

OED

Postboks 8148 Dep

0033 Oslo

Sendt pr epost til postmottak@oed.dep.no

Oslo 21.08.2019

Store besparelser på felles innkjøp

Det vises til BKKs brev til OED datert den 20. juni 2019 «vedrørende synergier ved sammenslåinger av nettselskap».

Fra Distriktsenergis side mener vi det er viktig å supplere BKK's brev med noen faktiske opplysninger.

BKK forteller i brevs form til OED at de sparer store inntekter på innkjøp med store volumer. Selvfølgelig gjør de det, slik som alle andre som handler stort, enten fordi en samarbeider om innkjøp med andre eller fordi en driver ett stort selskap.

BKK har etter møte med OED der det ble etterlyst erfaringer mht synergier ved sammenslåing av nettselskaper, spilt inn noen poenger i så måte. Et hovedpoeng skriver BKK er at de oppnår inntil 40% bedre innkjøpsavtaler enn de innfusjonerte selskapene. Det vises til fusjonen med Tysnes Kraftlag og Etne elektrisitetslag. Det er ikke underlig. Antagelig den samme besparelsen som om disse selskapene hadde blitt medeier i ett innkjøpssamarbeid. Nettalliansen er et eksempel på et slikt innkjøpssamarbeid, som handler inn på vegne av ca. 300 000 kunder og vel 40 energiverk.

BKKs tilnærminger og besparelser etter innfusjoneringen av Tysnes Kraftlag og Etne elektrisitetslag minner om Nettalliansens erfaringer ved oppstarten av deres innkjøpssamarbeid. Nettalliansen skriver da også følgende i vedlagt brev til OED:

«Da Nettalliansen gjennomførte de første materiellanskaffelsene var det flere selskap som halverte sine kostnader. I de etterfølgende konkurransene har volumet økt og prisene gått ned med noen prosent ved hver korsvei. Siste prissammenligning, gjort mot en gruppe selskap som hadde gjort materiellkjøp i felleskap, avdekket en differanse på mer enn 15% i favør Nettalliansen».

Nettalliansen skriver også:

«Vi har tidligere sammenlignet våre betingelser med BKK/ Kjøpekraft Vests avtaler og har aldri opplevd at våre avtaler er noe dårligere».

I Distriktsenergi har vi lenge sagt at det er ikke holdbart over tid og ikke samarbeide bredt med andre aktører for å oppnå gode betingelser og for å sikre tilstrekkelig kompetanse i bedriftene. Det er smart og åpenbart lønnsomt. Besparelsen på innkjøp finner man følgelig like godt om man er en del av et større innkjøpssamarbeid eller om man som BKK påpeker, velger å fusjonere selskapet inn i ett annet energiverk. Graden av besparelse er helt avhengig av avtalene man hadde fra før.

BKK påpeker at nettleien går betydelig ned. Selvfølgelig gjør den det når et mindre selskap med få kunder å dele regningen på, og vanskelige topografiske forhold blir del av et stort selskap. Det handler ikke om besparelsene en eventuelt oppnår i det innfusjonerte selskapet. Det er to grunner til det. Det er svært liten sammenheng mellom selskapenes effektivitet i dag og størrelsen på nettleien. Det har Distriktsenergi foreslått å gjøre noe med gjennom vårt forslag til ny tariffmodell «effektivitetsmodellen». Det andre er at det innfusjonerte selskapets kostnader utgjør en svært liten del av det store selskapets totale kostnader. I den anledning er det verdt å minne om at halvparten av landets nettselskaper står for ca. 8% av kapitalen. Dvs skal det spares store penger er det de større selskapene som må finne sammen.

Distriktsenergi har forelagt brevet fra BKK til Nettalliansen. Nettalliansen er et godt eksempel på en samarbeidskonstellasjon, som kjøper inn på vegne av mange. Nettalliansen har selv forfattet noen innspill til BKKs brev som følger vedlagt.

Vedlegg:

- Nettalliansen – notat om BKKs brev som omhandler blant annet spørsmålet om «Store besparelser på felles innkjøp» datert 21.08.2019.

Med vennlig hilsen

Distriktsenergi



Knut Lockert

daglig leder

Nettalliansen – notat om BKKs «Store besparelser på felles innkjøp»

Nettalliansens strategiske mål er å styrke de lokale nettselskapene, ikke bare fordi vi tror at det er en samfunnsøkonomisk gevinst at nettselskapene er en del av infrastrukturen som eies av kommunene og i så måte skaper verdier ut over de rent økonomiske. Når man flytter driften av nettselskapet ut av kommunen bidrar dette til en økonomisk og demografisk erosjon.

En konsekvens av å innlemme det lokale nettselskapet inn i et større selskap kan være at den praktiske driften, reparasjonen og utvikling av nettet gjøres av gjennomreisende montører fra strategisk plasserte, sentraliserte arbeidsteam. Det tar tid å opparbeide seg lokalkunnskap som i mange tilfeller er nødvendig for å for eksempel yte rask responstid ved utfall.

Nettalliansen har godt samarbeid med våre leverandører, og Nettalliansen søker i sitt innkjøpsarbeid å være forutsigbare og profesjonelle. Vi må heller ikke glemme at leverandørene i mange tilfeller er tilpasset strukturen med mange små og mellomstore selskap, og at det ikke nødvendigvis er i leverandørenes interesse at antall nettselskap reduseres til betraktelig.

Da Nettalliansen gjennomførte de første materiellanskaffelsene var det flere selskap som halverte sine kostnader. I de etterfølgende konkurransene har volumet økt og prisene gått ned med noen prosent ved hver korsvei. Siste prissammenligning, gjort mot en gruppe selskap som hadde gjort materiellkjøp i felleskap, avdekket en differanse på mer enn 15% i favør Nettalliansen.

Nettalliansen har også jobbet med å etablere gode rutiner for prognose på materiell det ofte oppstår knapphet på. Felleskapet i Nettalliansen fungerer også som en ekstra forsikring i den sammenheng, ettersom selskapene kan låne av hverandre.

Vi har tidligere sammenlignet våre betingelser med BKK/ Kjøpekraft Vests avtaler og har aldri opplevd at våre avtaler er noe dårligere. Det er ikke overraskende at det er store forskjeller mellom avtaler som er fremforhandlet med bakgrunn i stort volum av profesjonelle innkjøpere og avtaler i et lite nettselskap som aldri har vært konkurranseutsatt. Det blir også påstått at små selskap er mindre effektive enn store. Vår oppfatning er at IR-beregningen slik den gjøres i dag går for langt i retning av å regne på gjennomsnitt fremfor å ta høyde for de store ulikhetene i selskapenes forutsetninger.

Når det gjelder redusert nettleie tillater vi oss å poengtere at lavere nettleie og bortfall av eierskap i nettselskapet innebærer reduserte inntekter for kommunen. Hverdagsøkonomien for innbyggerne vil totalt sett være uendret fordi kommunens kostnader må dekkes over skatteseddelen eller andre inntekter.

Vi respekterer BKKs analyse og tror på tallene ettersom vi gjør akkurat den samme jobben for våre medlemmer, men vi ser mer helhetlig på omfanget enn kun pris per meter kabel.

Nettalliansen AS, Oslo 21.08.2019



Maria Rodahl Johansen

Daglig leder