


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
Supplier Portal – information om portalen	6
Webbläsarkompatibilitet – Chrome	6
Hantering av flera användarkonton vid inloggning	6
Avvisad anslutningen – Cookies	7
4. Förhandling - Start	8
ICA Leverantörportal (Supplier Portal) login	8
Översikt - Manage Negotiation	10
Nyhetsförhandling – viktig info 	13
1a. ICA initierar förhandlingar	13
1b. Leverantör initierar - skapa omförhandling	14
2. Draft negotiation - Requires user input	17
3. Skapa omförhandling – Förhandlingsdetaljer	18
4. Skapa omförhandling – Artiklar (#)	19
5. Skapa offert	20
6. Ongoing negotiations (pågående förhandlingar)	22
7a. Withdraw Offer (dra tillbaka offert)	24
7b. Accept Offer (acceptera offert)	24
5. Redigera priser och rabatter mer i detalj	26
Redigera offert i användargränssnittet (UI)	26
Exkludera artiklar från offert i användargränssnittet (UI)	28
Redigera offert i Excel-fil	29
6. Godkänna/Avvisa ett ändrat prisavtal - Prisrevision	32
7. Användargränssnitt (UI) – knappar	34
Offer vs Counteroffer	35
8. Prisavtal	36
9. Automatisk e-post - kommunikation, förhandling och avtal	38
10. Felmeddelanden	39
Attachment	39
Out-dated version of the application	39
Offer mandatory	39
Mandatory fields	40
Validation errors – Commitment Rebate	40
Validation errors – Supplier item number	40
Validation errors – Agreement start date is overlapping	40
11. Kontaktppgifter	41

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 Leverantörportal för artiklar som finns och är aktiva idag i ICA:s sortiment
- Genomför en omförhandling som ICA har skapat i ICA:s Leverantörportal

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

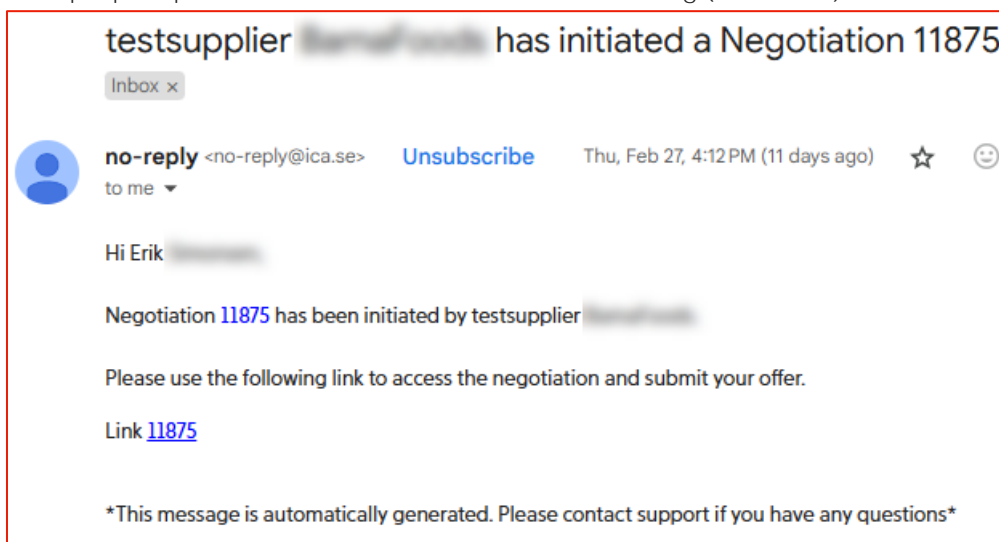
Alternativ 1 – Leverantören initierar:



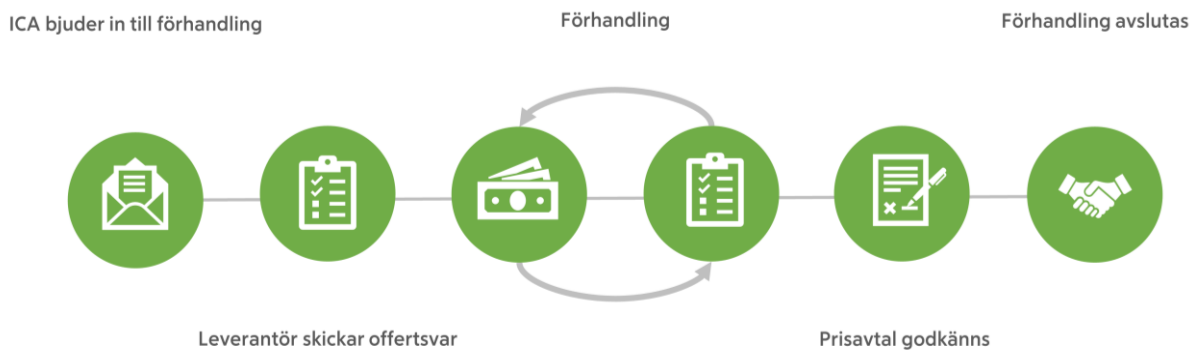
Leverantör skapar omförhandlingen i Leverantörsportalen (Supplier Portal) baserat på prisavtalet (vid en nyhetsförhandling finns inget befintligt prisavtal, vilket innebär att leverantören inte kan initiera processen). Leverantör initierar omförhandlingen med ICA-inköparen och skapar ett första bud. För leverantör består förhandlingsprocessen av 4 huvudsteg:

1. Skapa en omförhandling 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:

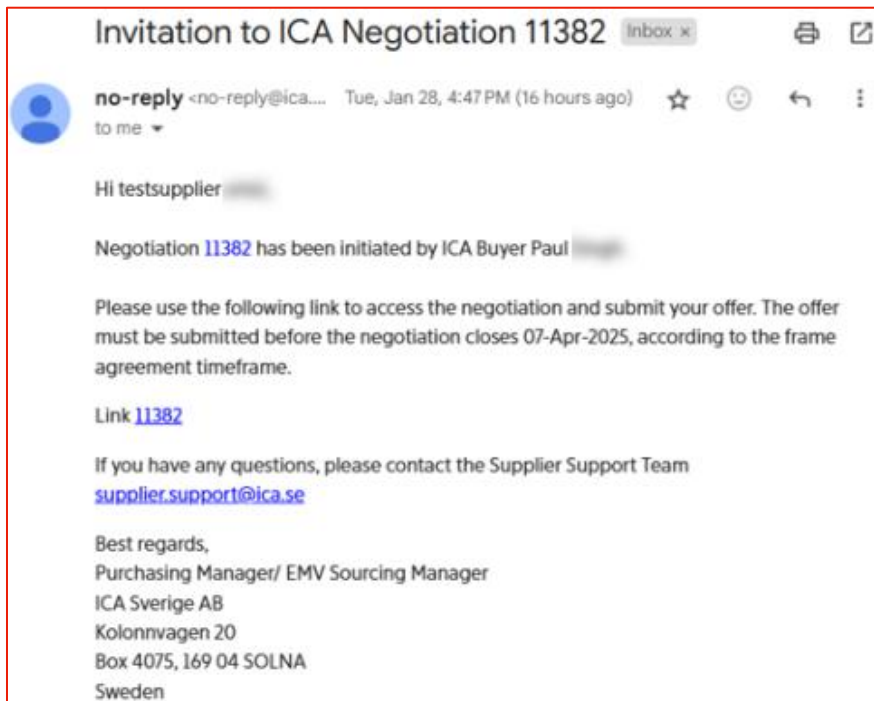


ICA skapar förhandlingen utifrån ett prisavtal alternativt utifrån de avtalskrav som inköparen eller leverantören vill använda som underlag för förhandling. Inköparen kommer då att bjuda in leverantören till en förhandling som leverantören kommer att meddelas om via ett genererat e-post. Efter detta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

Supplier Portal – information om portalen

Webbläsarkompatibilitet – Chrome

Supplier Portal är optimerad för användning i webbläsaren Google Chrome. Om du använder en annan webbläsare och upplever tekniska problem, rekommenderar vi att du först provar att öppna portalen i Google Chrome innan du kontaktar supporten.

Mac

Om du använder en Mac och exempelvis webbläsaren Safari, rekommenderar vi att du i stället provar att öppna portalen i Google Chrome för bästa funktionalitet.

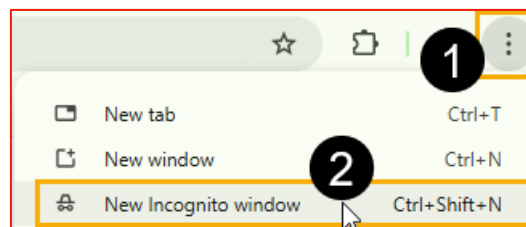
Hantering av flera användarkonton vid inloggning

Om du som leverantör har fler än ett användarkonto (e-postadress) kopplade till Single Sign-On (SSO) för inloggning till ICA, rekommenderas att du använder webbläsaren Google Chrome i inkognitoläge för att växla mellan olika konton.

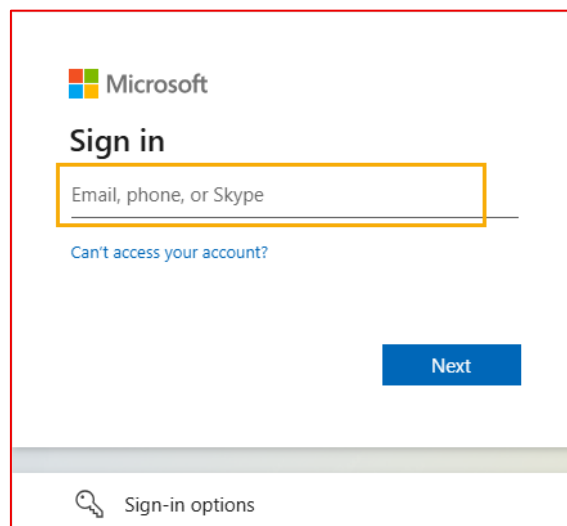
När du öppnar ett nytt inkognitofönster sparar webbläsaren inte tidigare inloggningsinformation, vilket möjliggör en smidig växling mellan användarkonton utan att tidigare sessioner påverkar inloggningen.

Så här öppnar du inkognitoläge i Google Chrome:

- Öppna Google Chrome.
- Klicka på de tre vertikala prickarna i det övre högra hörnet av webbläsarfönstret (1).
- Välj "Nytt inkognitofönster" i menyn (2).
- Ett nytt fönster öppnas med en mörk bakgrund – detta är inkognitoläget.

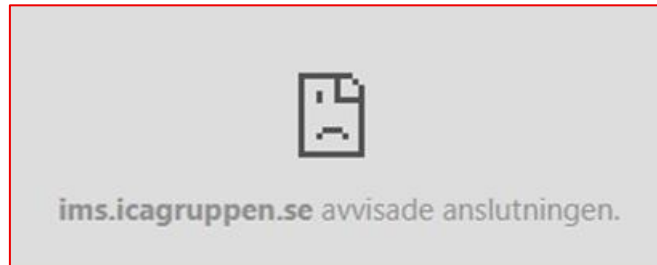


Nu kan du fylla i din e-postadress (för användarkonto) på Microsofts inloggningssida:



Avvisad anslutningen – Cookies

Om du loggar in i Supplier Portal och webbsidan visas som ”grå” eller du får ett meddelande om att ICA har ”avvisat anslutningen”, kan det bero på att sidan inte är tillåten i webbläsarens inställningar. För att lösa detta behöver du lägga till <https://coreportal.ica.se/> som en tillåten webbplats i Chrome. Detta är särskilt vanligt om du använder ett inkognitofönster när du öppnar Supplier Portal:



Om du vill använda portalen i Google Chrome inkognitoläge, följ stegen nedan:

- Gå till inställningarna i Google Chrome genom att klicka på de tre prickarna uppe till höger, klicka sedan på Inställningar.
- Gå till Integritet och säkerhet > Tredjepartscookies.
- Under "*Webbplatser som får använda tredjepartscookies*", klicka på Lägg till.
- Ange coreportal.ica.se, klicka sedan på Lägg till.
- Uppdatera portalen.
- Klart!

Information about Google Chrome

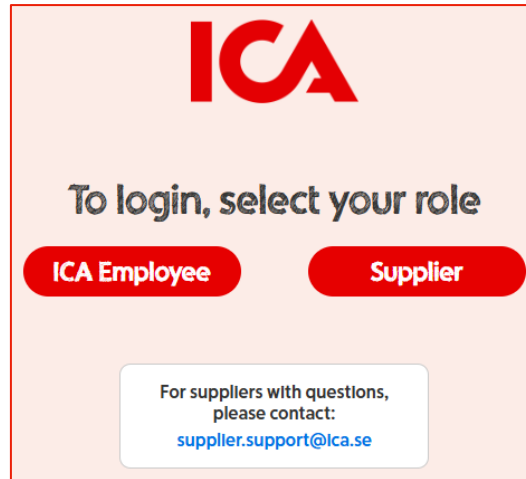
If you want to use the portal in Google Chrome incognito follow the steps below:

- Go to Google Chrome Settings by clicking the three dots in the upper right corner, then click on Settings
- Go to Privacy and security > Third-party cookies.
- Under 'Sites allowed to use third-party cookies', click Add-button.
- Enter coreportal.ica.se, then click Add.
- Refresh the portal.
- Done!

4. Förhandling - Start

ICA Leverantörsportal (Supplier Portal) login

Logga in i Supplier Portal och följ stegen nedan. URL till Supplier Portal är: <https://coreportal.ica.se>. Gå till portalen och klicka på knappen Supplier:

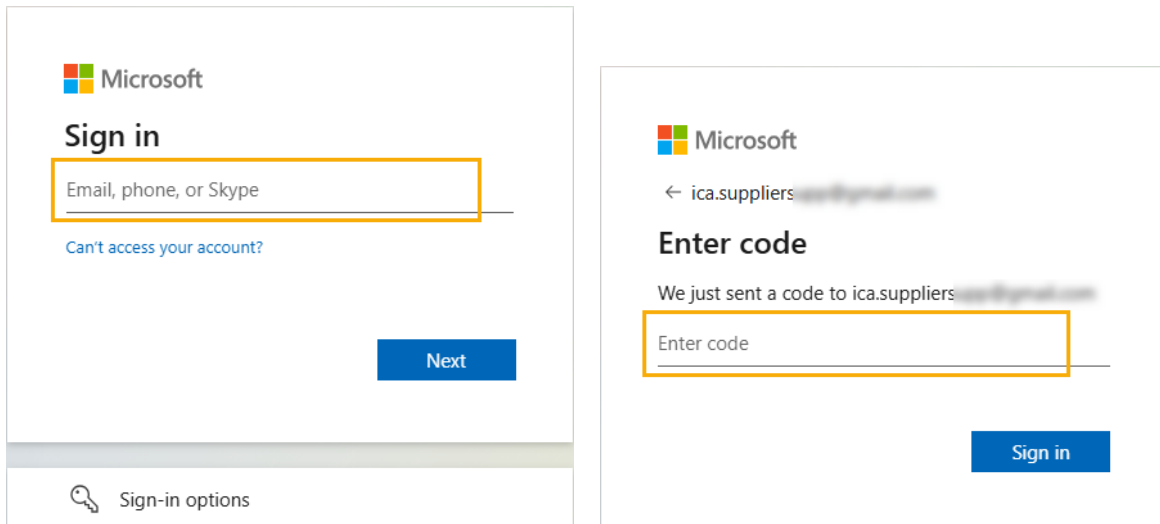


När du klickat på Supplier knappen loggas du antingen in automatiskt, eller så omdirigeras du till Microsofts inloggningssida. Där behöver du ange dina inloggningsuppgifter för att fortsätta via Single Sign-On (SSO). Efter att du har fyllt i dina uppgifter kan du bli ombedd att verifiera din identitet. I så fall öppnar du din Authenticator-app och anger det nummer som visas på skärmen för att slutföra inloggningen:

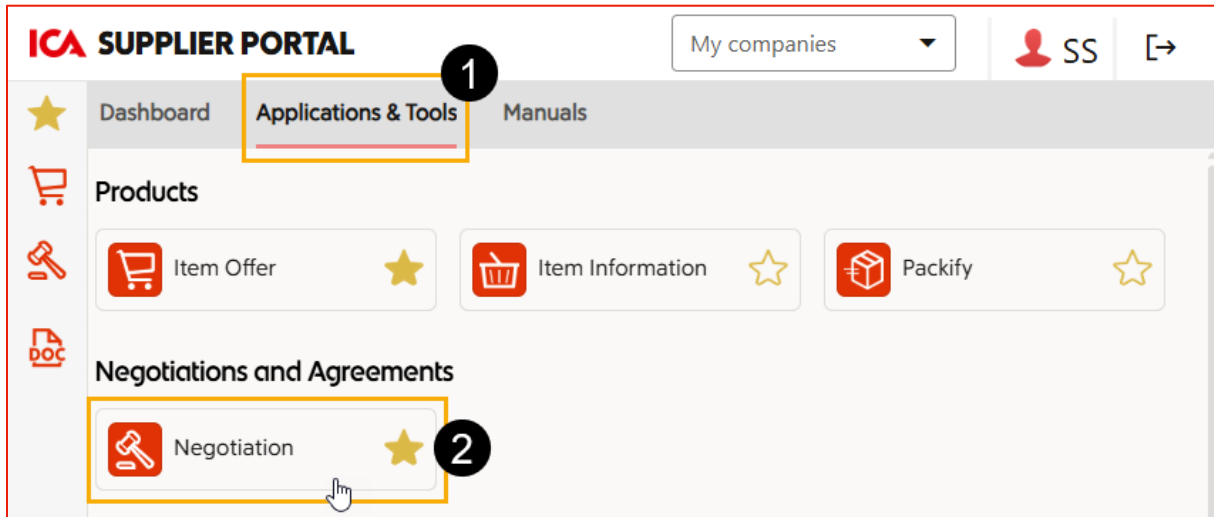


Alternativt att man behöver fylla i sina uppgifter (se [Hantering av flera användarkonton vid inloggning](#))

1. Fyll i dina uppgifter (e-postadress) och klicka på Next.
2. En verifieringskod skickas till din e-postadress.
3. Kopiera koden och klistra in den i fältet Enter code.
4. Klicka på Sign in för att slutföra inloggningen.



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



Översikt - Manage Negotiation

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):

The screenshot shows the 'Manage Negotiation' page in the ICA Supplier Portal. At the top, there are tabs for 'All', 'Open', and 'Completed', with 'All' selected. Below the tabs is a search bar with the placeholder text 'Search for negotiation number, title, description'. A 'Create negotiation' button is visible on the right. The main content area displays a table of negotiations with the following data:

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
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

This is a close-up view of the 'Manage Negotiation' page, focusing on the navigation tabs. The tabs are 'All', 'Open', and 'Completed'. The 'All' tab is currently selected and highlighted with a yellow border.

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

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

This screenshot shows the 'All negotiations' view in the ICA Supplier Portal. The 'All' tab is selected. A search bar is present at the top. Below it, a table lists 23 negotiations with the following data:

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	Kåre	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)	
<input type="text" value="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_..._AB_DIRECT_20241031	gustav	1	30-Nov-2024 (29 days left)	
Offer received	4806	NI_..._AB_DIRECT_20241022	Kåre	10	12-Jan-2026 (437 days left)	
No offer included	3990	RI_..._AB_EHL DELIVERY_20241016	Swasnil	1	23-Dec-2024 (52 days left)	
Offer received	3932	RI_..._AB_EHL DELIVERY_20241003	Javed	1	16-Dec-2024 (45 days left)	
Waiting for reply	3915	RS_..._AB_STOCKED_20241003	Paul	1	16-Dec-2024 (45 days left)	
Waiting for reply	3840	RI_..._AB_EHL DELIVERY_20241001	Paul	1	16-Dec-2024 (45 days left)	
No offer included	3760	RI_..._AB_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						
<input type="text" value="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.

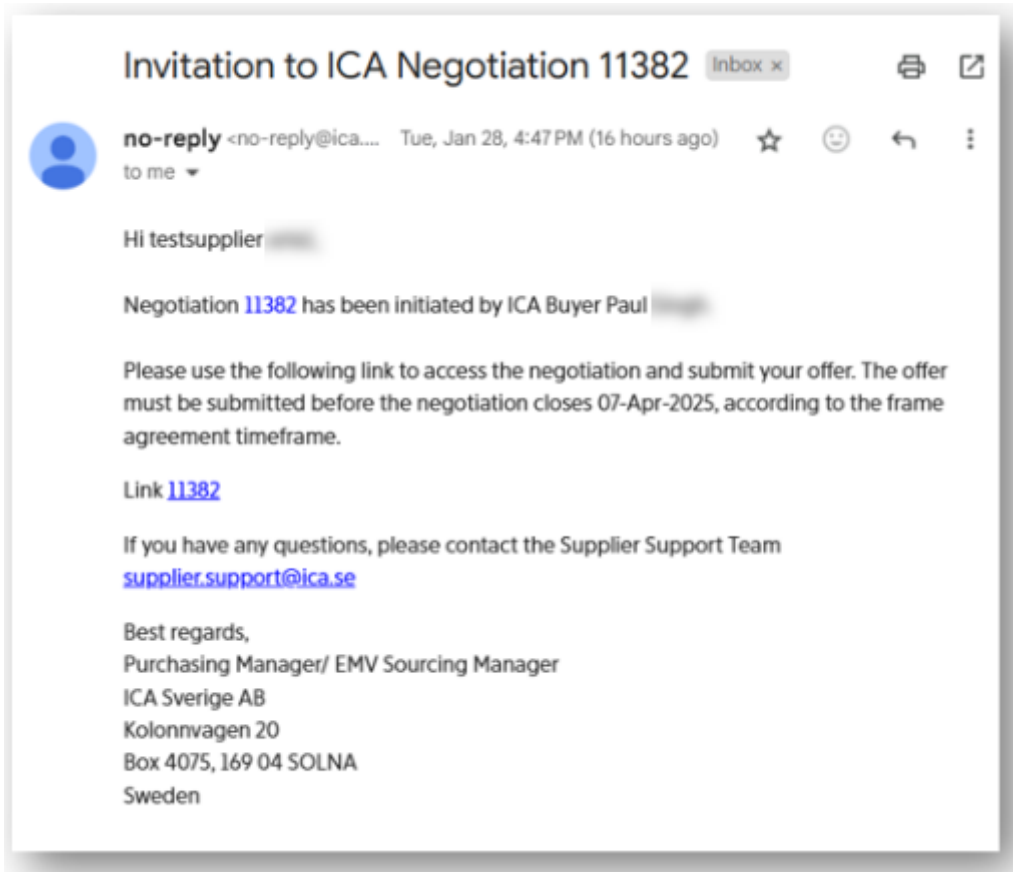
Offer status ↑↓
No offer included
Awarded
Awarded
No offer included
Offer received
No offer included
Waiting for reply

Nyhetsförhandling – viktig info 

Vid en nyhetsförhandling finns inget befintligt prisavtal, vilket innebär att leverantören inte kan initiera en nyhetsförhandling. Det är ICA som ansvarar för att initiera en nyhetsförhandling. Vid frågor kring nyhetsförhandling, vänligen kontakta din ICA-inköpare.

1a. ICA initierar 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.

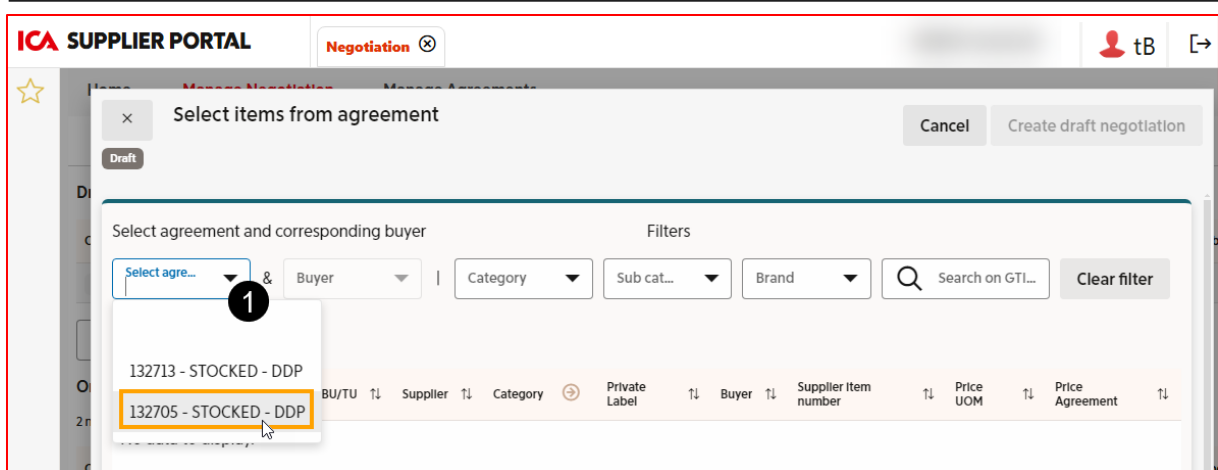
1b. Leverantör initierar - skapa omförhandling

Följ dessa steg nedan för att skapa en omförhandling 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):

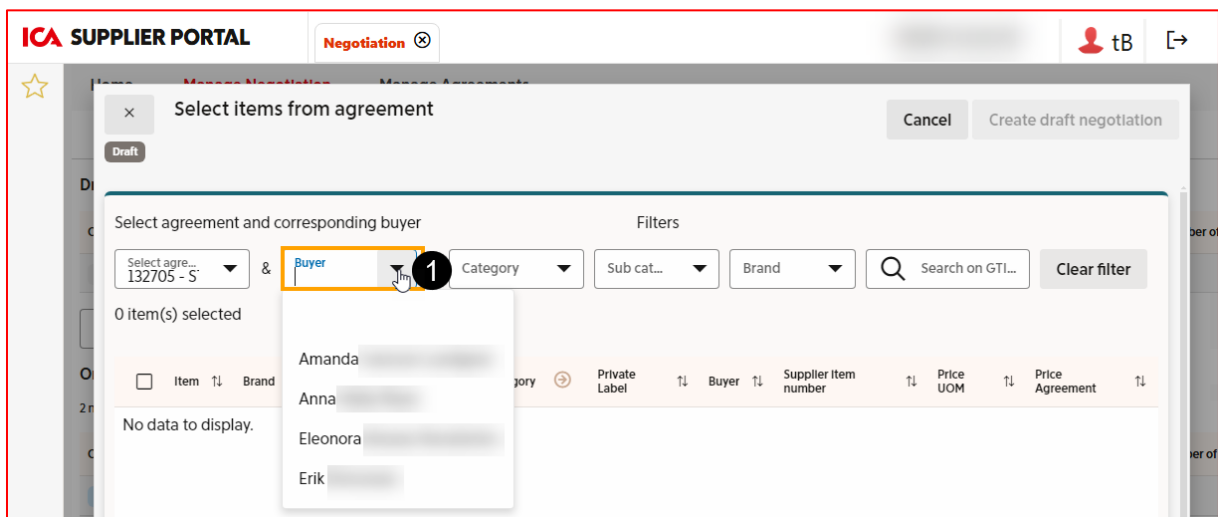
I den här vyn ska användaren (leverantören):

- 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).

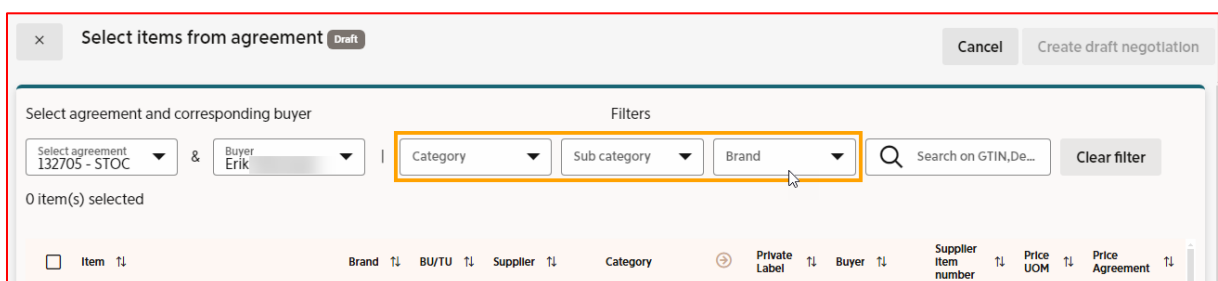
För att skapa en omförhandling väljer man ett avtal med önskade värden för Delivery mode (leveranssätt) och Freight term (fraktvillkor) (1) som visas i rullistan som visas i bild:



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 Filters

Select agreement 132705 - STOC & Buyer Erik | Category Sub category Brand Search on GTIN,De... Clear filter

21 item(s) selected

Item	Brand	BU/TU	Supplier	Category	Private Label	Buyer	Supplier Item number	Price UOM	Price Agreement
<input checked="" type="checkbox"/> KEBAB 173302	GC	4		AB 7276 - Färdigmat por...	No	Erik	550304	Each	132705
<input checked="" type="checkbox"/> CHICKÉ 173302	GC	4		AB 7276 - Färdigmat por...	No	Erik	550308	Each	132705
<input checked="" type="checkbox"/> EGG & 173302	GC	4		AB 7276 - Färdigmat por...	No	Erik	550323	Each	132705
<input checked="" type="checkbox"/> CREAM 173302	GC	4		AB 7276 - Färdigmat por...	No	Erik	550320	Each	132705
<input checked="" type="checkbox"/> Baguet 173302	GC	4		AB 7276 - Färdigmat por...	No	Erik	551005	Each	132705
<input checked="" type="checkbox"/> 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:

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

Offer status	Negotiation number
No offer included	11674

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

tB [↔]

RS_ AB_STOCKED_Draft Delete Negotiation Publish Save

ID : 11674 8 Last saved on: 11-Feb-2025

Negotiation details 1

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

▼

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

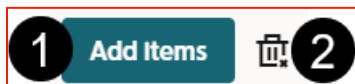
No attachment added

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).

Item	Brand	BU/TU	Category	Supplier Item number	Price UOM	List Price	Discount(%)	Invoice Price	Commitment Rebate
Baguett	GO	4	7276 - Färdigmat portio...	110305	Each	115,89	0,00	115,89	0,00
KEBAB	GO	4	7276 - Färdigmat portio...	110304	Each	115,89	0,00	115,89	0,00
EGG &	GO	4	7276 - Färdigmat portio...	110323	Each	87,51	0,00	87,51	0,00
Falafel	GO	4	7276 - Färdigmat portio...	110325	Each	117,48	0,00	117,48	0,00
Minisall	ICA	6	7276 - Färdigmat portio...	140004	Each	114,00	0,00	114,00	0,00
Bagutte	Go	4	7276 - Färdigmat portio...	110307	Each	115,89	0,00	115,89	0,00
CREAM	GO	4	7276 - Färdigmat portio...	110320	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.

Select agreement and corresponding buyer

Agreement number: 134666 & Buyer: Erik

Filters: Category, Sub category, Item status, Private label

Search on GTIN, Description, Brand

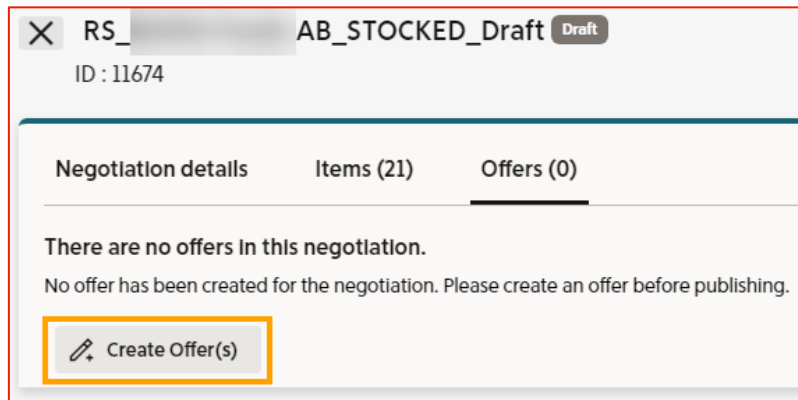
1 item(s) selected

Item	Brand	BU/TU	Supplier	Category	Private Label	Buyer	Supplier Item number	Price UOM	Price Agreement
<input checked="" type="checkbox"/> Baguette ägg	GO	4	SARMA Foods	AB 7276 - Färdigmat por...	No	Erik	110305	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.

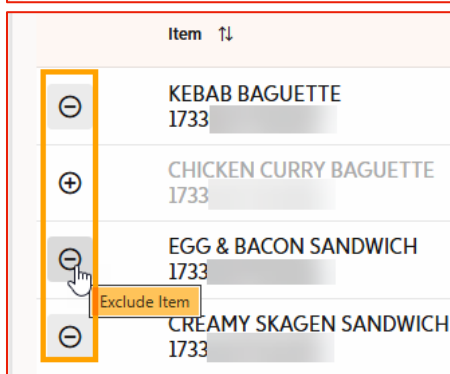
5. Skapa offert

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 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							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		



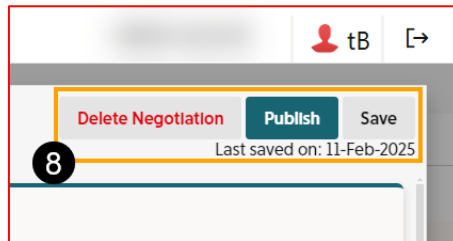
i Se kapitlet [Redigera priser och rabatter](#) för mer information om hur man redigerar offert i användargränssnittet (UI) och Excel.

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:

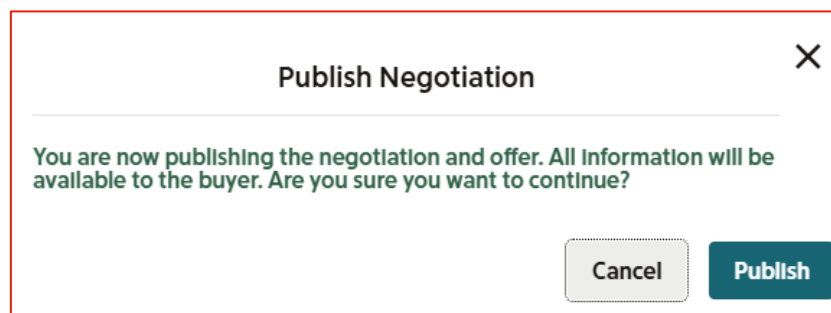


Användaren kan spara (Save) ett utkast till offert om man vill fortsätta senare eller publicera (Publish) det till inköparen.

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				
<input type="text" value="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				
<input type="text" value="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

Home		Manage Negotiation	Manage Agreements	
All	Open	Completed		
All opened > 11875 RS_BAMA Foods AB_STOCKED_20250227 Open				
Negotiation details		Items (21)	Offers (1)	
<div style="border: 1px solid black; border-radius: 50%; width: 30px; height: 30px; display: flex; align-items: center; justify-content: center; margin: 0 auto;">1</div>				+ 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)							
+ Create offer											
1 21/21 Items Offer ID 11.032 Offer1 - BAMA Foods AB Offer publish Date 27-Feb-2025 Waiting for reply											
Item	Brand	BU/TU	Category	Catch weight Item	Supplier Item number	Price UOM	Net Price	Net Price BU	Offer List Price	Offer Discount(%)	Offer Invoiced Price
KEBAB BAGUETTE 285 1733 047303047	GO	00	4	7276 - Färdigmat portionsrätter	550304	Each	115,89	28,97	115,89	0,00	115,8
CHICKEN CURRY BAGUETTE 245 1733 047303085	GO	00	4	7276 - Färdigmat portionsrätter	550308	Each	115,89	28,97	115,89	0,00	115,8
EGG & BACON SANDWICH 149 1733 047503254	GO	00	4	7276 - Färdigmat portionsrätter	550323	Each	87,51	21,88	87,51	0,00	87,51
CREAMY SKAGEN SANDWICH 177 1733 047503294	GO	00	4	7276 - Färdigmat portionsrätter	550320	Each	87,51	21,88	87,51	0,00	87,51
Baguette ägg rökor 285 1733 047503043	GO	00	4	7276 - Färdigmat portionsrätter	550305	Each	115,89	28,97	115,89	0,00	115,8

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

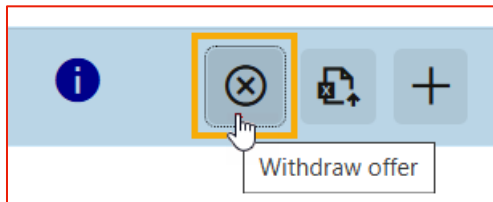
Home	Manage Negotiation	Manage Agreements				
All	Open	Completed				
<input type="text" value="Search for negotiation number, title, description"/>		<input type="button" value="Create negotiation"/>				
Ongoing negotiations						
1 negotiation(s)						
Offer status	Negotiation number	Negotiation title	Buyer	Qty of Items	Close date	Number of offers
1 Waiting for reply	2 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_... AB_STOCKED_20250227
<input type="button" value="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 - [REDACTED] 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 publicerat 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
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. Lägg 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
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 (dubbelklick 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 Publish Save
Last saved on: 11-Feb-2025

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						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			

Item ↑↓

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

Exclude Item

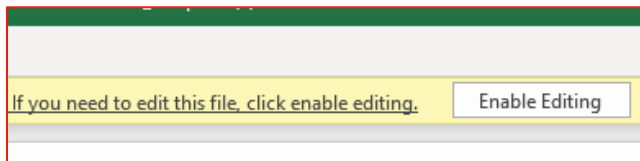
Redigera offert i Excel-fil

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

	A	B	C
1			
	User Instructions For the items you want to update prices on: Please fill in all mandatory cells and optional cells if needed. If you want to add new items: Fill in at least the mandatory cells ("Supplier Item no", "GTIN" and "List price TU") for these below the last row. When done: Save the document and press import button in the UI.		
2			
3			
4			
5	Mandatory	Optional	Read Only
6			

	Mandatory	Optional	Read Only	
Negotiation	Buyer	Supplier	Supplier Site	Freight Terms Deliver Mode Currency
#4	Viktoris		Extern_007_UTF	DOP DIRECT SEK
Action	Category	BUTU	Brand	Description Seasonal item (ges/no) Net Content Price UoM Supplier Item no GTIN List price TU Discoun Invoice price TU Commitment Reb. Commitment Rebate UOM Net price TU Net price BU
Include	7256 - Mjök	12		Mjök 3%ESL No 250 Each 50 000316 7 10.50 6 0.00 PPR0 - Percent 6; 5;
Include	7256 - Mjök	12		Mellanmjök No 250 Each 50 001784 13 0.00 13 10.00 PPR0 - Percent 11 9;
Include	7256 - Mjök	12		Mellanmjök ESL No 250 Each 50 001788 7 10.50 6 0.00 PPR0 - Percent 6; 5;
Include	7256 - Mjök	6		Chokladmjök No 1500 Each 50 02303 14 10.50 13 0.00 PPR0 - Percent 13 22;
Include	7256 - Mjök	12		Kaffebrädd No 250 Each 52 24250 14 10.50 13 0.00 PPR0 - Percent 13 11;

Börja från vänster och fyll i följande redigerbara kolumner:

- Action: Välj vilka artiklar man vill ta med i din offert.
 - Include (inkludera): är standard och innebär att objektet ingår.
 - Exclude (exkludera): innebär att artikeln inte finns med.
- Supplier Item number: Leverantörens artikelnummer. Lägger till i prisavtalet.
- Offer List price: Ange pris per beställningsbar enhet.
- Offer Discount %: Ange artikelrabatt i % procent per beställningsbar enhet. Om det inte finns någon rabatt anger man värdet 0 (0,00).
- Offer Commitment Rebate: Åtaganderabatt per beställningsbar enhet, ändra vid behov. Om det inte finns någon rabatt anger man värdet 0 (0,00).
- Offer Commitment Rebate UoM: Måttenhet för åtaganderabatt, ändra vid behov. PRO för procentuell andel, MON för valuta.

Mandatory	Optional	Read Only																		
Negotiation	Buyer	Supplier	Supplier Site	Freight Terms	Deliver Mode	Currency														
14	Viktoria		Ektern_007_UTP	DDP	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 - Mjök	12		Mjök 3% ESL	No	250	Each	50	00036	7	10.50	6	0.00	PRO - Percent	€	5				
Include	7256 - Mjök	12		Mellanmjök	No	250	Each	50	00764	13	0.00	13	10.00	PRO - Percent	tl	3				
Include	7256 - Mjök	12		Mellanmjök ESL	No	250	Each	50	00788	7	10.50	6	0.00	PRO - Percent	€	5				
Include	7256 - Mjök	6		Chokladmjök	No	950	Each	50	00203	14	10.50	13	0.00	PRO - Percent	tl	22				
Include	7256 - Mjök	12		Kaffe mjök	No	250	Each	50	24250	14	10.50	13	0.00	PRO - Percent	tl	11				

När alla värden har uppdaterats sparar man Excel-filen på sin dator.

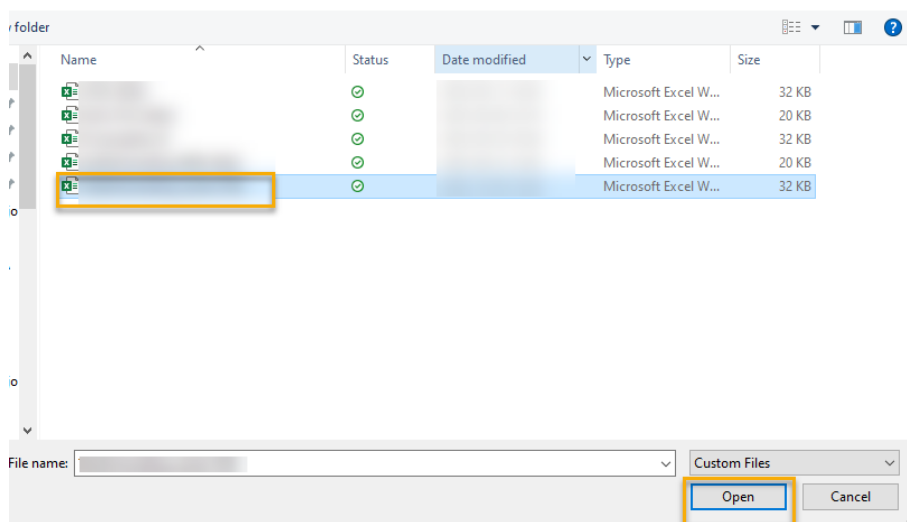
Återgå till [Supplier Portal](#) ↗.

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!

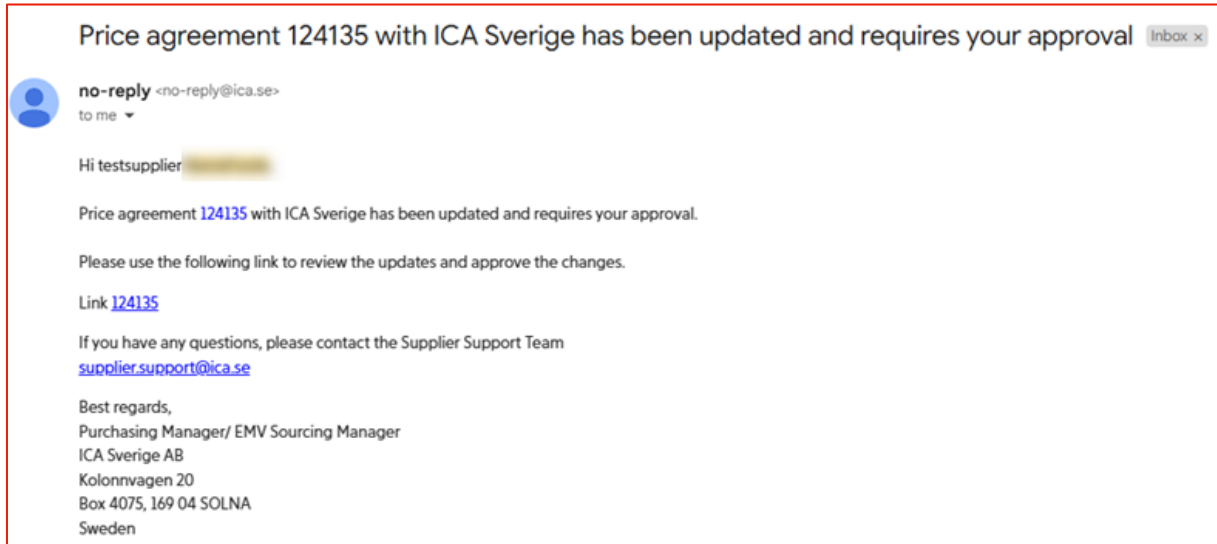


Nu ska de nya värdena man angav i Excel-filen uppdateras i användargränssnittet. Validering av Excel importen kommer att utföras för att säkerställa att data är korrekta.

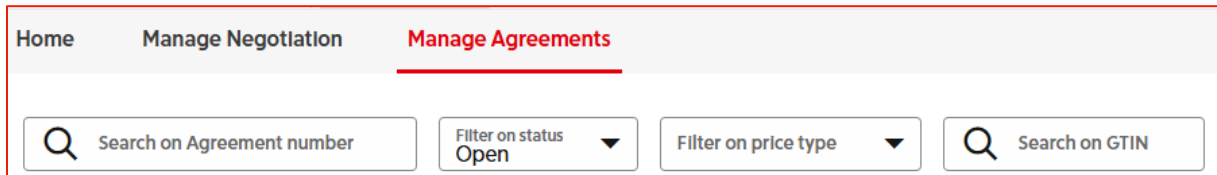
i Obs: Om man får ett felmeddelande i det här skedet som man inte förstår, se kapitlet [Felmeddelanden](#) eller ta en skärmbild av felmeddelandet och kontakta leverantörssupporten.

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:

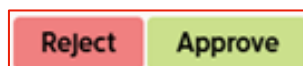


Öppna avtalet genom att klicka på det. Gå till fliken Price revision.
(Det ska finnas en siffra bredvid den till höger "Price revision (1)"):

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

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

The screenshot shows the ICA Supplier Portal interface. At the top, there's a navigation bar with 'ICA SUPPLIER PORTAL VER' and 'Negotiation'. Below that, a sidebar contains icons for Home, Messages, and Agreements. The main content area is titled 'Agreement number : 124135' and has three tabs: 'Agreement details', 'Items (36)', and 'Price revision (1)'. The 'Price revision (1)' tab is active, showing a table of items. The table has columns: Item, Brand, Item status, BU/TU, Category, Buyer, Private label, Start date, End date, Expiry date, Is item catch weight, and Supplier item number. The first row shows 'Burge 17330' with status 'On-Hold 4' and category '7237 - Vegetari...'. The second row shows 'Vegai 17330' with status 'On-Hold 6' and category '7237 - Vegetari...'. The third row shows 'Vegol 17330' with status 'On-Hold 4' and category '7237 - Vegetari...'. The fourth row shows 'Tikka 17330' with status 'On-Hold 4' and category '7276 - Färdigm...'. The fifth row shows 'Thaig 17330' with status 'On-Hold 4' and category '7276 - Färdigm...'. The sixth row shows 'Vegol 17330' with status 'On-Hold 4' and category '7276 - Färdigm...'. At the top right of the table, there are 'Reject' and 'Approve' buttons. A 'Price revision (1)' label is also present at the top of the table area.



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

✕

Reject Price Revision

State your reason for rejecting:

Required

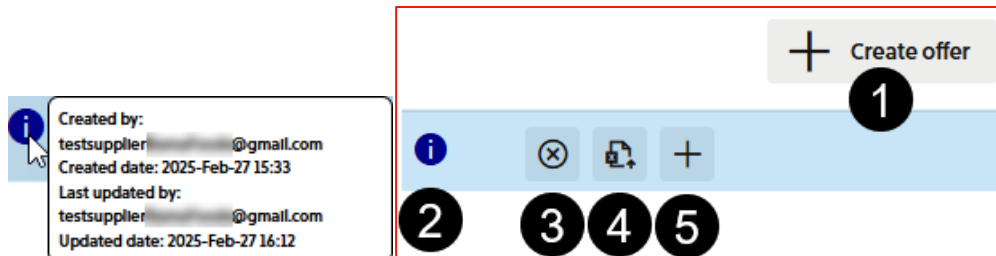
Are you sure you want to proceed?

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:

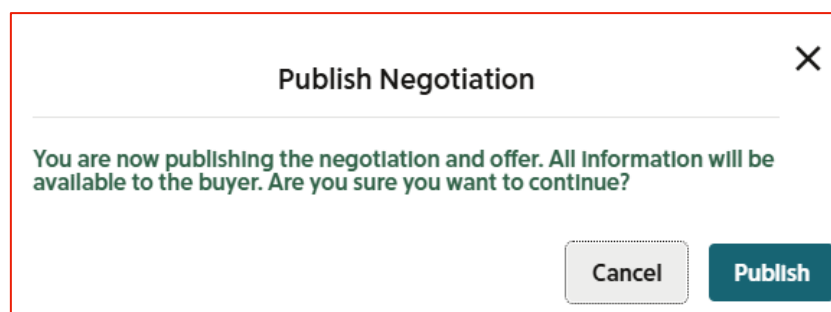


Publish & Save:

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

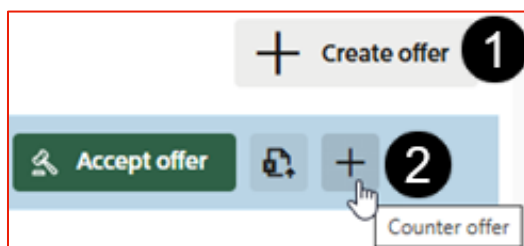
- Offer (1): Baserat på aktuella priser. Det vill säga utgångspriserna för förhandlingen.
- Counteroffer (2): Baserat på det bud som motbudet kommer från.

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: 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: Eleonora
Supplier Contact: 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)

🔍

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		4	7276 - Färdigm...	Erik	No	24-Feb-2025				550304	Each
CHI 173		4	7276 - Färdigm...	Erik	No	24-Feb-2025				550308	Each
Vec 173		8	7283 - Såser & ...	Eleonora	No	24-Feb-2025				41103-M	Each
EG 173		4	7276 - Färdigm...	Erik	No	24-Feb-2025				550323	Each
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

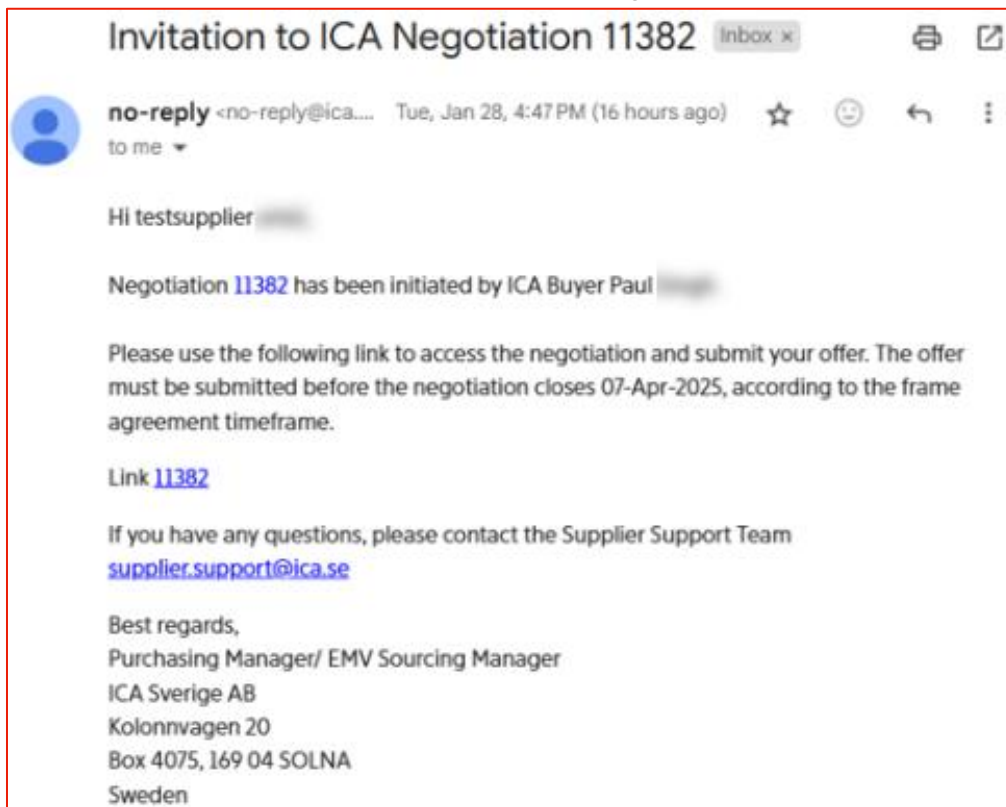
Se mer i [Godkänn/Avvisa ett ändrat prisavtal](#).

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):

The screenshot shows the 'Manage Negotiation' interface for a negotiation with ID 11252. An error message at the top states: 'Error: You need to add an attachment before publishing the negotiation'. Below the error, there are buttons for 'Delete Negotiation', 'Review and publish', and 'Save'. The 'Attachment' section is highlighted with a yellow box and contains the text: 'Select a file or drop one here. Maximum file size is 10MB. Supported formats: PNG, PDF, and Excel. No attachment added'. The interface also shows tabs for 'Negotiation details', 'Items (4)', and 'Offers (1)'. A second error message is shown below the main interface, identical to the one above.

Out-dated version of the application

Vänligen ladda om din webbläsare:

The screenshot shows an error message: 'Error: You are running an out-dated version of the application, please reload your browser.' The message is displayed in a white box with a red border and a close button (X).

Offer mandatory

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

The screenshot shows the 'Manage Negotiation' interface for a negotiation with ID 11875. An error message at the top states: 'Error: Offer is mandatory before publishing the negotiation'. Below the error, there are buttons for 'Delete Negotiation', 'Review and publish', and 'Save'. The 'Offers (0)' tab is highlighted with a yellow box. The interface also shows tabs for 'Negotiation details' and 'Items (21)'.

Mandatory fields

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



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 04900001670	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 ↑↓
03040941008045	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](#).