

Bilag 1: Finnut Consult - Økonomi og systemtilpasninger

Alle priser i dette bilag er eks. moms og kan reguleres pr. 1. januar hvert år (første gang i 2020) i tråd med veksten i konsumpris indeksen.

1.0 Pris for Kunden

1.1 Fast Pris / lisenser

Lisensutgifter i denne avtalen er en fast pris for en gitt periode. Lisenser faktureres før starten av perioden. Implementering og oppsett (Engangstjenester) faktureres ved den første betalingsmilepæl.

Prisen består av:

E-handel

- Årslisens: NOK 8,40,- pr. innbygger
- Implementering (engangsytelse): NOK 10.000

Match

- Årslisens: NOK 4,80,- per innbygger
- Implementering (engangsytelse): NOK 10.000
- Integrasjon mot ERP (Visma versjon eller per Unit4 Agresso versjon) (engangsytelse): NOK 35.000
- Der kan være en omkostning til mottagelse av faktura fra aksesspunkt (Avhenger av oppsettet med økonomisystemerne). Dette er ikke kjent på tidspunktet for avtalen. Hvis utgiften påløper til Finnut, faktureres det til kunden.

Analyse

- Årlig lisens: NOK 60.000
- Pris per faktura: NOK 1 (faktureres månedvis bagud)

Implementering og opplæring

- Implementering (engangsytelse): NOK 50.000

Kontraktsoppfølging og kataloghåndtering

- Konsulentytelser som avregnes til NOK 900 eks. moms per timer etter forbrukt tid

1.2 Implementering og opplæring

Implementering inneholder:

- 2-dages utdanning av ansatte i kommunen
Dette er undervisning av Kundens brukere og 1st level support i løsningen med hands-on gjennomgang ift. varesøgning, administrasjon, katalogstyring, kontraktstyring og match.
- Første oppsett av løsningen
Dette dekker Tricom oppsett av løsningen og forberedelsene til Finnuts kunder.

- Implementering av match: Tricoms tilslutning og oppsetning ifht. match for kommunen.

1.3 Integrasjoner til ERP-systemerne

Tricom stiller et antall standard snittflater til rådighet til understøttelse av dette.

Tilpasninger til kundens systemer leveres av Kundens ERP-partner og Kunden skal inngå avtale med denne ift. sikring av utlesning og levering av data i det korrekte format.

For hvert ERP-system (den første kunde med nyt ERP-system) avholdes et implementeringsmøte mellom Tricoms og Kundens representanter ERP-systemet. Dette er en standard implementering, og Tricom driver den tekniske prosess. Omkostninger for Kunden ift. Kundens ERP-partner er ikke dekket av inneværende kontrakt.

Der skal brukes forskjellige data til de enkelte moduler:

a) Tricom Innkjøp og Match

For å sikre effektiv håndtering av løsningen kan en rekke data utveksles med ERP-systemet, der hoveddata overføres fra ØS Insikt til Tricom. Disse er:

- Organisationsstruktur (EAN-hierarki)
- Grupper
- Roller
- Leverandører
- Leverings- og faktureringsadresser
- Kontering og konteringsregler
- Prokura-grenser
- Godkjendelsesflows

Hvis ikke data finnes i ERP-systemet, kan data vedlikeholdes direkte i Tricom.

Bokførte og godkjente fakturaer returneres etter en match til ERP-systemet, der de blir registrert og betalt.

Bruker informasjon og organisatoriske kartlegging kan komme fra ERP-systemet eller fra AD-integrasjon (single sign-on), hvis data finnes der (og opsjonen tilvelges).

b) Tricom Kontrakt

Kontrakter kan opprettes og vedlikeholdes i løsningen eller kan være masse lastet IFM. Oppstart jf. Alternativ 2.

c) Tricom Analyse

Tricom anskaffelses analyse muliggjør automatisk samsvars måling, priskontroll, kontroll og mer. Data presenteres enkelt og tydelig i både grafer og tabeller, og det er mulig å fri tekstsøk og filtrere direkte i de

presenterte data. Det er mulig å bygge pivottabeller direkte inn i løsningen og på denne måten effektivt oppsummere og gruppere selv store mengder data. Alle Sammendrag kan eksporteres til Excel.

Fakturaen er lastet inn i OIOUBL-, PEPPOL- eller EHF-format og overføres til løsningen via sFTP.

Det påhviler kommunen å sikre, at kommuner leverer fakturaer til innlesning. Der opprettes en separat sFTP-konto for kommune.

Som faktura historie er bygget opp i analysen, vil minimum av de siste 5 årene av historien være tilgjengelig.

1.4 Leverandørkataloger

For å sikre suksessen til ene-handel, er det viktig at leverandøren er i stand til å levere elektroniske kataloger i høy kvalitet. Dvs. prisene i katalogene må være oppdatert, informasjonsnivået rundt varene må være høye og det må være bilder på varene. Det er et kontinuerlig arbeid for å sikre kataloginformasjonen fra leverandørene, som kan utføres av Finnud og Tricom i samarbeid.

Aktiveringen av nye leverandører er gratis, i den utstrekning kunden selv utfører aktiveringen. Leverandøren må derfor skape seg på Tricom nettsted, og gikatalogen bruker Tricom's Solutions.

Hvis kunden ønsker å bruke Tricom til å håndtere den første og første katalog opprettingen, blir dette avgjort med DKK 1 450 per leverandør som et engangsbeløp, etter avtale med kunden.

1.5 Support

Det er 10 timers støtte inkludert i avtalen per år. Timene brukes i minimum enheter på 30 minutter og kan ikke overføres til konsulenttjenester. Ytterligere støtte kan kjøpes på vanlig timepris.

Pris for 20 timer støtte klipp: 8 995 Kr. ubrukte timer vil ikke bli refundert ved oppsigelse av kontrakten.

Finnud informerer deg når den inkluderte støtten er oppbrukt.

Støtten er tilgjengelig for kundens privilegerte brukere i Finnud løsninger.

1.6 Timepriser

Konsulenttjenester er NOK 1 200 eks. moms per time etter forbrukt tid.

Reisetiden som brukes av Finnuds konsulenter for transport mellom kunden og Finnud adresse nevnt i

avtalen, blir kunden fakturert til 50% av den normale timelønn.

Arbeidet kan utføres hos kunden eller hos Finnud og til avtalt tid.

2.0 Opsjon

Følgende alternativer tilbys, som kan velges i avtalens gyldighetsperiode:

Opsjon 1, Data eksport ved oppsigelse av avtalen

Ved oppsigelse av kontrakt, kan data bli eksportert.

Avtalte data kan leveres på en T/M-basis, eller en full funksjon av data kan leveres til fast pris på NOK 40 000.

Opsjon 2, Import av historiske avtaler/kontrakter

Historiske kontrakter kan overføres og automatisk lastes inn i Tricom-kontrakten (inkludert kontakter, milepæler og avtale filer).

Hvis kontrakts data er oppgitt i Tricom Excel-mal og med referanse til avtale filer, kan data lastes initielt for mellom NOK 7500-20000 NOK, avhengig av antallet. Tilbud gis per kunde. Hvis det bes om ytterligere assistanse, vil dette avgjøres på grunnlag av T/M.

Opsjon 3, single sign-on

Tricom gir en ADFS-løsning, der enkel pålogging (SSO) er etablert gjennom kundens eksisterende Federation-løsning. Hvis brukeren ikke finnes i Tricommerce, opprettes dette automatisk. Autorisasjon (roller) defineres manuelt i Tricommerce. Denne ytelsen når det gjelder Single Sign-on dekker Tricom er en del av oppsettet for enkel pålogging, som kan være endringer som må håndteres av kundens IT, som ikke dekkes av denne kontrakten

Engangsyttelse per kommune: NOK 7.500

Pris per innbygger i kommunen: 10 øre per måned.

3.0 Priser for leverandører

3.1 Generelt om priser

Det er ingen oppstarts- eller abonnementskostnader for leverandører som bruker Tricommerce, inkludert katalog gebyrer eller prosentvis transaksjonskostnad.

Leverandøren kan kjøpe et støtteabonnement av Tricom for bruk i katalog genererings hjelp, men dette er frivillig.

Leverandøren vil ha fri tilgang til Tricom leverandør Portal og kan velge å kjøpe ekstra funksjonalitet eller tjenester som automatisk levering av kataloger og/eller bestille integrasjon i for eksempel EHF format.

Den opprinnelige kostnaden for en leverandør er utgiften som kreves for å lage en elektronisk katalog.

Kostnaden for å kompilere denne katalogen hviler utelukkende med leverandørene, som kan velge å bruke tricom for ytterligere assistanse utenfor avtalen. Leverandører må levere kataloger i OIO Ubl, PEPPOL eller EHF format for tricom via Tricom leverandør Portal . Hvis leverandøren ikke kan levere en katalog i dette formatet, eller i forventet kvalitet, kan andre ordninger gjøres med Tricom, som er gjenstand for denne avtalen.

Tricom kan kontinuerlig lansere nye produkter, tjenester og tilby tjenester til leverandørene CF. Vilkår for virksomheten.