

## Brev til IKAs E-handelsgruppe

Hørings svar fra tænketank E-handels medlemmer

**Mercell Danmark A/S**

Tak for informationen omkring den appel, som IKA's Dialoggruppe har udsendt fra leverandørsiden til IKA's e-handelsgruppe omkring deres bekymringer ift. leverandørernes omkostninger i fremtidige udbud og ikke mindst i kommende samarbejdsaftaler.

I Merzell og som systemleverandør på 3 af de løsninger Rakat, TriCommerce og TrueTrade, bakker vi naturligvis op omkring notatet, som IKA' e-handelsgruppe har udfærdiget.

Vi deltager meget gerne i fremtidig dialog på et kommende møde omkring denne problemstilling og ønsker naturligvis en åben og konstruktiv sparring omkring hele dette område.

Mercell ønsker fuld gennemsigtighed på prisstrukturen for løsningerne, som ordregiver og leverandøren benytter. Vi stiller os gerne til rådighed for tilbudsgivere inden de afgiver bud på udbud, således at der er gennemsigtighed i forhold til hvilke omkostninger de skal indregne i deres tilbud.

Vi tilbyder pt. løsninger, der sikrer igangsætning for leverandører uden omkostninger, men ønsker leverandører en løsningen som er mere digital og dermed også mere tidsbesparende og værdiskabende for leverandørerne i det lange løb, vil det have en omkostning for leverandøren..

Denne omkostning er i øjeblikket forskellig i de løsninger, som Merzell repræsenterer.

Mercell har i 2021 valgt at sætte fokus på at konsolidere og optimere såvel leverandørernes muligheder for løsningernes funktion og ikke mindst på at finde den rette og ensartede prismodel for leverandørerne til gavn for alle parter. Dette arbejde pågår i øjeblikket og vil kunne præsenteres på et tidspunkt i løbet af 2021.

Vi ser frem til et fortsat godt samarbejde.

Med venlig hilsen

**Mercell Danmark A/S**

Charlotte Rasmussen

Senior Sales Manager - Supplier & Documentservices

## Højager Belysning A/S

Vi har et par kommentarer som kan tilføjes. Det som allerede er i udkastet, ser fint ud.

- Prisen for modtagelse af ordrer (i OIOUBL-format) er underlagt samme problemstilling som det beskrevet ved e-kataloger.
- Opmærksom på at punchout også er en ekstra udgift for leverandøren, på trods af at vi allerede har etableret en punchout løsning.  
Dette fordi at nogle systemleverandører opkræver et månedligt gebyr pr. kunde (også pr. kommune/enhed på en SKI-aftale) med en binding på et år ad gangen.
- Det er ikke nødvendigvis nok at man er blevet bekendt med omkostningerne i udbuddet. Dette da ordregiver kan skifte til en anden systemleverandør undervejs i kontraktperioden, og herved bliver leverandøren ramt alligevel.
- Hvis det er et SKI-udbud, så vil det være endnu sværere for ordregiver at gøre leverandøren bekendt med omkostningerne, da der er mange forskellige kommuner/enheder som er eller kan tilslutte sig udbuddet løbende.  
Og herved kan omkostningerne variere en del.

Om det skal skrives ind med præcis denne ordlyd ved vi ikke, men det er punkter, som vi mener er værd at være obs på.

## Gladsaxe Kommune

Hos Gladsaxe Kommune er vi enige i de betragtninger der er kommet frem via dialoggruppen.

Som E-handelsansvarlig er det på nuværende tidspunkt utrolig svært at vejlede og informere vores leverandører af varer- og tjenesteydelser, omkring de omkostninger de bliver pålagt når de skal e-handle med os, da prisstrukturen hos vores nuværende leverandør afhænger af mange forskellige parametre.

Ligeledes opleves det, at det skaber stor forvirring og frustration hos vores leverandører, at de enkelte systemleverandører har meget forskellige prismodeller.

Vi støtter op om, at der arbejdes hen imod en løsning hvor det allerede ved udbud/kontraktindgåelse kræves, at systemleverandøren skriftligt fremlægger priser som kommunens leverandør vil blive opkrævet ifm. handel via kommunens e-handelssystem.

De priser jeg synes vi som kommune/IKA/SKI skal være særligt opmærksom på er følgende:

1. Fremsendelse af ordrer
  - a. Er der prisforskel alt efter format (E-mail, PDF, PEPPOL, OIOUBL, OIOXML og lign.)?
  - b. Opkræves der et fastbeløb om måneden/året eller betales der pr. ordre?
2. Fremsendelse/modtagelse af ordrebekræftelser (OIOUBL/PEPPOL)
  - a. Ikke særligt udbredt endnu, men vil med alt sandsynlighed blive det fremover ifm. indkøb af tjenesteydelser
3. Punchout integration
  - a. Skal leverandøren betale for opsætning/certificering?
  - b. Opkræves der et fastbeløb om måneden/året eller betales der pr. opsætning?

## bubobubo

Vi er generelt enige med Dialoggruppen - der mangler transparens og gennemsigtighed - og Punch Out skal ikke vælges for at undgå omkostninger til kataloghåndtering.

Det undrer os, at ordregivere har givet systemleverandører af e-Handelsløsninger lov til - og mulighed for - at opkræve gebyrer m.m. hos vare/ydelsesleverandørerne i forbindelse med ordregivers anskaffelse af en e-Handels løsning, såfremt disse gebyrer m.m. ikke har været medtaget ved evalueringen af de indkomne tilbud på e-Handelsløsningen (sammenligne æbler med æbler).

Dette giver efter vores mening et meget komplekst prisforhold, hvor det for ordregiver må være svært at vurdere den samlede pris der betales for en e-Handels løsning.

Måske er selve prisen for en systemleverandørs leverance af e-Handelsløsningen på papiret lav, men hvis det så samtidig medfører store opkrævninger/omkostninger hos vare/ydelsesleverandøren bliver ordregivers samlede pris dyrere, da vare/ydelsesleverandøren jo kun har et sted at indhente indtægter til at dække meromkostningerne - nemlig ordregiver/kunden. Vi har ved flere lejligheder gjort opmærksomme på denne "uhensigtsmæssighed" ved div. kunders anskaffelse af en e-Handelsløsning, uden at få gehør for denne information. Det var nemmest for ordregiver blot at vælge sin e-Handelsløsning ud fra systemleverance priserne - uden at inddrage den samlede prisomkostning.

Vi vil derfor anbefale at ordregiver gør det mere overskueligt at sammenligne pristilbud fra div.

systemleverandører af e-handelsløsninger ud fra en TCO betragtning. Dette gør man allerede i Sverige - Vi kan fremsende eksempel til reference.

Enten ved at stille som betingelse at div. vare/ydelses leverandører frit (uden omkostninger) kan uploade deres varekataloger, prislister m.m. uden omkostninger. Sådan er vores prisstruktur - omkostningerne er indregnet i systemprisen.

Eller ved at kræve, at e-Handels systemleverandøren sammen med sit pristilbud medsender en samlet oversigt over de priser/omkostninger, der gælder for vare/ydelsesleverandørerne. Og ordregiver så i sin evaluering medtager de givne omkostninger ud fra forventet e-Handels omfang, og her beregner den fulde TCO pris for en systemleverandørs leverance af e-Handelsløsningen (igen - så man sammenligner æbler med æbler).

Som systemleverandør vil vi gøre opmærksom på, at det er meget enkelt at levere en løsning hvor der ikke opkræves ekstra hos vare/ydelses leverandørerne.

M.h.t. Punch Out, så er vi også helt enige i betragtningerne fra Dialoggruppen. Punch Out skal ikke vælges for at undgå kataloghåndtering. For at opnå den ønskede effekt i forhold til KL's e-Handels strategi, mere e-Handel, større og bredere sortiment m.m., så er vi enige med KL om at man skal være herre over sin egen kataloghåndtering for at indhente de ønskede potentialer.

At lade Punch Out være den styrende, kan være en potentiel glidebane.

Venlig hilsen  
bubobubo