

Den økonomiske tankegang bag de tværsektorielle udbudsprojekter

Dette notat har til hensigt at forklare den bagvedliggende økonomiske tankegang bag de tværsektorielle udbudsprojekter.

Den historiske situation uden tværsektorielle udbud:

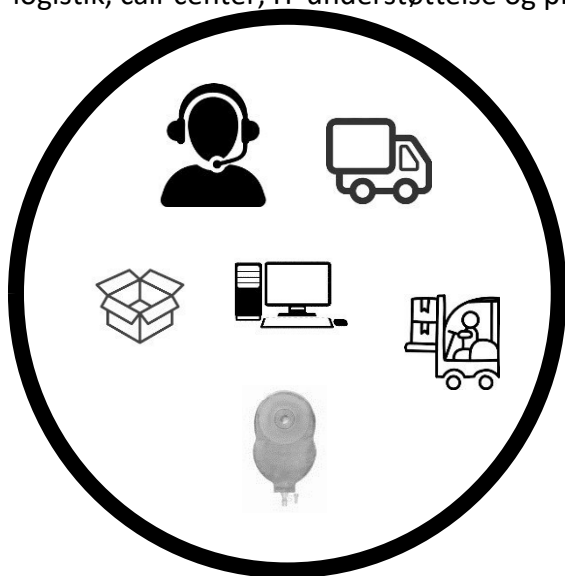
For at forstå hvad der skaber den økonomiske motivation for at indgå i tværsektorielle udbud, er det relevant at forstå den historiske situation.

Tidligere havde Region Midtjylland, Region Syddanmark og kommunerne forskellige priser. Nogle kommuner havde de samme priser grundet diverse indkøbsfællesskaber, men der var ingen Regioner eller kommuner som delte priser. Derudover var der også forskel på hvilke produkter som regionerne og kommunerne havde på deres tilbudslistes.

Hensigten med at lave tværsektorielle udbud er at ensarte produktudbuddet, så regionerne og kommunerne fremadrettet har samme produkter på deres tilbudslistes til samme pris. Dermed får borgerne et bedre forløb, når det er de samme produkter de bliver præsenteret for på hospitalerne som de får bevilliget når de overgår til kommunerne.

Det kommunale perspektiv:

Kommunerne har historisk handlet med en grossist, som er blevet udvalgt efter offentligt udbud, hvor man har vægtet pris og kvalitet. Grossisten leverende en samlet løsning indeholdende lager, logistik, call-center, IT-understøttelse og produkt.

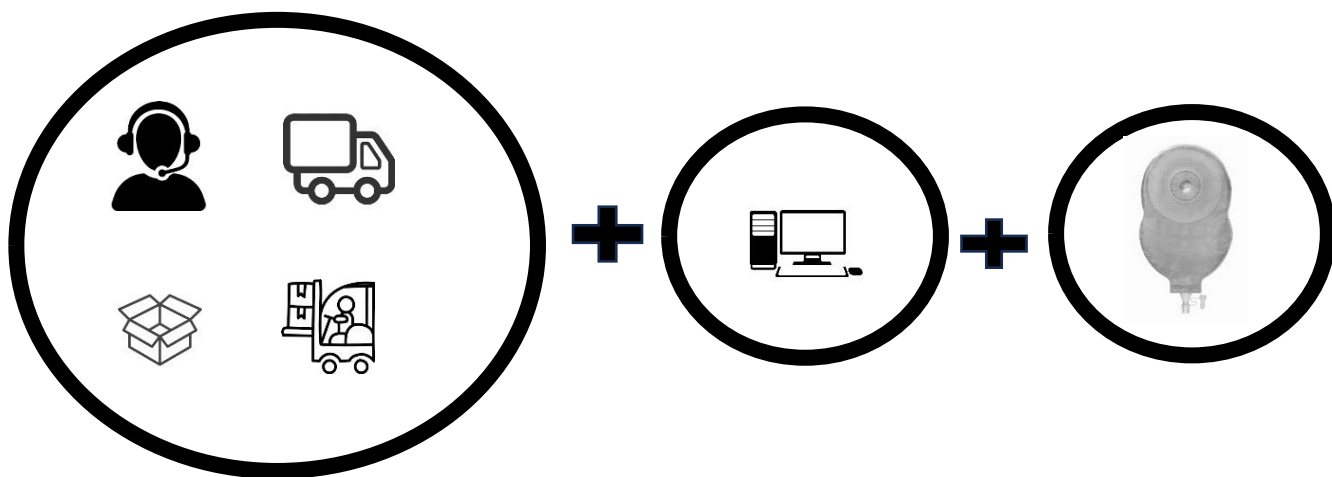


Den fremtidige situation med et tværsektorielle udbud:

En af tankegangene bag de tværsektorielle udbud er at springe grossistledet over og målrette udbuddet direkte mod producenterne, hvilket formentlig vil give en skarpere pris.

Det betyder, at udover et produktudbud, så er der behov for en IT-løsning til håndtering af bevilling og bestillinger samt en lager, logistik og support løsning.

Fælles Service Center (FSC) står for lager, logistik og support, mens IT-understøttelsen klares af Accenture og produkterne i fremtiden bliver leveret fra producenterne.

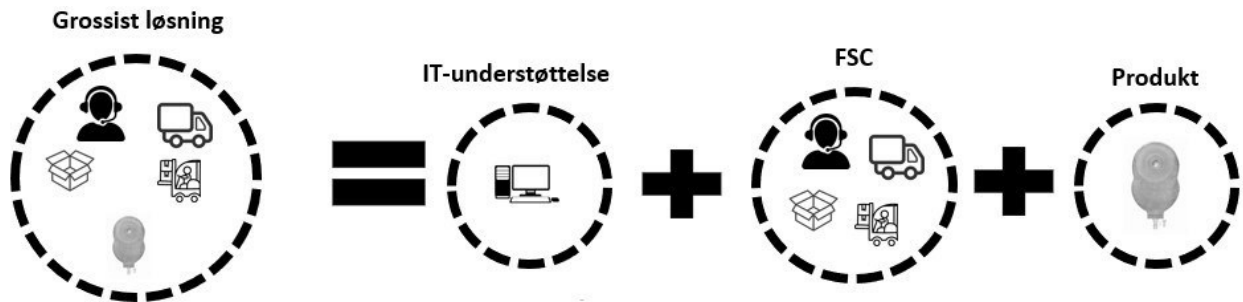


Hvordan beregnes den økonomiske business case:

Med ovenstående in mente, beskriver dette afsnit den økonomiske business case set ud fra kommunernes perspektiv.

Kommunerne havde tidligere én pris fra grossisten, som dækkede produkt, lager, logistik, support og IT-understøttelse. Fremadrettet vil kommunerne stå overfor tre priser; en produktpris som betales til producenterne, en pris for lager, logistik og support som betales til FSC og en pris for IT-understøttelse (den opkræves også via FSC).

Det betyder konkret, at hvis projektet skal have en positiv økonomisk business case, så skal værdien af den nye løsning være billigere end værdien af det gamle set-up:



Kommunerne indleverer deres seneste årlige historiske forbrug, hvilket betyder at vi kender omkostningerne til grossistløsningen. De forventelige omkostninger til IT-understøttelse og FSC er estimeret på baggrund af de indkomne tilbud. Det betyder at den eneste ubekendte omkostning er hvad de fremtidige produktpriser bliver efter endt udbud.

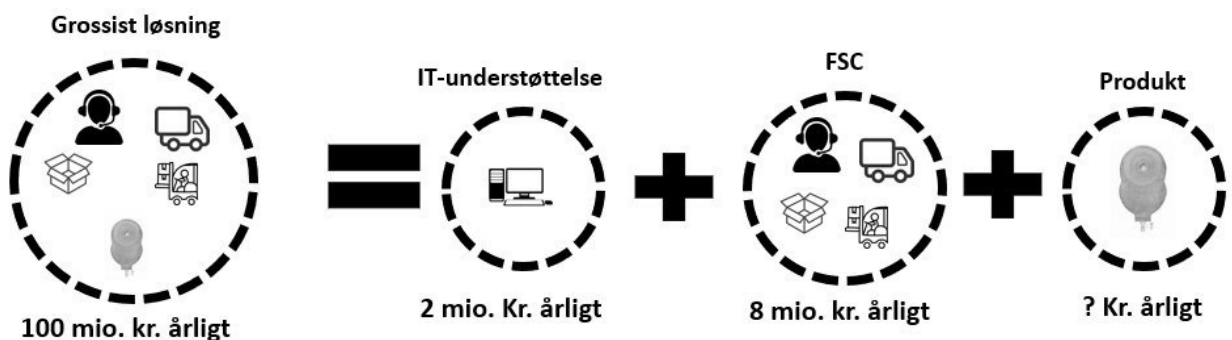
Break-even procent over en 4-årig periode

Procentsatsen her er udtryk for, hvor meget billigere den nye produktaftale (der kun omfatter produkter) skal være i forhold til de nuværende aftaler (der omfatter såvel produkter som tilknyttede serviceydelser), for at besparelsen kan dække de udgifter, der er til at løse serviceydelser i FSC-regi i en 4-årig periode. Hvis produktaftalens pris reduceres med en højere procentsats end 10,7 % vil det betyde, at den fælles løsning har medført en besparelse.

Break-even beregning i procent:

Den første indikation på, om det tværoffentlige udbud forventes at give en positiv økonomisk business case kan fås ved at sammenligne de tidligere omkostninger med omkostningerne fra den nye situation.

Det antages i nedenstående eksempel at, at kommunerne tidligere have en udgift på 100 mio. kr. samlet. IT-understøttelsen koster i dag 2 mio. kr. årligt og udgifterne til FSC udgør 8 mio. kr. i vores tænkte eksempel.



Det betyder, at hvis produktpriserne i fremtiden maksimalt kommer til at koste kommunerne 90 mio. kr., så går projektet i nul, hvis produktpriserne bliver mere gunstige og kommunernes omkostning er lavere end de 90 mio. kr., så er der en positiv økonomisk business case.

Break-even procentsatsen er altså den rabatsats, som er nødvendig i produktudbuddet for at projektet overordnet set giver en positiv økonomisk business case. I nedenstående tilfælde skal produktrabatten ift. grossistløsningen være på 10%.

Med andre ord, så benytter vi de tidligere omkostninger til grossistløsningen, samt de nuværende kendte omkostninger til IT-understøttelse og FSC til at beregne den påkrævende rabatsats på produkterne, som er nødvendig for at projektet går i nul i første udbud.

Allerede her er det muligt at få en indikation på, hvor godt den økonomiske business case for projektet må forventes at være. Jo højere break-even procentsats, jo sværere er det for projektet at hente en positiv økonomisk business case.

Beregning af den endelige økonomiske gevinst ved projektet:

Først efter endt produktudbud er det muligt at beregne en økonomisk gevinst i kroner og øre. Det gøres ved at sammenligne de tidligere priser fra grossistløsningen med de nye produktpriser efter endt udbud plus omkostningerne til IT-understøttelse og FSC. Dette skal gøres for alle deltagende parter, hvorefter gevinsten kan summeres.

Den overordnede økonomiske gevinst beregnes som:

$$\text{Projektgevinst} = \text{Tidligere forbrugomk.} - (\text{Nye forbrugsomk.} + \text{omk. IT} + \text{omk. FSC})$$

$$\text{Tidligere forbrugsomk.} = \text{forventet forbrug} * \text{tidligere grossistpriser}$$

$$\text{Nye forbrugsomk.} = \text{forventet forbrug} * \text{nye producentpriser}$$

Hvis ovenstående ligning er positiv så er der en samlet økonomisk gevinst ved projektet.

Udligningsmodel:

Selvom der er en samlet overordnet positiv økonomisk gevinstberegning, så er det ikke ensbetydende med at alle deltagende parter oplever en økonomisk gevinst. Det skyldes, som tidligere nævnt, at ikke alle kommuner eller regioner har samme historiske priser.

Det kan derfor være nødvendigt at arbejde med en udligningsmodel, for at sikre, at alle deltagende parter enten går i nul eller har en positiv økonomisk gevinst ved projektet efter første fællesudbud.

Selve udligningsmodellen er beskrevet i et andet bilag og ligeledes eksemplificeret.

Fremtidige udbud:

Ovenstående er den økonomiske tankegang ved første produktudbud. Ved fremtidige genudbud vil kommunerne og regionerne have det samme udgangspunkt ift. IT-understøttelse, FSComkostninger og producentpriser.