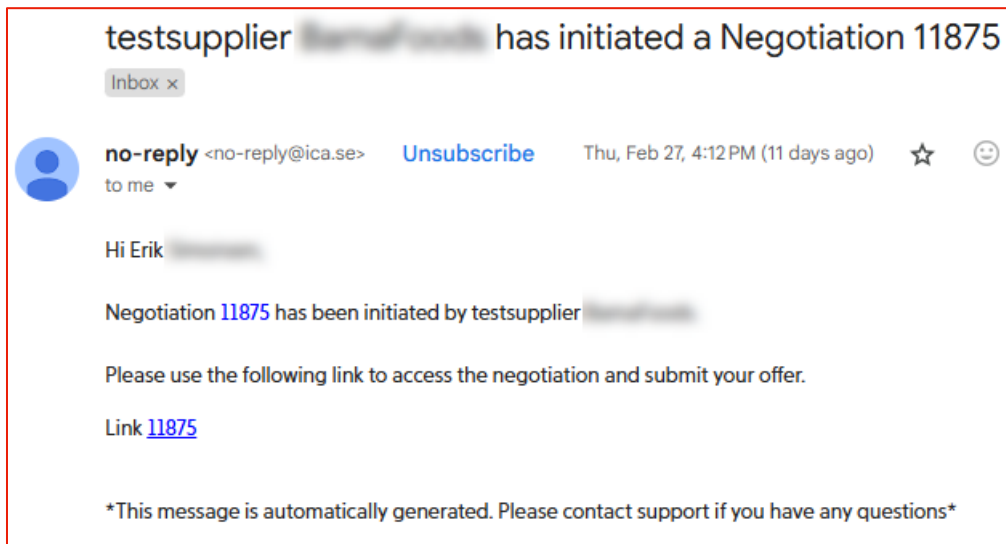
Alternativ 1 – Leverantören initierar:



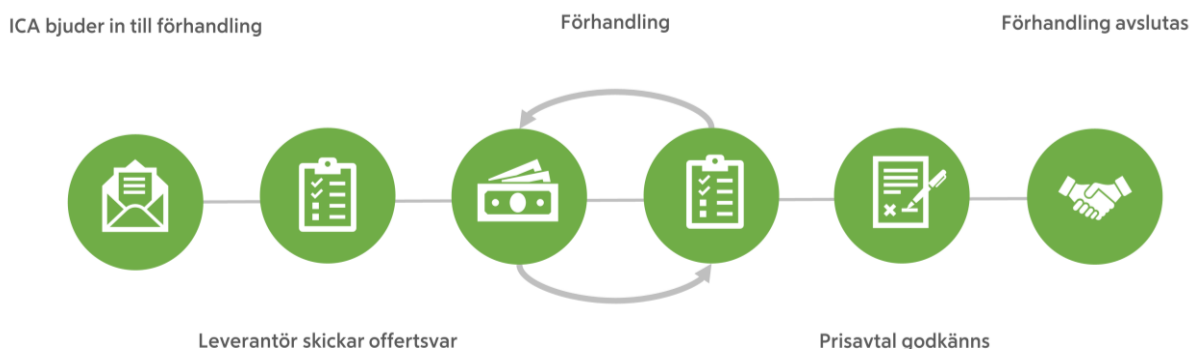
Leverantör skapar förhandlingen i Leverantörsportalen (Supplier Portal) baserat på prisavtalet. Leverantör initierar förhandlingen med ICA-inköparen och skapar ett första bud. För leverantör består förhandlingsprocessen av 4 huvudsteg:

1. Skapa en förhandling i Leverantörsportalen (Supplier Portal)
2. Skicka in ditt första erbjudande till den skapade förhandlingen
3. Bifoga dokument som styrker din motivation till förhandling
4. Godkänn nytt prisavtal

Exempel på e-post när leverantören inleder en förhandling (t.ex. 11875):



Alternativ 2 – ICA initierar:

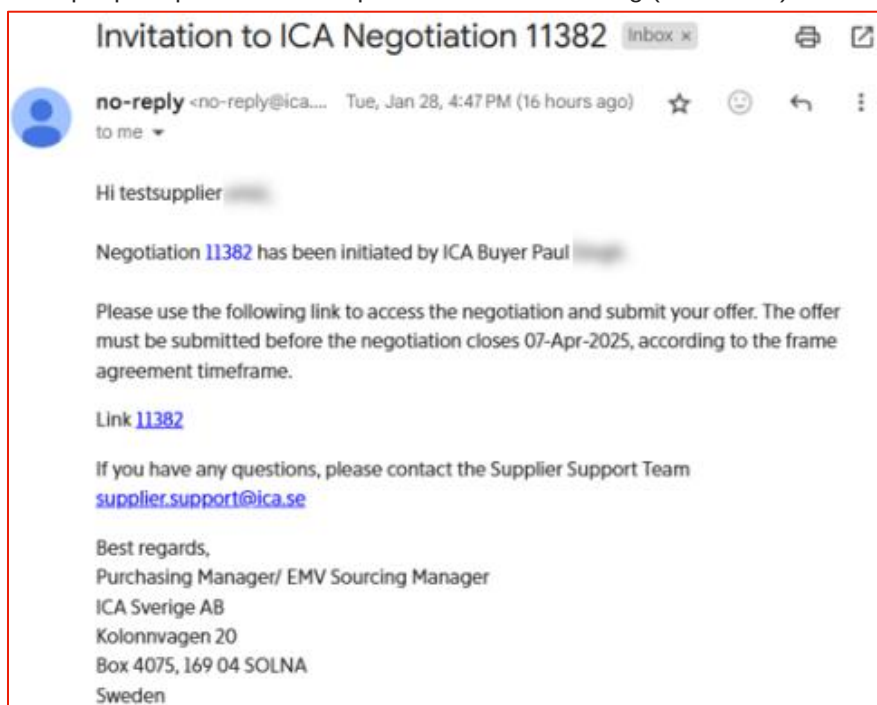


ICA skapar förhandlingen utifrån ett prisavtal alternativt utifrån de avtalskrav som inköparen eller leverantören vill använda som underlag för förhandling. Inköparen kommer då att bjuda in leverantören till en förhandling som leverantören kommer att meddelas om via ett genererat e-post. Efter detta kommer förhandlingen att ske i systemet, vilket resulterar i ett prisavtal.

För leverantören består processen för denna typ av förhandling av 3 huvudsteg:

1. Granska kraven och bekräfta deltagande
2. Skapa och skicka en offert
3. Godkänn prisavtal

Exempel på e-post när ICA-köpare inleder förhandling (t.ex. 11382):



3. Scenarier för omförhandling

En förhandling kan inledas antingen av ICA eller av leverantör. Leverantör kan skapa förhandlingar direkt i Leverantörsportalen (Supplier Portal). Här har vi listat olika scenarier för hur en förhandling kan börja.

Förhandling:

- **Omförhandlingar av befintliga, aktiva artiklar** kan komma att initieras av leverantören direkt i Supplier Portal
Viktigt! man kan behöva tillhandahålla dokumentation för att stödja din begäran om en prisändring, t.ex. dokumentation om ändringar i kostnaderna för råmaterial
- **Omförhandlingar av befintliga, aktiva objekt** kan även inledas av ICA genom att inköparen kontaktar leverantören och bjuder in till en förhandling

Egna märkesvaror

Om man är leverantör av EMV-artiklar förhandlar man om dessa utanför Supplier Portal om inte annat överenskommits med din inköpschef.

Leverantör av tobak

Om man är en tobaksleverantör förhandlar man sina varor utanför Supplier Portal. Det gäller både nyhetsförhandlingar och omförhandlingar. Kontakta din inköpschef.

Klippartiklar

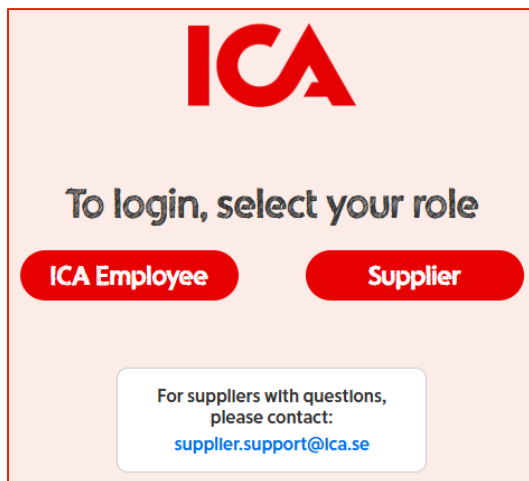
Förmånliga avtalsartiklar s.k. klippartiklar, kommer även fortsättningsvis att behandlas enligt befintliga rutiner utanför Supplier Portal. Kontakta din kategorichef och din inköpare om man vill förhandla om klippartiklar.

4. Förhandling - Start

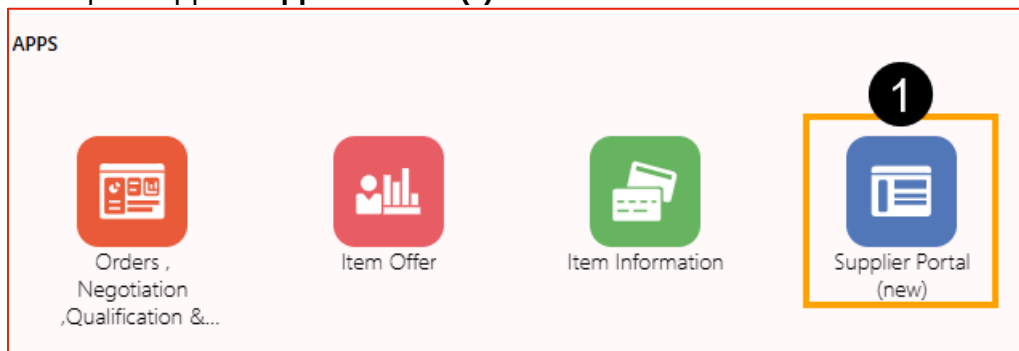
ICA Leverantörsportal (Supplier Portal)

Logga in i Supplier Portal och följ stegen nedan.

Klicka [här](#) för att komma till Supplier Portal. Klicka på knappen ”Supplier”:

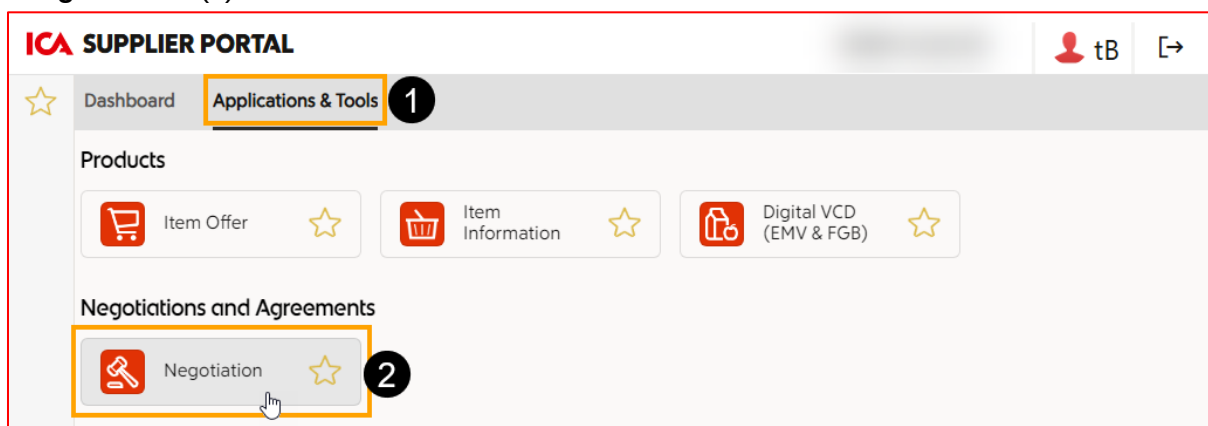


Klicka på knappen **Supplier Portal*(1)**:



Obs: "Item information" används endast av leverantörer av frukt, grönsaker och blommor.
(*nya Supplier portal live 2025-02-27)

På portalens startsida, klicka på menyfliken ”Applications & Tools” (1) och sedan på ikonen ”Negotiation” (2):



Manage Negotiation - Översikt

Denna förhandlingsguide beskriver funktionaliteten där man som användare (leverantör) kan få en överblick över befintliga förhandlingar i olika statusar. Härifrån kan man navigera till den detaljerade vyn av en enskild förhandling eller skapa en ny omförhandling eller en nyhetsförhandling.

Sidan **Manage Negotiation** (hantera förhandling) är uppdelad i tre olika flikar:

All (alla), **Open** (öppna) och **Completed** (slutförd):

ICA SUPPLIER PORTAL

Home Manage Negotiation Manage Agreements

All Open Completed

Draft negotiation- Requires user input

Offer status	Negotiation number	Negotiation title	Buyer	Qty of Items	Close date	Number of offers
No offer included	11674	RS_ AB_STOCKED_Draft	Erik	21	18-Apr-2025 (66 days left)	0

Search for negotiation number, title, description

Create negotiation

Ongoing negotiations

2 negotiation(s)

Offer status	Negotiation number	Negotiation title	Buyer	Qty of Items	Close date	Number of offers
Waiting for reply	11543	RI_ AB_STOCKED_20250207	Katarina	4	11-Apr-2025 (59 days left)	2
Offer received	11542	RI_ AB_STOCKED_20250207	Katarina	41	11-Apr-2025 (59 days left)	1

ICA SUPPLIER PORTAL

Home Manage Negotiation Manage Agreements

All Open Completed

På fliken "All" är det möjligt för leverantörsanvändaren att se alla förhandlingsstatusar.

- Sökfunktion: (Förhandlingsnummer, titel, beskrivning) (Ett sökfält för alla).

Home Manage Negotiation Manage Agreements

All Open Completed

Search for negotiation number, title, description

All negotiations

23 negotiation(s)

Offer status	ID	Negotiation title	Buyer	Qty of Items	Close date	Number of offers
No offer included	5988	RS_ AB_DIRECT_Draft	Victor	8	13-Jan-2025 (73 days left)	0
Awarded	5808	NI_ AB_DIRECT_20241029	Paul	1	09-Feb-2026 (465 days left)	1
Awarded	5728	RI_ AB_STOCKED_20241029	David	115	13-Jan-2025 (73 days left)	2
Offer received	5636	RI_ AB_DIRECT_20241031	gustav	1	30-Nov-2024 (29 days left)	3
Awarded	5633	RI_ AB_STOCKED_20241028	gustav	4	29-Nov-2024 (28 days left)	1
Awarded	4889	RI_ AB_STOCKED_20241022	gustav	6	06-Jan-2025 (66 days left)	2
Offer received	4806	NI_ AB_DIRECT_20241022	Käre	10	12-Jan-2026 (437 days left)	1
No offer included	3990	RI_ AB_EHL DELIVERY_20241016	Swapnil	1	23-Dec-2024 (52 days left)	0
Offer received	3932	RI_ AB_EHL DELIVERY_20241003	Javed	1	16-Dec-2024 (45 days left)	1
No offer included	3921	RS_ AB_DIRECT_Draft	Victor	1	16-Dec-2024 (45 days left)	0
Waiting for reply	3915	RS_ AB_STOCKED_20241003	Paul	1	16-Dec-2024 (45 days left)	1

På fliken **”Open”** kan leverantörsanvändaren se alla öppna förhandlingar och förhandlingsutkast.

Övre segment **“Draft negotiations - requires user input”** (A) - kräver åtgärd från användaren för att gå från Draft (utkast) till Open (öppen) status.

Undre segment **“Ongoing negotiations”** (B) är pågående öppna förhandlingar.

- Sökfunktion (förhandlingsnummer, titel, beskrivning) (ett sökfält för alla).

Home

Manage Negotiation

Manage Agreements

All

Open

Completed

Draft negotiation- Requires user input

A

Offer status	ID	Negotiation title	Buyer	Qty of Items	Close date
No offer included	5988	RS_DIRECT_Draft	Victor	8	13-Jan-2025 (73 days left)
No offer included	3921	RS_DIRECT_Draft	Victor	1	16-Dec-2024 (45 days left)
No offer included	3902	RS_EHL DELIVERY_Draft	Victor	1	16-Dec-2024 (45 days left)
No offer included	3901	RS_EHL DELIVERY_Draft	Victor	6	16-Dec-2024 (45 days left)
No offer included	3900	RS_EHL DELIVERY_Draft	Victor	1	16-Dec-2024 (45 days left)
No offer included	3899	RS_DIRECT_Draft	Victor	1	16-Dec-2024 (45 days left)
No offer included	3873	RS_STOCKED_Draft	Victor	3	16-Dec-2024 (46 days left)

Search for negotiation number, title, description

Create new negotiation

Ongoing negotiations

B

7 negotiation(s)

Offer status	ID	Negotiation title	Buyer	Qty of Items	Close date
Offer received	5636	RI_DIRECT_20241031	gustav	1	30-Nov-2024 (29 days left)
Offer received	4806	NI_DIRECT_20241022	Kåre	10	12-Jan-2026 (437 days left)
No offer included	3990	RI_EHL DELIVERY_20241016	Swasnil	1	23-Dec-2024 (52 days left)
Offer received	3932	RI_EHL DELIVERY_20241003	Javed	1	16-Dec-2024 (45 days left)
Waiting for reply	3915	RS_STOCKED_20241003	Paul	1	16-Dec-2024 (45 days left)
Waiting for reply	3840	RI_EHL DELIVERY_20241001	Paul	1	16-Dec-2024 (45 days left)
No offer included	3760	RI_EHL DELIVERY_20240930	Paul	1	16-Dec-2024 (45 days left)

På fliken **”Completed”** kan leverantörsanvändaren se förhandlingar med status slutförd.

- Sökfunktion (förhandlingsnummer, titel, beskrivning) (ett sökfält för alla).

Home

Manage Negotiation

Manage Agreements

All

Open

Completed

Search for negotiation number, title, description

Completed negotiations

8 negotiation(s)

Offer status	ID	Negotiation title	Buyer	Qty of items	Close date
Awarded	5808	NI_... AB_DIRECT_20241029	Paul	1	09-Feb-2026 (465 days left)
Awarded	5728	RI_... AB_STOCKED_20241029	David	115	13-Jan-2025 (73 days left)
Awarded	5633	RI_... AB_STOCKED_20241028	gustav	4	29-Nov-2024 (28 days left)
Awarded	4889	RI_... AB_STOCKED_20241022	gustav	6	06-Jan-2025 (66 days left)
Awarded	3878	RS_... AB_EHL DELIVERY_20241002	Paul	1	16-Dec-2024 (45 days left)

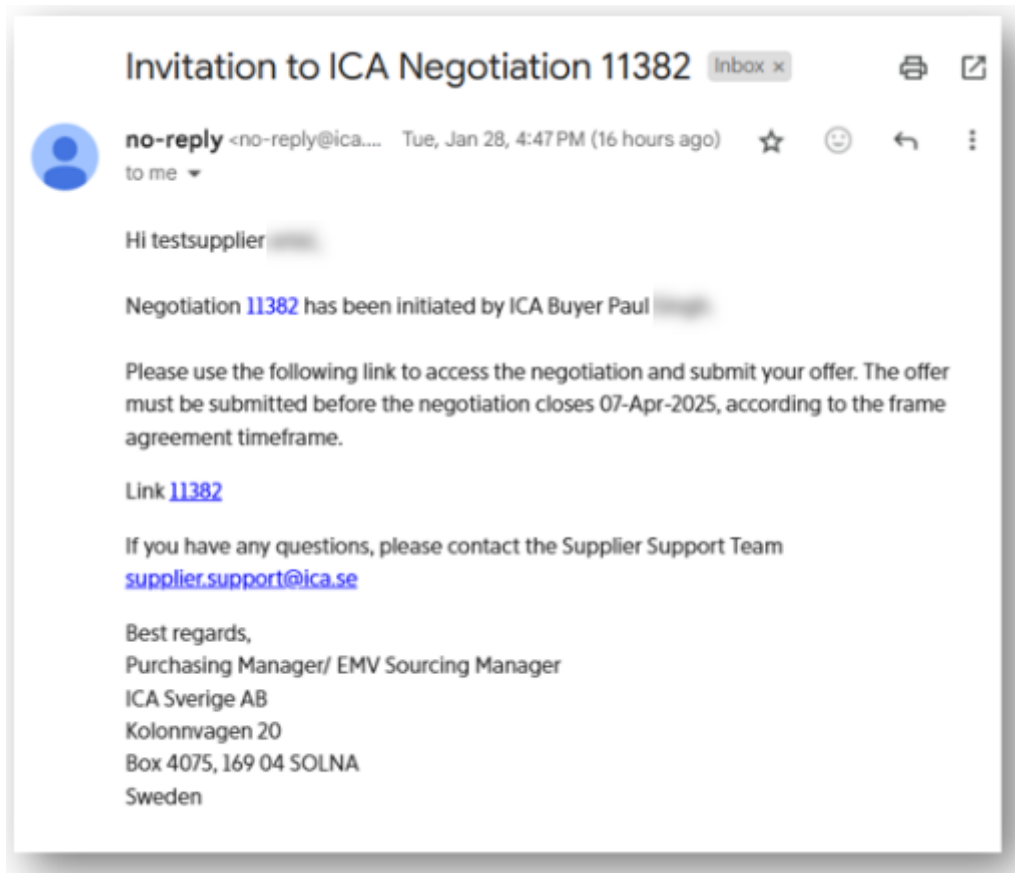
Beroende på vilken flik användaren befinner sig på:

- Genom att klicka på förhandlingsraden kommer användaren till den specifika förhandlingsöversiktssidan.
 - Genom att klicka på "Offer status märket" kommer användaren direkt till "Offers" fliken för den förhandlingen.
- Attributet senaste offertstatus används för att visualisera för användaren om den aktuella statusen för förhandlingen och om en åtgärd behöver utföras av leverantören eller inköparen:
 - **Draft:** Utkast. Visas endast om det inte finns några andra offerter
 - **No offer included:** Ingen offert ingår i förhandlingen
 - **Waiting for reply:** Väntar på svar, offert skickad till motpart (ICA inköpare)
 - **Offer received:** Offert erhållen från motpart (ICA inköpare)
 - **Awarded:** Offert accepterad av inköparen och priserna uppdateras enligt ett avtal. Förhandlingen är klar.

Offer status ↑↓
No offer Included
Awarded
Awarded
No offer Included
Offer received
No offer Included
Waiting for reply

1a. ICA inleder förhandlingar

Om ICA initierar en förhandling ska man som användare (leverantör) få ett mejl från ICA-inköparen som bjuder in dig till förhandlingen:



För att starta förhandlingen, klicka på länken i e-postmeddelandet eller logga in i Supplier Portal.

1b. Skapa omförhandling

Följ dessa steg nedan för att skapa en förhandling och offert som sedan kan publiceras till ICA. En leverantör initierar en omförhandling med ICA genom att gå till **Manage Negotiation** och klicka på knappen **Create negotiation** (skapa förhandling):

Home

Manage Negotiation

Manage Agreements

All

Open

Completed

Draft negotiation- Requires user input

Offer status	ID	Negotiation title	Buyer	Qty of Items	Close date	Number of offers
No offer included	5988	RS_... AB_DIRECT_Draft	Victor	8	13-Jan-2025 (70 days left)	0
No offer included	3921	RS_... AB_DIRECT_Draft	Victor	1	16-Dec-2024 (43 days left)	0
No offer included	3902	RS_... AB_EHL DELIVERY_Draft	Victor	1	16-Dec-2024 (42 days left)	0
No offer included	3901	RS_... AB_EHL DELIVERY_Draft	Victor	6	16-Dec-2024 (42 days left)	0
No offer included	3900	RS_... AB_EHL DELIVERY_Draft	Victor	1	16-Dec-2024 (42 days left)	0
No offer included	3899	RS_... AB_DIRECT_Draft	Victor	1	16-Dec-2024 (42 days left)	0
No offer included	3873	RS_... AB_STOCKED_Draft	Victor	3	16-Dec-2024 (43 days left)	0

Search for negotiation number, title, description

Create new negotiation

Ongoing negotiations

7 negotiation(s)

Offer status	ID	Negotiation title	Buyer	Qty of Items	Close date	Number of offers
Offer received	5636	RI_... AB_DIRECT_20241031	gustav	1	30-Nov-2024 (26 days left)	3
Offer received	4806	NI_... AB_DIRECT_20241022	Kåre	10	12-Jan-2026 (434 days left)	1
No offer included	3990	RI_... AB_EHL DELIVERY_20241016	Swapnil	1	23-Dec-2024 (49 days left)	0

I den här vyn ska användaren (leverantören):

- Välj artiklar från ett av era avtal tillsammans med en av ICA-köparna i avtalet
 - Välj avtal - Lista alla Open (öppna) avtal från den leverantör som användaren är inloggad som
 - Sammanfoga följande värden
[Avtalsnummer - Leveranssätt - Fraktvillkor]
 - Köpare – Lista över alla köpare som är associerade med avtalet
 - Kan filtrera vidare på **Kategori, Underkategori och varumärke**
 - Sökfunktion för GTIN och Artikelbeskrivning
- Leverantören väljer artiklar och klickar på **Create negotiation (3)**.
- Det är bara möjligt för en leverantör att skapa en förhandling samtidigt (men man kan ha flera utkast: i draft).

ICA SUPPLIER PORTAL

Negotiation

tB

Home

Manage Negotiation

1

Manage Agreements

All

Open

2

Completed

Search for negotiation number, title, ...

Create negotiation

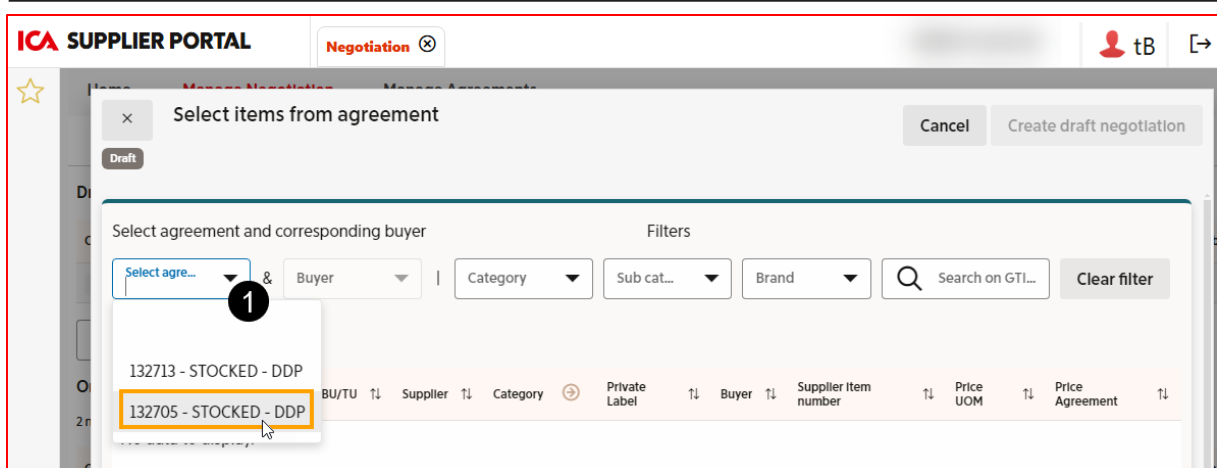
3

Ongoing negotiations

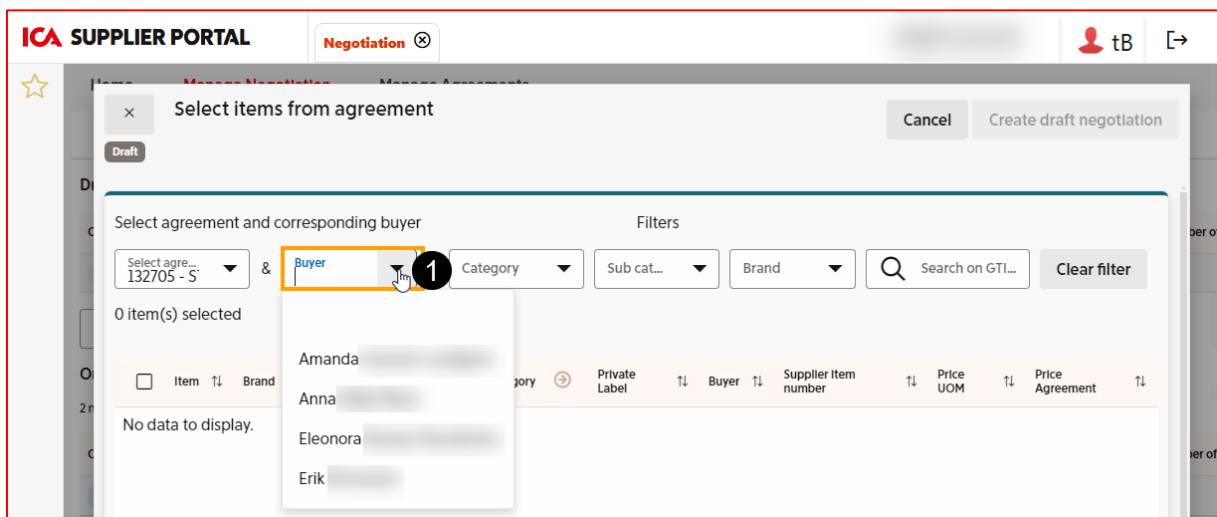
2 negotiation(s)

Offer status	Negotiation number	Negotiation title	Buyer	Qty of Items	Close date	Number of offers
Waiting for reply	11543	RI_B	...	Katarina Lil...	4	11-Apr-2025 (... 2
Offer received	11542	RI_B	...	Katarina Lil...	41	11-Apr-2025 (... 1

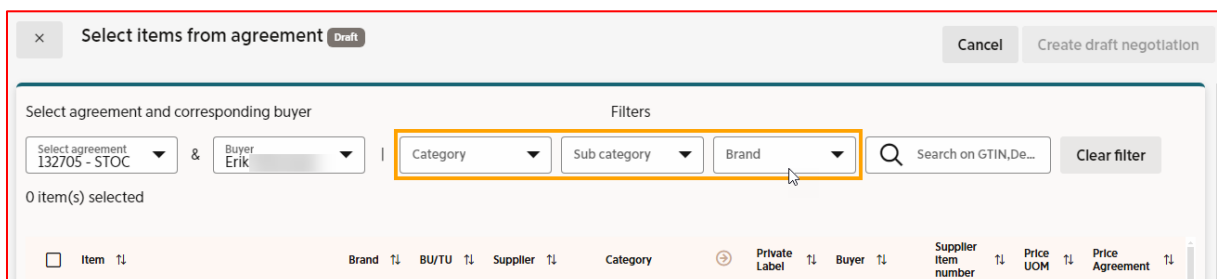
För att skapa en omförhandling väljer man ett avtal med önskade värden för **Delivery mode** (leveranssätt) och **Freight term** (fraktvillkor) (1) som visas i rullistan som visas i bild:



Du väljer sedan **Buyer** (inköpare) (1) i rullgardinslistan och klickar på inköparens namn:



Nu visas leverantörens befintliga artiklar på detta avtal och vilken köpare. Användaren kan använda filterfunktionen på **Category**, **Sub-category** and **Brand** (Kategori, Underkategori och Varumärke) för att lättare hitta de artiklar som ska omförhandlas priset på:



Klicka på de artiklar man vill omförhandla ✓ genom att kryssa i rutorna till vänster. Genom att klicka på kryssrutan "Item" högst upp (1) markerar man alla objekt:

×

Select items from agreement Draft

Cancel

Create draft negotiation

Select agreement and corresponding buyer

Select agreement
132705 - STOC

&

Buyer
Erik

|

Category

Sub category

Brand

Search on GTIN, De...

Clear filter

21 item(s) selected

1

Item	Brand	BU/TU	Supplier	Category	Private Label	Buyer	Supplier item number	Price UOM	Price Agreement
☒ KEBAB 173302	GC	4		AB 7276 - Färdigmat por...	No	Erik	550304	Each	132705
☒ CHICKEN 173302	GC	4		AB 7276 - Färdigmat por...	No	Erik	550308	Each	132705
☒ EGG & 173302	GC	4		AB 7276 - Färdigmat por...	No	Erik	550323	Each	132705
☒ CREAM 173302	GC	4		AB 7276 - Färdigmat por...	No	Erik	550320	Each	132705
☒ Baguet 173302	GC	4		AB 7276 - Färdigmat por...	No	Erik	551005	Each	132705
☒ Kycklin 173302	GC	4		AB 7276 - Färdigmat por...	No	Erik	553025	Each	132705

När användaren har valt de artiklar som ska omförhandlas klickar man på **"Create draft negotiation"** (skapa förhandlingsutkast).

Ett popup-fönster visas om att man har skapat en ny förhandling som **draft** (utkast):

Find items to negotiate

1 new negotiations were created as draft.

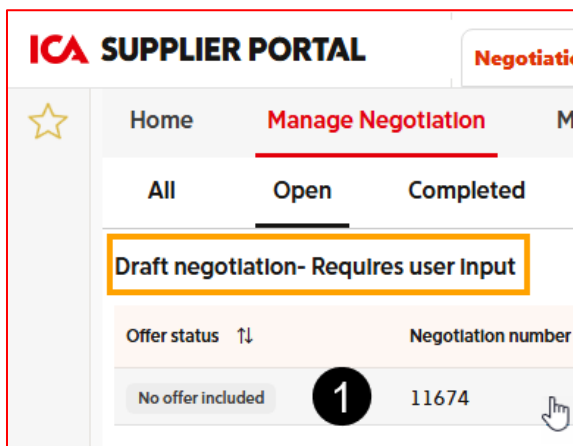
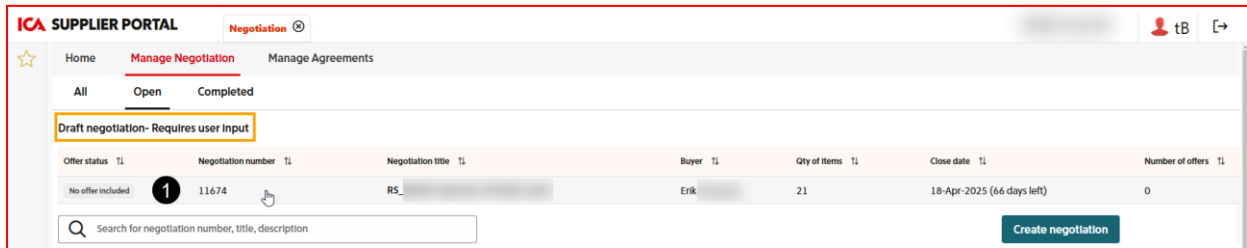
View Negotiation 11674

Close

2. Draft negotiation - Requires user input

Användaren kan se alla påbörjade förhandlingar utan offert (No offer included) under “Draft negotiation - Requires user input”. Här finns utkast till alla förhandlingar och kräver åtgärd från användaren för att t.ex. bli en öppen förhandling.

Klicka på förhandlingsrad (1) som visas i bilden för att gå in i förhandling:



3. Skapa omförhandling – Förhandlingsdetaljer

På fliken **Negotiation details** (förhandlingsdetaljer) hittar användaren all information som är kopplad till förhandlingen. Såsom villkor, datum och kontaktuppgifter. Här kan användaren lägga till en bilaga eller avvisa förhandlingen.

Leverantören anger sedan förhandlingsuppgifterna (1) och fyller i de obligatoriska fälten, för närvarande nedanstående:

- **Negotiation reason** (anledning till förhandling) (2)
- **Description** (beskrivning) (3)
- **Contact** (kontakt) (4)
- **Start & End date of the price agreement** (prisavtalets start- och slutdatum) (5, 6)
- **Attachment** (bilaga) (7) (Det är ett krav att leverantören lägger till en bilaga som grund för varför man ska omförhandla.)

Negotiation reason **2**

New Item
 Re-Negotiation
 Currency + Raw Material
 Raw Material
 Currency
 Terms or Conditions
 Sourcing + Comprehensive
 Consolidation

SUPPLIER PORTAL Negotiation

RS_ AB_STOCKED_Draft **Draft** ID : 11674 **8** Delete Negotiation Publish Save Last saved on: 11-Feb-2025

Negotiation details **1** Items (21) Offers (0)

General

Type
Re-Negotiation

Initiated by
Supplier
Buyer
Erik

Negotiation reason **2**
Required

Description **3**
Required

Negotiation history

Created by
testsupplier@gmail.com

Created date
2025-Feb-11 16:02

Last updated by
testsupplier@gmail.com

Updated date
2025-Feb-11 16:02

Supplier info

Supplier name
AB

Site
Lager_000_UTP

Contact **4**

testsupplier

Email
testsupplier@gmail.com

Negotiation Period

Open date
11-Feb-2025

Close date
18-Apr-2025

Purchasing terms

Payment terms
029

Freight terms
DDP

Delivery mode
STOCKED

Currency
SEK

Price Agreement

Start Date
19-May-2025 **5**

End Date
Open End **6**

Attachment **7**

Select a file or drop one here

Maximum file size is 10MB.
Supported formats: PNG, PDF, and Excel

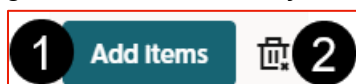
No attachment added

4. Skapa omförhandling – Artiklar (#)

På fliken **Items** (artiklar) kan användaren se vilka artiklar som ingår i förhandlingsutkastet. I det här exemplet har förhandlingen 21 artiklar som kännetecknas av siffrorna inom parentes (21).

× RS_ SAPMA Food AB AB_STOCKED_Draft Draft Delete Negotiation Publish Save ID : 11875 Last saved on: 26-Feb-2025										
Negotiation details Items (21) Offers (0) Add Items 🗑️										
☐	Item	Brand	BU/TU	Category	Supplier item number	Price UOM	List Price	Discount(%)	Invoice Price	Commitment Rebate
☐	Baguette ägg 285 1733	GO	4	7276 - Färdigmat portio...	510305	Each	115,89	0,00	115,89	0,00
☐	KEBAB BAGUETTE 285 1733	GO	4	7276 - Färdigmat portio...	510304	Each	115,89	0,00	115,89	0,00
☐	EGG & BACON SANDWICH 349 1733	GO	4	7276 - Färdigmat portio...	510323	Each	87,51	0,00	87,51	0,00
☐	Falafel 350 1733	GO	4	7276 - Färdigmat portio...	510325	Each	117,48	0,00	117,48	0,00
☐	Minisallad Pasta Kyckling Mousseril 238 2731	ICA	6	7276 - Färdigmat portio...	640004	Each	114,00	0,00	114,00	0,00
☐	Baguette Chicken/Pastrami 3730	Go	4	7276 - Färdigmat portio...	510307	Each	115,89	0,00	115,89	0,00
☐	CREAMY DRAGON SANDWICH 377 1733	GO	4	7276 - Färdigmat portio...	510320	Each	87,51	0,00	87,51	0,00

Användaren kan lägga till (**Add Items**) (1) eller Ta bort (**Remove items**) (2) i den här vyn genom att markera kryssrutan för objekt till vänster:



Om man klickar på knappen **Add Items** öppnas ett nytt fönster där man kan välja vilka artiklar som ska läggas till i förhandlingen*. Om det finns många artiklar i denna vy kan man använda filter eller söka på GTIN, Description, Brand (1). Klicka på kryssrutan (2) för artikel och klicka sedan på knappen **Add Items** (3):

* Om man inte får ett sökresultat för någon artikel i vyn "Add items" kan det bero på att man redan markerat alla objekt i avtalet.

× Add items to negotiation Draft
Cancel Add Items

Select agreement and corresponding buyer
Agreement number 134666 & Buyer Erik

Clear filter

Filters
Category Sub category Item status Private label

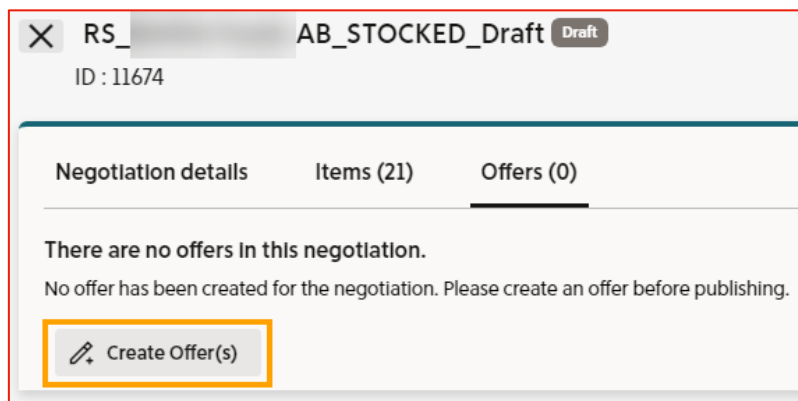
1 item(s) selected

☐	Item	Brand	BU/TU	Supplier	Category	Private Label	Buyer	Supplier item number	Price UOM	Price Agreement
☒	Baguette ägg 285 1733	GO	4	SAPMA Food AB	7276 - Färdigmat por...	No	Erik	510305	Each	134666

Efter att ha klickat på knappen **Add Items** är användaren tillbaka på fliken **Items**. Nästa steg i processen är att skapa en offert.

5. Skapa offert

Fliken **Offers** kommer att visa information om offert som skapats i förhandlingen. På den här fliken visas offerter och det är möjligt att expandera offert för att se detaljerad artikelinformation. För att skapa en offert till en förhandling klickar användaren på fliken **Offers** vid förhandling och klickar sedan på “**Create Offer(s)**” som skapar en offert med utkaststatus:



Fönstret öppnas för fliken **Offers**, där användaren kan inkludera (+) eller exkludera (-) artiklar från offerten genom att klicka på de markerade (-)(+) knapparna nedan. Användaren kan uppdatera priser med mera på kolumner som har en gul bakgrund:

Item	Brand	BU/TU	Category	Supplier	Price UOM	Net Price	Net Price BU	Offer List Price	Offer Discount(%)	Offer Invoice Price	Offer Commitment Rebate	Offer Commitment Rebate UOM	Offer Net Price	Offer Net Price
KEBAB BAGUETTE 1733	GO	4	7276 - Färdigmat portionsrätter		Each	112,00	112,00	112,00	0,00	112,00	0,00	PRO - Perc	112,00	112,00
CHICKEN CURRY BAGUETTE 1733	GO	4	7276 - Färdigmat portionsrätter		Each	112,00	112,00	112,00	0,00	112,00	0,00	PRO - Percent	112,00	112,00
EGG & BACON SANDWICH 1733	GO	4	7276 - Färdigmat portionsrätter		Each	112,00	112,00	112,00	0,00	112,00	0,00	PRO - Perc	112,00	112,00
CREAMY SKAGEN SANDWICH 1733	GO	4	7276 - Färdigmat portionsrätter		Each	112,00	112,00	112,00	0,00	112,00	0,00	PRO - Perc	112,00	112,00

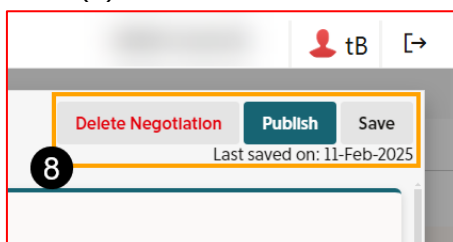
i Se kapitlet [Redigera priser och rabatter](#) för mer information om hur man redigerar offert i användargränssnittet (UI) och Excel.

Användaren kan uppdatera i användargränssnittet (UI) eller exportera offert till Excel, göra nödvändiga uppdateringar där och sedan importera filen igen. Ändringar kommer att tillämpas i användargränssnittet:

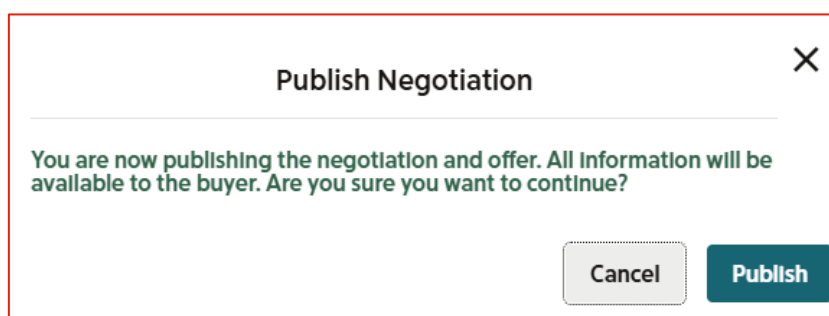


Användaren kan **spara (Save)** ett utkast till offert om man vill fortsätta senare eller **publicera (Publish)** det till inköparen.

Om offert sparas i **Draft (utkaststatus)** kan användaren antingen redigera, ta bort eller välja att publicera det från fliken **Offers (8)**:



När all obligatorisk information är ifylld och en offert är skapad kan leverantören publicera förhandlingen genom att klicka på **Publicera-knappen (Publish)** i övre högra hörnet:



Efter publicering skickas ett mejl till ICA-inköparen.

Du hittar förhandlingen under fliken Open (eller All) med offertstatus "Waiting for reply":

Ongoing negotiations	
1 negotiation(s)	
Offer status ↑↓	Negotiation number ↑↓
Waiting for reply	12814

i Obs: Om man i detta skede får ett felmeddelande (t.ex. bilaga) som man inte förstår, se kapitlet [Felmeddelanden](#) eller ta en skärmdump av felmeddelandet och kontakta leverantörssupporten.

6. Ongoing negotiations (pågående förhandlingar)

Den nyskapade förhandlingen hamnar i fliken "Open" och "Ongoing negotiations" med status "Waiting for reply", vilket indikerar att förhandling har skickats till inköparen (ICA). Kolumnen "Number of offers" (1) visar hur många offerter det finns för förhandlingen.

Home

Manage Negotiation

Manage Agreements

All

Open

Completed

Search for negotiation number, title, description

Create negotiation

Ongoing negotiations

1 negotiation(s)

Offer status	Negotiation number	Negotiation title	Buyer	Qty of Items	Close date	Number of offers
Waiting for reply	11875	RS_BAMA Foods AB_STOCKED_20250227	Erik	21	02-May-2025 (64 days left)	1

Genom att klicka på statusikonen (t.ex. Waiting for reply) **(1)** öppnas fliken **Offers**.

I den här vyn kan användaren:

- Exportera offert till Excel
- Skapa en ny offert
- Skapa ett motbud
- Acceptera en offert som gör det möjligt för inköparen att lägga till de offererade priserna i ett avtal

Home

Manage Negotiation

Manage Agreements

All

Open

Completed

Search for negotiation number, title, description

Create negotiation

Ongoing negotiations

1 negotiation(s)

Offer status	Negotiation number	Negotiation title	Buyer	Qty of Items	Close date	Number of offers
Waiting for reply	11875	RS_ AB_STOCKED_20250227	Erik	21	02-May-2025 (64 days left)	1

Home	Manage Negotiation	Manage Agreements
All	Open	Completed
All opened > 11875 RS_BAMA Foods AB_STOCKED_20250227 Open		
Negotiation details Items (21) Offers (1)		
1 Create offer		
> 21/21 Items Offer ID 11032 Offer1 - BAMA Foods AB Offer publish Date 27-Feb-2025 Waiting for reply		

Observera det specifika **Offer ID**-numret (t.ex. 11032) och **Offer1**, följt av leverantörens namn. **Offer1** innebär att detta är den första offert som skapats av leverantören:

> 21/21 items	Offer ID 11032 Offer1 - BAMA Foods AB	Offer publish Date 27-Feb-2025	Waiting for reply
---------------	---------------------------------------	--------------------------------	-------------------

Användaren kan expandera offert för att få mer information.

Klicka på pilikonen (>) för att se (v)(1) alla artiklar (2) i offert:

Negotiation details

Items (21)

Offers (1)

1

21/21 Items

Offer ID 11032

Offer1 - BAMA Foods AB

Offer publish Date

27-Feb-2025

Waiting for reply

ⓘ

⊗

📄

+

+

Create offer

Item	Brand	BU/TU	Category	Catch weight	Supplier Item number	Price UOM	Net Price	Net Price BU	Offer List Price	Offer Discount(%)	Offer Invoiced Price
KEB AB BAGUETTE 245 1733 (247303047)	GOOD	4	7276 - Färdigmat portionsrätter		550304	Each	115,89	28,97	115,89	0,00	115,8
CHICKEN CURRY BAGUETTE 245 1733 (247303085)	GOOD	4	7276 - Färdigmat portionsrätter		550308	Each	115,89	28,97	115,89	0,00	115,8
EGG & BACON SANDWICH 169 1733 (247503256)	GOOD	4	7276 - Färdigmat portionsrätter		550323	Each	87,51	21,88	87,51	0,00	87,51
CREAMY SKAGEN SANDWICH 177 1733 (247503296)	GOOD	4	7276 - Färdigmat portionsrätter		550320	Each	87,51	21,88	87,51	0,00	87,51
Baguette ägg rökor 285 1733 (247503063)	GOOD	4	7276 - Färdigmat portionsrätter		550305	Each	115,89	28,97	115,89	0,00	115,8

View all items

View all offers

Genom att klicka på förhandlingsraden (2) (förutom statusikonen "Waiting for reply"(1)) så öppnar förhandlingen fliken **Negotiation details**:

Home

Manage Negotiation

Manage Agreements

All

Open

Completed

Search for negotiation number, title, description

Create negotiation

Ongoing negotiations

1 negotiation(s)

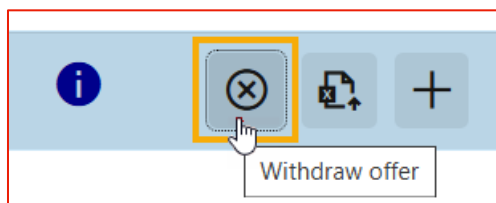
Offer status	Negotiation number	Negotiation title	Buyer	Qty of Items	Close date	Number of offers
Waiting for reply	11875	RS_ AB_STOCKED_20250227	Erik	21	02-May-2025 (64 days left)	1

Home	Manage Negotiation	Manage Agreements
All	Open	Completed
All > 11875 RS_ BAMA Foods AB_STOCKED_20250227 Open		
Negotiation details	Items (21)	Offers (1)
General Type Re-Negotiation Initiated by Supplier Buyer Erik Supplier Info Supplier name BAMA Foods AB Site Lager_000_UTP Contact testsupplier Purchasing terms Payment terms 029 Freight terms DDP Delivery mode STOCKED		

7a. Withdraw Offer (dra tillbaka offert)

Gå till fliken **Offers** → Välj Offer → Withdraw (X knapp), detta kommer att skicka ett mejl till motparten i förhandlingen om att offert har dragits tillbaka.

Offert får status = "Withdrawn" dvs återkallat och kan inte längre godkännas av inköparen.



Withdraw offer

You are about to withdraw "Offer1 - AB"

This means that the offer will no longer be available and an email will be sent to the buyer that the offer has been withdrawn.

Are you sure you want to proceed?

No, keep the offer
Yes, withdraw it!

Withdrawn

7b. Accept Offer (acceptera offert)

Användaren (leverantören) kan acceptera en offert som skickas in av en ICA-köpare.



Detta ändra offertstatus = "**Waiting for Award**" och skickar ett mejl till ICA-inköparen om att offert är accepterad och redo att tilldelas (Awarded).

- **Inaktiverar alla andra offerter**

När en offert accepteras (man tryckt på Accept offer knapp) är alla andra offerter inte längre acceptabla och deras acceptera-knapp är inaktiverad.

- "Create offer"-knappen blir också inaktiverad
- Om det finns ett opublicerat utkast (draft) i offertlistan, inaktiveras knapparna för redigera och publicera.

- **Undo accept**

Efter att ha accepterat en offert bör användaren ha möjlighet att ångra

godkännandet innan offert har tilldelats (status Awarded), dvs. så länge offertstatus är **"Waiting for Award"**:



När man klickar på "Undo accept"-knappen återgår offert till det tidigare tillståndet:

- Om det är den senaste offerten, ändras offertstatus tillbaka till den tidigare offertstatusen (d.v.s. "Offer received").
- Om det finns en nyare offert visar den offerten sin tidigare offertstatus igen. Alla knappar aktiveras igen.

Acceptera en offert som gör det möjligt för ICA-inköparen att lägga till de offererade priserna i ett avtal.

5. Redigera priser och rabatter mer i detalj

I det här steget visar vi hur man redigerar priser och rabatter för de artiklar som ingår i förhandlingen mer i detalj.

Användaren kan välja mellan 2 olika sätt att redigera offert:

1. arbeta direkt i användargränssnittet (UI) eller
2. arbeta i en nedladdad Excel-fil.

Vi rekommenderar att man laddar ner en Excel-fil om det finns många artiklar som behöver uppdateras. Här kommer vi nu att gå igenom båda metoderna.

Redigera offert i användargränssnittet (UI)

Item	Brand	BU/TU	Category	Supplier Item number	Price UOM	Net Price	Net Price BU	Offer List Price	Offer Discount(%)	Offer Invoice Price	Offer Commitment Rebate	Offer Commitment Rebate UOM	Offer Net Price	Offer Net Price BU
KEBAB BAGUETTE 1733	GO	4	7276 - Färdigmat portionsrätter		Each							PRO - Perc		
CHICKEN CURRY BAGUETTE 1733	GO	4	7276 - Färdigmat portionsrätter		Each							PRO - Percent		
EGG & BACON SANDWICH 1733	GO	4	7276 - Färdigmat portionsrätter		Each							PRO - Perc		
CREAMY SKAGEN SANDWICH 1733	GO	4	7276 - Färdigmat portionsrätter		Each							PRO - Perc		

Användaren kan uppdatera priser m.m. i kolumner som har en **gul bakgrund** som är redigerbara fält:

- **Supplier Item number:** Leverantörens artikelnummer. Läggts till i prisavtalet.
- **Offer List price:** Ange listpris per beställningsbar enhet.
- **Offer Discount %:** Ange artikelrabatt i % procent per beställningsbar enhet. Om det inte finns någon rabatt anger man 0 (0,00).
- **Offer Commitment Rebate:** Åtaganderabatt per beställningsbar enhet. Om man inte har någon åtaganderabatt anger man 0 (0,00).
- **Offer Commitment Rebate UoM:** Måttenhet för åtaganderabatt. PRO för procentuell procentuell andel, MON för valuta.

Supplier Item number	Price UOM	Net Price	Net Price BU	Offer List Price	Offer Discount(%)	Offer Invoice Price	Offer Commitment Rebate	Offer Commitment Rebate UOM	Offer Net Price	Offer Net Price BU
550	Each	115,89	28,97	115,89	0,00	115,89	0,00	PRO - Perc	115,89	28,97
550	Each	115,89	28,97	115,89	0,00	115,89	0,00	PRO - Percent	115,89	28,97
550	Each	87,51	21,88	87,51	0,00	87,51	0,00	PRO - Perc	87,51	21,88
550	Each	87,51	21,88	87,51	0,00	87,51	0,00	PRO - Perc	87,51	21,88

När man redigerar, börja med att klicka i cellen med det värde man vill ändra (dubbeltklick i cellen markeras hela värdet).

Obs: Användargränssnittet (UI) använder kommatecken (,). Om man skriver en punkt (.) ändras den automatiskt till ett kommatecken (,)!

79,95 0,00

Klicka på pilknappen för att expandera (A →) eller komprimera (B ←) ytterligare information i kolumner markerade med blå färg:

A

BU/TU ↑↓	Category	 *Supplier item number ↑↓	Price UOM 	Net Price ↑↓
24	7132 - Läsk	12	Each	73,21
24	7132 - Läsk	23	Each	73,21

B

BU/TU ↑↓	Category	 *Supplier item number ↑↓	 Price UOM	List Price ↑↓	Discount(%) ↑↓	Invoice Price ↑↓	Commitment Rebate ↑↓	Commitment Rebate UOM ↑↓	Net Price ↑↓
24	7132 - Läsk	12	Each	79,00	1,00	78,21	5,00	MON - Monetary	73,21
24	7132 - Läsk	23	Each	79,00	1,00	78,21	5,00	MON - Monetary	73,21

Fortsätt att fylla i värden för kolumner man vill ändra. Om man inte är redo eller saknar information att fylla i, spara offerten. Klicka på knappen **Save** för att spara din offert för att redigera senare.



När man har redigerat alla värden, ta en sista titt och se till att alla värden är korrekta enligt dig som leverantör.

Klicka sedan på knappen **Publicera**.



Exkludera artiklar från offert i användargränssnittet (UI)

Klicka på förhandlingsraden för att öppna den förhandlingen som ska justeras, gå till fliken Offers. I Offers kan användaren inkludera (+) eller exkludera (-) artiklar från offert genom att klicka på de markerade (-)(+) knapparna nedan:

RS_ AB_STOCKED_Draft **Draft** ID: 11674 Publish Save Last saved on: 11-Feb-2025

Negotiation details Items (21) Offers (1) Export excel sheet Import Excel Sheet

Offer name Offer1 - AB Included Items 20/21

Item	Brand	BU/TU	Category	Supplier item number	Price UOM	Net Price	Net Price BU	Offer List Price	Offer Discount(%)	Offer Invoice Price	Offer Commitment Rebate	Offer Commitment Rebate UOM	Offer Net Price	Offer Net Price
⊖ KEBAB BAGUETTE 1733	GO	4	7276 - Färdigmat portionsrätter		Each	22,000	22,000	22,000	0,000	22,000	0,000	PRO - Perc	22,000	22,000
⊕ CHICKEN CURRY BAGUETTE 1733	GO	4	7276 - Färdigmat portionsrätter		Each	22,000	22,000	22,000	0,000	22,000	0,000	PRO - Percent	22,000	22,000
⊖ EGG & BACON SANDWICH 1733	GO	4	7276 - Färdigmat portionsrätter		Each	22,000	22,000	22,000	0,000	22,000	0,000	PRO - Perc	22,000	22,000
⊖ CREAMY SKAGEN SANDWICH 1733	GO	4	7276 - Färdigmat portionsrätter		Each	22,000	22,000	22,000	0,000	22,000	0,000	PRO - Perc	22,000	22,000

Item ↑↓

⊖	KEBAB BAGUETTE 1733
⊕	CHICKEN CURRY BAGUETTE 1733
⊖	EGG & BACON SANDWICH 1733
⊖	CREAMY SKAGEN SANDWICH 1733

Exclude Item

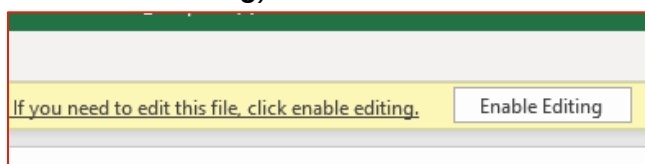
Redigera offert i Excel-fil

I Excel-filen kan användaren utföra samma uppgifter som i användargränssnittet (UI). Inkludera/exkludera artikelrader, ändra värde i redigerbara celler.

För redigering i Excel (rekommenderas för förhandlingar med många artiklar) börjar man med att exportera offert genom att klicka på knappen “Export Excel sheet” för att ladda ner en Excel-fil med alla artiklar.

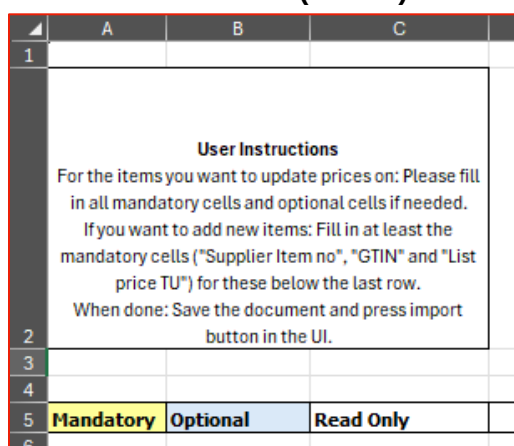


Öppna den nedladdade Excel-filen (om det visas ett varningsmeddelande klickar man på t.ex. **Enable Editing**).



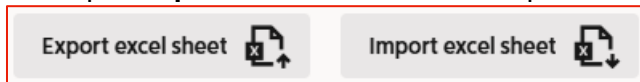
Högst upp i Excel-filen finns användarinstruktioner om hur man uppdaterar pris på artiklar i filen. Kolumnerna med information är färgkodade:

1. **Gulmarkerade fält (obligatoriskt):** fält är obligatoriska att ha ett värde på, även om värdet är ”0”
2. **Vitmarkerade fält (skrivskyddade):** fält är endast till för din information, där man inte kan ändra något
3. **Blåmarkerade fält (valfritt):** fält är valfria för att ha ett värde



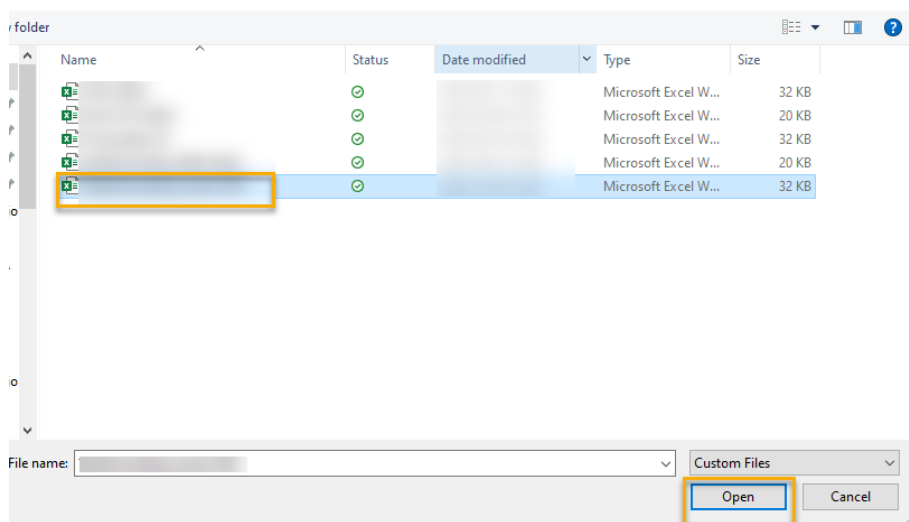
Mandatory		Optional	Read Only														
Negotiation		Buyer	Supplier	Supplier Site	Freight Terms	Delivery Mode	Currency										
14		Viktoria		Extern_007_UTP	DOP	DIRECT	SEK										
Action	Category	BU/TU	Brand	Description	Seasonal item (yes/no)	Net Content	Price UoM	Supplier Item no	GTIN	List price TU	Discount	Invoice price TU	Commitment Reb.	Commitment Rebate UOM	Net price TU	Net price BU	
Include	7256 - Mjolk	12		Mjolk 3% ESL	No	250	Each	50		000316	7	10.50	6	0.00	PRIO - Percent	6	5
Include	7256 - Mjolk	12		Mellanmjolk	No	250	Each	50		001764	13	0.00	13	10.00	PRIO - Percent	11	9
Include	7256 - Mjolk	12		Mellanmjolk ESL	No	250	Each	50		001788	7	10.50	6	0.00	PRIO - Percent	6	5
Include	7256 - Mjolk	6		Chokladmjolk	No	1500	Each	50		02303	14	10.50	13	0.00	PRIO - Percent	13	22
Include	7256 - Mjolk	12		Kallgrädd	No	250	Each	52		24350	14	10.50	13	0.00	PRIO - Percent	13	11

Klicka på **"Import Excel sheet"** för att importera uppdaterad fil:



Välj din sparade fil. Klicka på **Öppna**.

Obs: glöm inte att spara Excel-filen med alla uppdateringar innan man importerar filen!

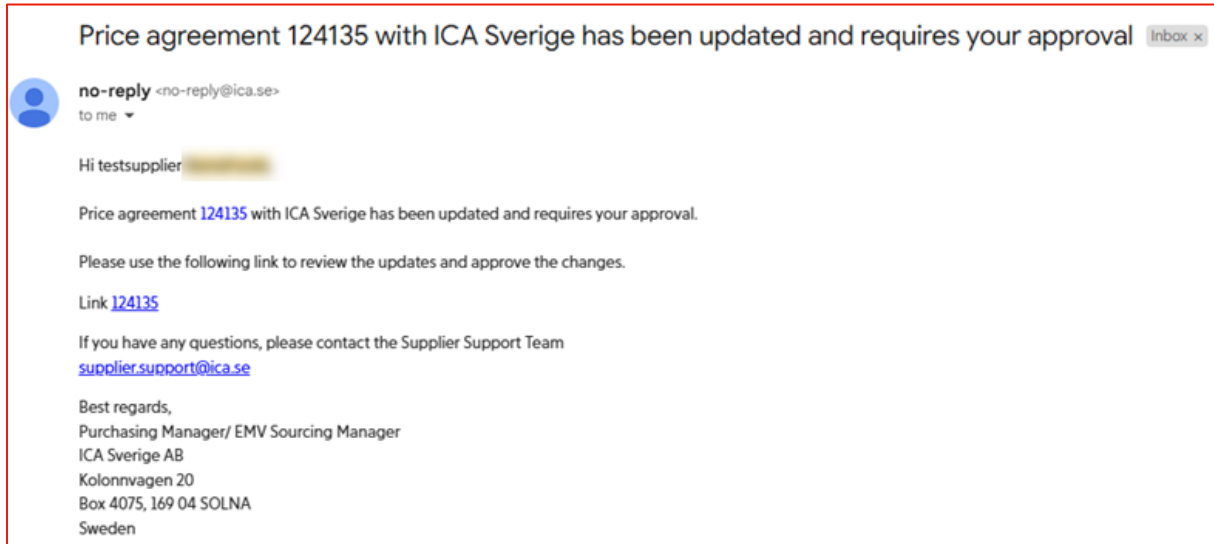


Nu ska de nya värdena man angav i Excel-filen uppdateras i användargränssnittet. Validering av Excel importen kommer att utföras för att säkerställa att data är korrekta.

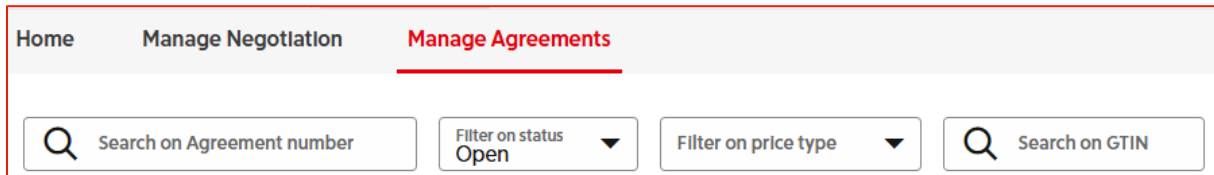
i Obs: Om man får ett felmeddelande i det här skedet som man inte förstår, se kapitlet [Felmeddelanden](#) eller ta en skärbild av felmeddelandet och kontakta leverantörssupporten.

6. Godkänna/Avvisa ett ändrat prisavtal - Prisrevision

Om förhandlade priser behöver justeras av inköpare i efterhand, utifrån överenskommelse med leverantör, kommer inköpare att göra en förändring i ett befintligt prisavtal. Leverantören får ett e-postmeddelande om att det finns en ändring som kräver godkännande:



Om man vill godkänna (Approve) eller avvisa (Reject) ändringen går man till fliken **Manage Agreement** och söker efter avtalsnumret:



Öppna avtalet genom att klicka på det. Gå till fliken **Price revision**.

(Det ska finnas en siffra bredvid den till höger "Price revision (1)"):

Klicka på pilikonen (>) för att visa artiklar (v)(2).

Visa ändringarna och sedan antingen **Approve** or **Reject (3)** genom att klicka på knapparna:

ICA SUPPLIER PORTAL VER Negotiation

Agreement number : 124135 Open

Price revision (1)

Revision ID: 124135.3 Status: Pending Approval Start date: 09-Jun-2025 Buyer: Amanda

Reject Approve

Item	Brand	Item status	BU/TU	Category	Buyer	Private label	Start date	End date	Expiry date	Is item catch weight	Supplier item number	PU
Burge 17330		On-Hold	4	7237 - Vegetari...	Amanda	No	09-Jun-2025				601	E
Vegai 17330		On-Hold	6	7237 - Vegetari...	Amanda	No	09-Jun-2025				601	E
Vegol 17330		On-Hold	4	7237 - Vegetari...	Amanda	No	09-Jun-2025				601	E
Tikka 17330		On-Hold	4	7276 - Färdigm...	Erik	No	09-Jun-2025				610	E
Thaig 17330		On-Hold	4	7276 - Färdigm...	Erik	No	09-Jun-2025				610	E
Vegol 17330		On-Hold	4	7276 - Färdigm...	Erik	No	09-Jun-2025				610	E

Reject

Approve

Om leverantören avvisar (Reject) prisändringen måste man ange sitt skäl för att avvisa:

Reject Price Revision

State your reason for rejecting:

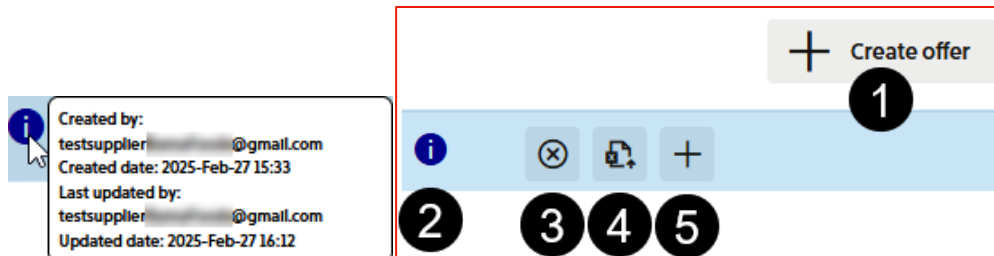
Required

Are you sure you want to proceed?

No, cancel
Yes, continue

7. Användargränssnitt (UI) – knappar

1. **Create offer:** Skapa en ny offert
2. **Information:** Information om tid och datum för skapande och uppdatering
3. **Withdraw offer:** Återkalla offert. Offert inte längre tillgänglig för ICA-inköpare
4. **Export Excel sheet:** Exportera och spara filen till din lokala dator för redigering
5. **Counteroffer:** Motbud (se avsnitt [Offer vs Counteroffer](#))



Accept offer:

Användaren (leverantören) accepterar en offert som ICA-inköparen skickat:

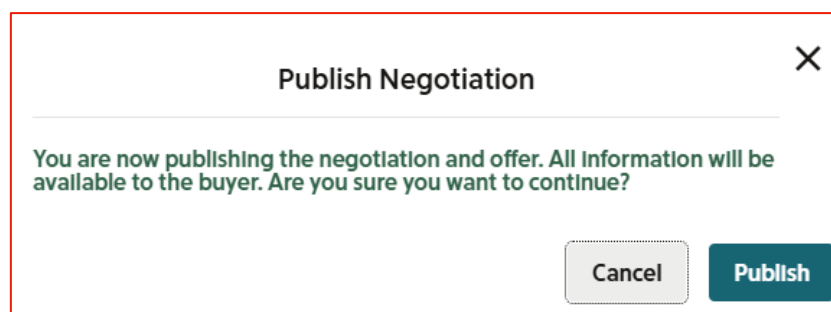


Publish & Save:

Klicka på knappen **Save** för att spara dina ändringar. Tips: använd spara om man går mellan flikar:



När man är klar och alla värden är korrekta. Klicka på knappen **Publish**. Efter publicering skickas ett mejl till ICA-inköparen och all information kommer att vara tillgänglig för inköparen:



Pilknappar → ←info:

Klicka på pilknappen för att expandera (A →) eller komprimera (B ←) ytterligare information i kolumner markerade med blå färg:

A

BU/TU ↑↓	Category		*Supplier item number ↑↓	Price UOM 	Net Price ↑↓
24	7132 - Läsk		12	Each	73,21
24	7132 - Läsk		23	Each	73,21

B

BU/TU ↑↓	Category		*Supplier item number ↑↓	Price UOM 	List Price ↑↓	Discount(%) ↑↓	Invoice Price ↑↓	Commitment Rebate ↑↓	Commitment Rebate UOM ↑↓	Net Price ↑↓
24	7132 - Läsk		12	Each	79,00	1,00	78,21	5,00	MON - Monetary	73,21
24	7132 - Läsk		23	Each	79,00	1,00	78,21	5,00	MON - Monetary	73,21

Offer vs Counteroffer

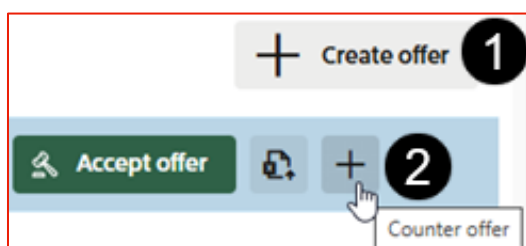
- **Offer (1):** Baserat på aktuella priser. Det vill säga utgångspriserna för förhandlingen.
- **Counteroffer (2):** Baserat på det bud som motbudet kommer från.

Exempel:

Om förhandlingen har en artikel med ett pris på 10 kr, samt en offert där artikel har 15 kr.

Om **offer (1)** öppnas: Då blir det förifyllda priset **10 kr**.

Om **counteroffer (2)** öppnas: Då blir det förifyllda priset **15 kr**.



8. Prisavtal

Här hittar man allmän information om prisavtal och instruktioner för hur man navigerar i **"Manage Agreements"** för att hitta dina avtal i Supplier Portal.

Prisavtal hittar man under fliken **Manage Agreements**.

Om det finns många avtal i den här vyn kan man använda filter eller söka på avtalsnummer eller GTIN, filtrera på status, pristyp eller nyckelord:

Home

Manage Negotiation

Manage Agreements

Search on Agreement number

Filter on status

Open

Filter on price type

Search on GTIN

Filter with keyword

2 agreement(s)

Agreement Number	Description	Status	Amount of Items	Buyer	Price type	Supplier	Supplier Site	Delivery Mode	Payment Terms	Freight Terms	Currency
134673		Open	4	Anna	Standard	AB	PU_017_UTP	STOCKED	029	DDP	SEK
134666		Open	37	Amanda	Standard	AB	Lager_000_UTP	STOCKED	029	DDP	SEK

Klicka på avtalsnumret (Agreement number) för att öppna avtalsinformationen:

Agreement Number	Description	Status	Amount of Items
134673		Open	4
134666		Open	37

Avtalsvyn består av 3 olika flikar - **Agreement details**, **Items** and **Price revision**

På fliken **Agreement details** (avtalsinformation) hittar användaren detaljer, till exempel allmän information, köpevillkor, avtalshistorik och kontaktinformation för inköpare och leverantör:

Agreement number : 134666

Open

Agreement details

Items (37)

Price revision (0)

General

OpCo

ICA Sverige AB

Price type

Standard

Agreement type

Open End

Pickup address

Purchasing terms

Supplier name

ICA Sverige AB

Supplier site

Lager_000_UTP

Delivery mode

STOCKED

Pricing method

Order Date

Currency

SEK

Freight terms

DDP

Payment terms

029

Agreement history

Created by

PAAS_PROCUREMENT

Created date

2025-Feb-13 18:04

Last updated by

PAAS_PROCUREMENT

Updated Date

2025-Feb-13 18:04

Last published

2025-Feb-17 12:53

Publication status

Published

Not for price list

Does not require price list

External approval

Requires external approval

EHL agreement

Is EHL agreement

Attachment

No attachment added

Buyer

Supplier Contact

Eleonora

Erik

Amanda

På fliken **Items** kan användaren se vilka artiklar som ingår i avtalet. I det här exemplet innehåller avtalet 37 artiklar:

✕ Agreement number : 134666 Open													
Agreement details Items (37) Price revision (0)													
Search for Brand, GTIN, Description Filter on revis... Filter on buyer: Filter on category: Export to excel													
Item	Brand	BU/TU	Category	Buyer	Private label	Start date	End date	Expiry date	Is item catch weight	Supplier item number	Price UOM		
KEI 173	KEI 173	4	7276 - Färdigm...	Erik	No	24-Feb-2025				550304	Each		
CHI 173	CHI 173	4	7276 - Färdigm...	Erik	No	24-Feb-2025				550308	Each		
Veg 173	Veg 173	8	7283 - Såser & ...	Eleonora	No	24-Feb-2025				41103-M	Each		
EG 173	EG 173	4	7276 - Färdigm...	Erik	No	24-Feb-2025				550323	Each		
CRI 173	CRI 173	4	7276 - Färdigm...	Erik	No	24-Feb-2025				550320	Each		

Fliken **Price revision**:

För en leverantör används den här fliken endast om det finns en ändring i ett avtal att godkänna. Om förhandlade priser behöver justeras av inköpare i efterhand, utifrån överenskommelse med leverantör, kommer inköpare att göra en förändring i ett befintligt prisavtal.

Om det finns ändringar i avtalet visas det här.

Om det inte finns ändringar på avtal, är flik tom: "No price revision found":

✕ Agreement number : 134666 Open													
Agreement details Items (37) Price revision (0)													
No price revision found													

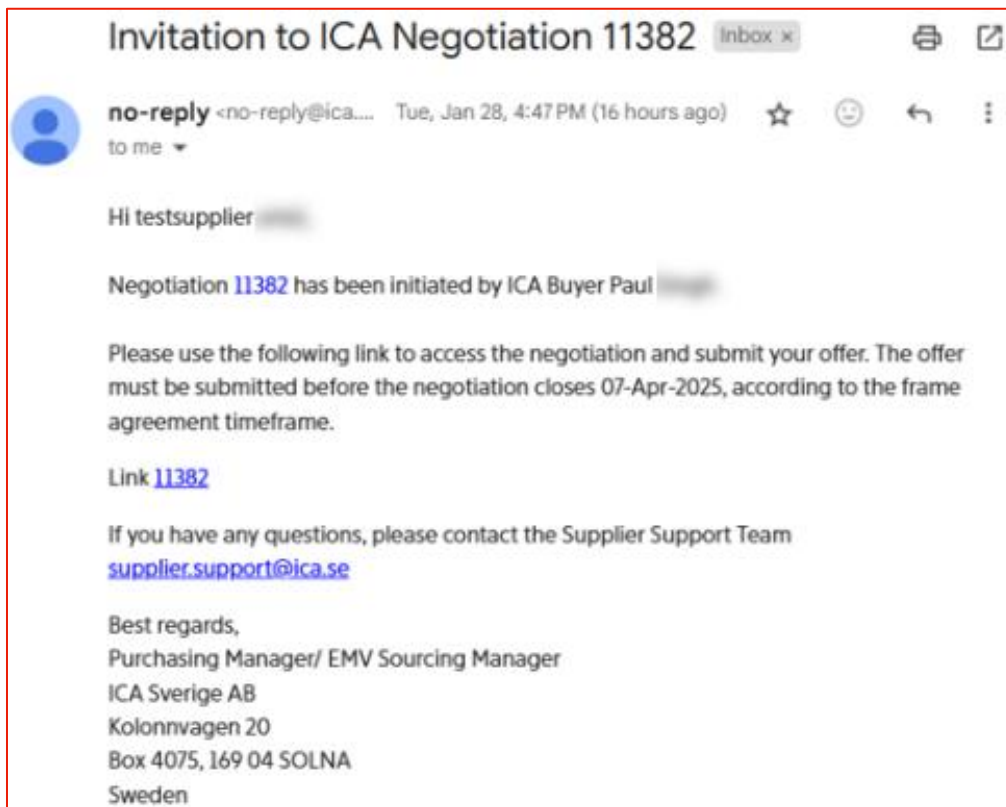
Se mer i [Godkänn/Avvisa ett ändrat prisavtal](#).

9. Automatisk e-post - kommunikation, förhandling och avtal

För varje åtgärd som vidtas av en inblandad part, till exempel en leverantör eller ICA-köpare, skickas ett automatiskt e-postmeddelande tillsammans med dess förhandlingsnummer. Det gäller till exempel:

- Initiering och publicering av förhandling
- Skicka/acceptera/dra tillbaka en offert
- Förhandlingen har avvisats
- Avtal publicerat
- Prisrevideringen avslås
- Leverantören accepterar prisrevidering
- Förlängd tid för förhandling
- Förlängd förhandlingsperiod
- Påminnelse när förhandlingen är på väg att löpa ut

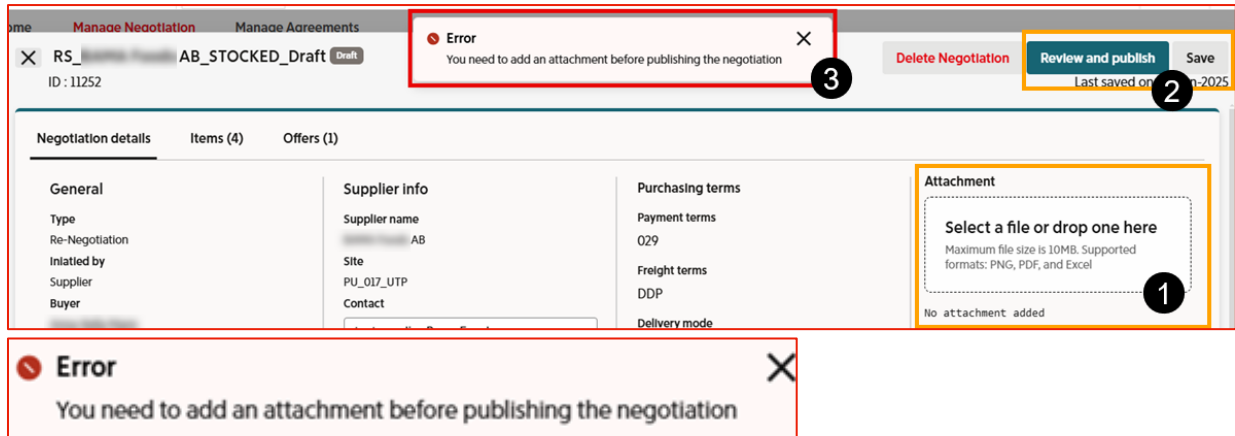
Exempel på e-post när ICA-köpare inleder förhandling (t.ex. 11382):



10. Felmeddelanden

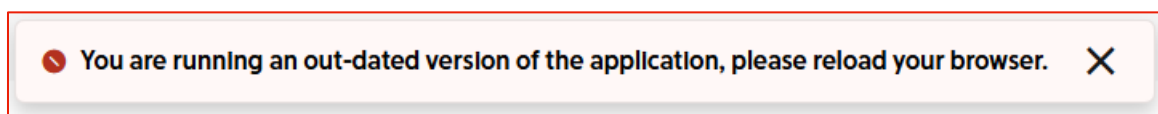
Attachment

Det är ett krav att leverantören bifogar en förklarande bilaga som ligger till grund för aviserade prisjustering. Detta regleras i grundavtalet. Bilaga saknas, lägg till bilaga (1):



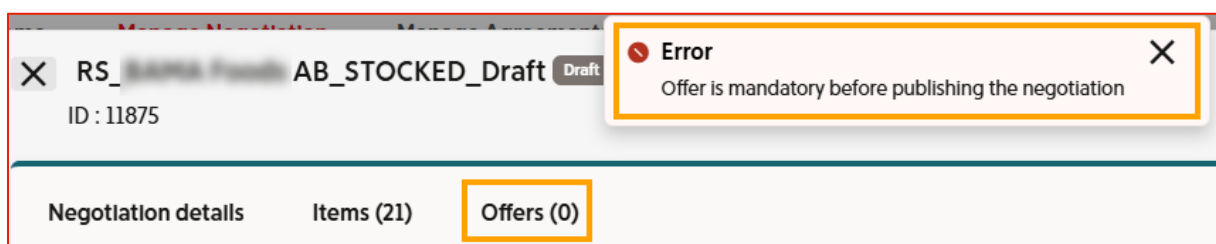
Out-dated version of the application

Vänligen ladda om din webbläsare:



Offer mandatory

Ingen offert har skapats för förhandlingen: Offers (0). En offert är obligatoriskt. Skapa en offert innan man publicerar förhandlingen:



Mandatory fields

Obligatorisk information saknas. T.ex. i "Negotiations details". Vänligen fyll i information:

 **Mandatory fields are missing** 

Validation errors – Commitment Rebate

Det saknas värden i åtaganderabatt för de GTIN som anges i valideringsfelmeddelandet. Vänligen fyll i information i kolumnen Commitment Rebate:

Validation Errors	
Gtin ↑↓	Error Message ↑↓
273 8490001670	Commitment Rebate is required

Validation errors – Supplier item number

Det saknas värden i Leverantörens artikelnummer för de GTIN som anges i valideringsfelmeddelandet. Vänligen fyll i information i kolumnen Supplier item number:

Validation Errors	
Gtin ↑↓	Error Message ↑↓
03040941008045	Supplier item number is missing

Validation errors – Agreement start date is overlapping

Valideringsfel att avtalets startdatum överlappar varandra. Detta felmeddelande innebär att det redan finns ett pris på ett annat avtal som börjar på samma datum för samma artiklar, samma leverantör, samma villkor. Man kan inte ha två olika priser på en artikel samtidigt och blir därför varning:

Validation Errors	
Gtin ↑↓	Error Message ↑↓
030 8490001670	Agreement start date is overlapping with existing agreement revision 135590.3 . Please edit the agreement start date of the negotiation or change the agreement start date on revision 135590.3.

11. Kontaktuppgifter

Har man allmänna frågor hittar man manualer på ICA Levnet:

https://levnet.ica.se/leverantorsportalen2.0_1

eller i Supplier Portal under flik Manuals.

Har man ytterligare frågor om Supplier Portal är man välkommen att kontakta oss på Leverantörssupport.

När man kontaktar oss, skicka en beskrivning och skärmbild av ditt problem och bifoga relevanta filer och gärna GTIN-koder på artiklar (i kopierbart format) som det gäller, så att vi kan ge dig bästa och snabbaste möjliga support.

Du når oss via e-post: supplier.support@ica.se

Om man är en Food A-Brand leverantör, prenumerera på vårt nyhetsbrev för att få den senaste informationen: [Klicka här](#).