

Innkjøpsproveny – En alternativ finansieringsmodell for Nordmøre interkommunale innkjøpssamarbeid (NII)

Innhold

Bakgrunn	1
Dagens finansieringsløsning	1
Hva er innkjøpsproveny?	1
Fordeler og ulemper med innkjøpsproveny	1
Erfaringer fra andre Innkjøpssamarbeid	3
Implementeringen av innkjøpsproveny	3
Tilbakemelding fra markedet	3
De kostnadmessige konsekvensene	3
Implementering	3
Innkjøpstjenesten sin anbefaling	4

Bakgrunn

Ifm utarbeidelsen av ny strategi for NII har Styret bedt Innkjøpstjenesten om å utrede «innkjøpsproveny» som et alternativ til dagens finansieringsmodell.

Dagens finansieringsløsning

NII har pr dags dato 2 stillinger som finansieres gjennom:

1. Et basistilskudd på 16 000 kr pr kommune.
2. Fordelings av faktiske kostnader gjennom fordelingsnøkkel basert på innbyggertall.

Kostnadene blir synliggjort gjennom eget budsjett og regnskap på NII sine styremøter.

Hva er innkjøpsproveny?

Finansieringsmodellen innkjøpsproveny tar sikte på å finansiere NII gjennom en prosentsats, en «proveny», som blir beregnet ut ifra omsetning på avtalene. Det vil være leverandørene som krever inn denne provenyen på vegne av NII. I praksis betyr dette at medlemskommunene vil finansiere driften av NII gjennom bruk av avtalene.

Fordeler og ulemper med innkjøpsproveny

Fordeler

- Den største fordel med innkjøpsproveny er at man får en mer fleksibel virksomhet som vil tilpasse seg det faktiske behovet fra medlemskommunene. En vil på sikt få et vinningsoptimalt forhold mellom ressursbruk og gevinst gjennom at virksomheten vil ha insentiv til å tilpasse seg dette på egen hånd. En vil f.eks. ikke tilføre flere ressurser visst det ikke er mere gevinster å hente. Innkjøpstjenesten som organisasjon vil ha større insentiver for å øke omsetningen på avtalene, herunder avtalelojaliteten ut i kommunene.
- NII sine medlemskommuner vil ikke lengre måtte forholde seg til basistilskudd og fordeling av kostnader ihht fordelingsnøkkelen. Dette vil bli finansiert av seg selv.
- En vil få en mer fleksibel organisasjon som gjør det enklere for andre kommuner å tilslutte seg samarbeidet. De vil selv finansiere sin egen deltagelse i NII gjennom bruk av avtalene. Dette er i tråd med målsetningene i strategien.
- Modellen vil synliggjøre kostnadene ved innkjøpssamarbeidet direkte i alle priser. Det vil bli enklere å se om man tjener på å være en del av avtalen eller ikke
- Modellen vil fremstå som mer rettferdig for sine medlemskommuner.
 - Alle kommuner vil betale like stor andel i forhold til volumet.
 - En vil få administrative kostnader for utarbeidelse/oppfølging av avtalene som vil stå ift avtalens størrelse. Mindre avtaler med lavere omsetning vil koste mindre enn større avtaler.
 - Dersom en enkeltkommunen ønsker å reservere seg fra å være med på en avtale, vil de kunne gjøre dette kostnadsfritt. Ved dagens finansieringsmodell betaler de indirekte for alle avtaler, uavhengig av deltakelse på den aktuelle avtalen eller ikke.

Ulemper

- I starten vil en få en overgangsfase hvor det kan bli nødvendig med overlappende finansieringsmodeller. Det vil ta noe tid før innkjøpsproveny som finansieringsform blir fullt integrert.
- En vil kunne risikere å sitte igjen med et «overskudd» eller «underskudd» som følge av at provenysatsen blir satt for upresist. «Overskudd» må kunne føres tilbake til kommunene eller avsettes hensiktsmessig. Risikoen for «underskudd» må deles mellom kommunene.
- Vil kreve noe ressursers fra Innkjøpstjenesten for å administrere ordningen.
- Kostnaden vil bli flyttet direkte over på bestillere/enheter som vil kunne oppleve noe høyere priser. Dette kan medføre støy.

Erfaringer fra andre Innkjøpssamarbeid

Innkjøpstjenesten har hentet tilbakemeldinger fra Nedre- (NRI) og Øvre (ØRIK) Romerike innkjøpssamarbeid som begge har erfaringer med bruk av innkjøpsproveny som finansieringsmodell.

Begge samarbeidene anbefaler finansieringsformen og kan vise til de samme fordelene beskrevet ovenfor samt gode rutiner for å administrere modellen. Begge samarbeidene melder også at prisene på avtalene heller ikke økte nevneverdig som følge av provenyene. Dette kan skyldes at satsene for samarbeidene er relativt lave da NRI har hatt en sats på 1,5 og ØRIK 1,25. NII Vil måtte ha en noe høyere sats, særlig i starten, da omsetningen på avtaleporteføljen ikke er like høy.

NRI melder videre at det kreves noe innsats fra Oppdragsgiver for å «kreve inn» provenyene samt administrere ordningen. Likevel mener de at dette lønner seg på sikt da ordningen i seg selv øker fokus på omsetning og avtalelojalitet. NRI har jobbet strukturert med dette over flere år og ser at dette er lønnsomt. De har opplevd økte inntekter hvert år siden de startet.

Implementeringen av innkjøpsproveny

Tilbakemelding fra markedet

Flere av de største avtaleleverandørene er blitt kontaktet for å få tilbakemeldinger om en eventuell overgang til innkjøpsproveny. Tilbakemeldingene indikerer at dette vil la seg gjøre. Enkelte av leverandørene er også kjent med løsningen fra andre kunder. Basert på tilbakemeldingene fra markedet samt NRI og ØRIK mener Innkjøpstjenesten at det er gjennomførbart å innføre Innkjøpsproveny som ny finansieringsform innen relativt kort tid.

De kostnadmessige konsekvensene

NII jobber med å vedta en ny strategi for de kommende 3 årene. Strategien sier at skal ambisjonsnivået og de målsetningene som er satt opprettholdes bør NII bestå av totalt 4 stillinger. Pr dags dato har NII to stillinger som koster ca. 925 000 kr pr stk årlig. Med dagens avtaleportefølje omsetter NII for i overkant av 100 mill kr årlig. For å kunne finansiere 4 stillinger med dagens forutsetninger og samtidig opprettholde ambisjonsnivået til strategien bør provenysatsen ligge på rundt 3,7 %. Det er denne satsen som i hovedsak vil utgjøre de kostnadmessige konsekvensene i form av at prisene på avtalene vil øke tilsvarende. Denne prosentsatsen vil likevel bli lavere og tilpasse seg over tid etter hvert som effekten av 2 ekstra stillinger vil gjøre seg gjeldene. Hvor lang tid dette vil ta og hvor lav provenysats blir er avhengig av flere faktorer. Blant annet må man se på hvordan man velger å innføre innkjøpsproveny samt hvor stor omsetning nye avtaleområder vil gi. Dette krever noe mer kartlegging.

Implementering

Innkjøpstjenesten for seg følgende alternativer:

1. Det bemannes opp med 2 stillinger umiddelbart. Provenyen settes til 3,7% og NII sine 4 stillinger blir fullfinansiert gjennom innkjøpsproveny. Dagens finansieringsmodell

avvikles så raskt som mulig. Provenyen justeres ned etter hvert som effekten av oppbemanningen gjør seg gjeldene med bedre avtaledekning og høyere omsetning.

2. Provenyen settes på et moderat nivå, 2%, og finansierer 2 nye stillinger. Eksisterende 2 stillinger finansieres gjennom dagens finansieringsløsning. En gjennomfører en gradvis utfasing av eksisterende finansieringsmodell til fordel for innkjøpsproveny etter hvert som inntektene øker. Provenyen justeres underveis.
3. Provenyen settes på et moderat nivå, 2%, og finansierer dagens 2 stillinger. Det foretas ingen oppbemanning.

Innkjøpstjenesten sin anbefaling

Det er Styret i NII som skal bestemme hvilken finansieringsmodell innkjøps samarbeidet skal ha. I den kommende strategien står det at Styret skal vurdere Innkjøpsproveny som alternativ finansieringsform. **Med bakgrunn i de fordelene som er beskrevet ovenfor ønsker Innkjøpstjenesten å tilråde Styret å innføre innkjøpsproveny.** Modellen fremstår som mer fleksibel og rettferdig. Dette med tanke på å finne en nytteoptimal ressursbruk, gunstig fleksibilitet i form av deltakelse på enkeltavtaler, og en mer rettferdig betaling for de avtalene den enkelte kommune til enhver tid benytter.

Innkjøpstjenesten anbefaler Styret alternativ 1:

«Det bemannes opp med 2 stillinger umiddelbart. Provenyen settes til 3,7 % og NII sine 4 stillinger blir fullfinansiert gjennom innkjøpsproveny. Dagens finansieringsmodell avvikles så raskt som mulig. Provenyen justeres ned etter hvert som effekten av oppbemanningen gjør seg gjeldene ...»

På vegne av Innkjøpstjenesten,
Mvh,
Audun Torvik