



Inatsisartut
/Her

Att. (Medlemmer af Inatsisartut Knud Kristiansen samt Gerhardt Petersen, ATASSUT)

Besvarelse af § 37 nr. 229 KNI

Spørgsmål til Naalakkersuisut vedrørende KNI A/S

09-12-2013
Sags nr. 2013-092676
Dok. nr. 1416157

Postboks 1015
3900 Nuuk
Tlf. (+299) 34 50 00
Fax (+299) 32 50 02
E-mail: govsec@nanoq.gl
www.naalakkersuisut.gl

1) *Hvilke overordnede planer har Naalakkersuisut omkring KNI A/S?*

Svar:

På nuværende tidspunkt ønsker Naalakkersuisut først og fremmest at selskabet får ro til at reetablere arbejdsgange og dermed komme tilbage på rette spor. Naalakkersuisut vil supplere bestyrelsen med relevante personer, som besidder kompetencer der kan komme til gavn i KNI A/S. På lidt længere sigt vil Naalakkersuisut i dialog med den nye bestyrelsen omkring udviklingstiltag og udarbejdelse af ejerstrategi for selskabet.

2) *Er der elementer i denne strategiplan, der direkte medvirker til øget konkurrence med private erhvervsdrivende? I så fald, hvilke?*

Svar:

Der er i princippet ingen **nye** punkter i strategiplanen "KNI mod 2016" der direkte medvirker til øget konkurrence med private erhvervsdrivende. Der er dog i strategiplanen "KNI mod 2016" en intensivering af både olie- og engros-området, hvor KNI ser en mulighed for vækst i forbindelse med de forventninger, der er omkring øget efterforskning og udvinding på mineral og olieområdet.

Olie- og engrossalg har altid været en del af KNIs fokusområde.

Gennem en bedre udnyttelse af vores logistiksystem (herunder lagre), ser KNI en mulighed for at øge både olie- og engrossalget til nye og allerede eksisterende virksomheder, specielt i konkurrence med ikke grønlandsk baserede selskaber.

Omkring Pisisa.gl (internethandel) var dette en del af den forrige strategiplan for KNI og blev igangsat maj 2012.

Pisisa.gl er ikke afgrænset til udvalgte dele af Grønland, men gælder for hele landet.

Pisisa.gl skal bidrage til, at nedsætte de mange urentable non - food beholdninger i Pilersuisoq butikkerne, og samtidig give kunderne mulighed for tilgang til et bredere, dybere og billigere varesortiment.

Inden igangsætning af Pisisa.gl, blev der lavet en omfattende brugerundersøgelse ultimo 2010, som viste, at kunderne gerne ville vente på leverancerne, hvis dette kunne give dem større valgmuligheder og billigere priser.

Det må konstateres, at indførelse af Pisisa.gl har haft en positiv indvirkning på priserne set fra et forbrugersynspunkt.

3) Ligger der i "Mod 2016" en plan for en yderligere opsplitning af forretningsområder, der kunne medvirke til større transparens? F.eks. at Polar Oil fremadrettet drives som en selvstændig virksomhed, og positivt medvirker til den samfundsmæssige udvikling, ved en større udbyttelodning?

Svar:

Der ligger i strategiprojektet "KNI mod 2016" ikke en plan for yderligere opsplitning af forretningsområderne, f.eks. udskillelse af Polaroil fra resten af KNI.

4) Er der konkrete planer om, hvordan det massive underskud i varedivisionen nedbringes?

Svar:

Strategiplanen "KNI mod 2016" omfatter ca. 20 punkter vedr. forbedring af økonomien i Pilersuisoq.

Strategipunkter omfatter både:

- Uddannelse af personale
- Opgradering af hjælpemateriale/redskaber til brug i dagligdagen
- Forenkling af opgaver
- Kategori styring og lagertilpasninger
- Optimering og udnyttelse af indkøbsaftaler på tværs af salgskanaler
- Alle punkter som er med til at forbedre indtjeningen/økonomien i Pilersuisoq/KNI.

Selskabet er bevidst om, at det marked Pilersuisoq opererer i, befolkningsmæssigt bliver mindre og mindre. Derfor er KNI nødsaget til at foretage tilpasninger, forbedringer og nytænkning for at opretholde det serviceniveau, der er aftalt i servicekontrakten med Selvstyret og for at opretholde en fornuftig indtjening i Pilersuisoq.

Resultatet i Pilersuisoq har i de sidste 5 år udviklet sig som følger (mio.kr.):

År	Driftsresultat	Årets Resultat	
	Pilersuisoq	Efter Finansielle Poster	reguleringer
2009	-20,1	-25,1	
2010	-11,2	-22,8	
2011	13,5	0,5	
2012	-7,9	-19,9	
2013	2,2	- 9,9	23,5*

*Hensat 23,5 mio. kr. til ukurant varelager. Resultat før regulering +13,6 mio. kr.

5) Selskabet eller divisionen genererede et samlet overskud på 18,3 mio. kr. som bliver modregnet direkte i det samlede resultat i KNI A/S, hvordan tilsikres at omkostningsfordelingen således er retvisende i de pågældende selskaber, da det må formodes at der er en fordelingsnøgle der skal følges overfor datterselskaberne?

Svar:

Naalakkersuisut antager der henvises til den seneste årsrapport 2012/13. Af nedenstående tabel fremgår det, at stabsfunktionerne ikke gav et samlet overskud på 18,3 mio. kr. – men derimod et underskud på 18,3 mio. kr.

Resultatopgørelse 1. april 2012 - 31. marts 2013

Stabe

	Note	2013	2012
Andre driftsindtægter	1	27.745	23.039
Andre eksterne omkostninger	2	(18.128)	(9.407)
Bruttoresultat		9.617	13.632
Personaleomkostninger	3	(39.141)	(36.920)
Af- og nedskrivninger	6	(13.060)	(11.634)
Resultat før finansielle poster		(42.584)	(34.923)
Finansielle indtægter	4	58.933	58.966
Finansielle omkostninger	5	(34.611)	(35.426)
Årets resultat før skat		(18.261)	(11.383)

Det kan oplyses, at der for så vidt angår fordeling af fællesomkostninger til henholdsvis Varedivisionen og Energidivisionen anvendes en fordelingsmodel, der er godkendt af selskabets revisorer.

6) De ekstraordinære omkostninger der ligger i Stabe, der primært vedrører IT-Udvikling og ekstern assistance, vedrører de alle datterselskaber, eller er forbruget direkte relateret til et, eller flere selskaber, og i givet fald hvilke?

Svar:

Forbruget er relateret til moderselskabet KNI A/S, der rummer 99,9 % af koncernens driftsaktivitet.

Samlet set vedrører omkostningerne KNI's generelle IT infrastruktur, og er således til gavn for alle driftsaktiviteter i KNI A/S. Det er ikke muligt objektivt at foretage en fordeling af disse omkostninger på enkelte forretningsenheder i KNI A/S.

7) Hvordan sikrer KNI A/S at der er vandtætte skodder mellem selskaberne, således at Oliedivisionen ikke helt eller delvist finansierer den fælles driftsenhed – Stabe, for de øvrige selskaber i KNI A/S, herunder Pilersuisoq, Pisisa.gl, KNI Engros, Neqi A/S samt Polaroil?

Svar:

Som nævnt under punkt 5 anvendes der imellem divisionerne en specifik omkostnings fordelingsmodel, der er godkendt af selskabets revisor. Denne model sikrer, at de enkelte divisioner kun betaler for den andel af fællesomkostningerne, som direkte kan henføres til den pågældende divisions aktiviteter. Alle øvrige driftsomkostninger i de enkelte divisioner konteres og bogføres indenfor den enkelte divisions kostcenter, efter at behørig godkendelse er sket fra den/de ansvarlige personer.

8) Ville det ikke tjene samfundet bedre, hvis der var større transparens i selskaberne, således at Butiksdrift var et selvstændigt drevet selskab og oliedivisionen også blev drevet selvstændigt i i andet regis, således, at risikoen for at Polaroil ikke "pludselig" finansierede driften af KNI A/S's butikker og onlineaktiviteter?

Svar:

Transparensen ville være endnu mere klar, såfremt de enkelte divisioner aflagde særskilte regnskaber - repræsenteret som egne juridiske enheder. Under hensyntagen til besvarelsen af punkt 7 er der imidlertid på nuværende tidspunkt en klar og specifik beregningsmodel for, hvorledes fællesomkostningerne fordeles mellem selskabets divisioner. Dette indebærer, at Polaroil betaler deres andel af fællesomkostninger uanset resultatudviklingen i Varedivisionen.

En opsplitning af divisionerne ville naturligvis også afstedkomme, at hvert enkelt selskab skulle etablere særskilte finansieringsmuligheder hos banker m.v. Dette ville med ret

stor sikkerhed ændre på de betingelser, som KNI har hos bankerne d.d., og således betyde differentieret prissætning på den finansiering, der vil blive tilbudt de to divisioner.

Hvorvidt ovenstående vil være økonomisk til gavn for samfundet kan være svært at vurdere, idet dette må bero på en mere specifik beregning af de faktuelle forhold, som der vil skulle tages stilling til – både internt og eksternt.

9) Som regnskabet er stillet op i KNI A/S for 2012/13, bl.a. 15 i regnskabsberetningen, er det tydeligt at Polaroil direkte dækker underskudsgivende dele af KNI A/S., denne forskel kunne være endnu mere tydelig, hvis funktionen Stabe aflagde en mere transparent regnskab, hvor de egentlige omkostninger hertil fremgår og den egentlige fordeling heraf i de respektive datterselskaber. Hvad var KNI A/S's samlede omkostning i det fælles driftsselskab, og hvor stor en andel af omkostningen ligger i de respektive datterselskaber? Hvordan fastlægges fordelingsnøglen?

Svar:

De samlede omkostninger i "det fælles driftsselskab" (også kaldet "stabe") som bliver fordelt ud på de enkelte divisionsenheder udgør samlet set ca. 70 mio. kr. Dette beløb fordeles – som tidligere nævnt – ud fra en fordelingsnøgle ud til de enkelte divisioner. Fordelingsnøglen er ikke den samme for hele omkostningspuljen. Nogle omkostninger fordeles ligeligt, andre tilgår kun Varedivisionen, medens størstedelen fordeles med en procent-fordeling i niveauet 25/75 (POL/PIL).

Det skal anføres, at der stort set ikke foretages fordeling af omkostninger til datterselskaberne i KNI koncernen (den samlede fordeling udgør ca. 0,6 mio. kr.). Omkostnings-fordelingen sker således i langt overvejende grad mellem selskabets to divisioner – Vare-divisionen og Energidivisionen.

10) Er det et bevidst valg fra KNI A/S's side at være så markante i alle de større byer, eller er det kommet til efter godkendt strategi?

Svar:

Da selskabets kunder i bygderne i stigende grad er udsat for markedsføring fra online handelsportaler fra udlandet, har KNI valgt, for at beholde omsætningen i Grønland, at markedsføre bl.a. Pisisa.gl markant.

Da udvalget af medier, for at nå vores bygdekunder, er begrænset, har vi været nødsaget til at benytte medier som KNR og fx Air Greenland.

Markedsføringsstrategien blev defineret og godkendt af bestyrelsen tilbage i efteråret 2011.

11) Hvor stort er det årlige driftsbudget for Pisisa.gl:

- a) Samlet
- b) Personaleomkostninger
- c) IT-drift
- d) Markedsføring

Svar:

I Pisisa.gl er ansat en e-handelschef samt 2 kundeservice medarbejdere. Pisisa.gl indgår som del af den samlede IT-drift.

For at opnå de bedste og billigste priser for markedsføring i hele KNI (Pilersuisoq, Engros, Pisisa.gl, Neqi) er det ikke muligt at definere, hvor stor del som pisisa.gl benytter.

12) Hvor stor en del af marketingsbudgettet anvendes i de byer hvor Pilersuisoq ikke er til stede rent fysisk?

Svar:

Al markedsføring bliver indkøbt centralt og for alle divisioner for at opnå de bedste og billigste priser.

13) Hvor stort er det årlige over-/underskud? Såfremt der er et underskud i selskabet, hvordan dækkes det så ind i forhold til KNI A/S's øvrige forretningsområder?

Svar:

Der henvises til KNI's årsrapport 2012/13.

14) Hvor stort er den samlede investering i opbygningen af selve handelsportalen, og er der i den forbindelse gjort forsøg på at indenlandske virksomheder kunne være hoved- eller underleverandører til projektet?

Svar:

Af konkurrencemæssige hensyn kan der ikke oplyses den samlede investering af Pisisa.gl.

I efteråret 2011 var der en udbudsrunde hvor 3 etablerede webbureauer var inviteret med. Webbureauerne blev valgt på baggrund af:

- bedste webshop løsning
- billigste pris

Processen blev godkendt af daværende ledelse og bestyrelse.

15) Står den samlede investering mål med det forventede afkast i de pågældende bygder?

Svar:

I efteråret 2010 besluttede den daværende ledelse og bestyrelse at opstarte pisisa.gl. I strategien lå en 5 års plan, hvor projektet ville være rentabelt.

16) Er det rimeligt at et Selvstyreejet selskab driver kommerciel onlinehandel på markedsområder, hvor private udbydere selv er i stand til at tilbyde denne løsning?

Svar:

Der er 4 mål med pisisa.gl;

- væsentligt større udvalg til vores kunder i bygderne
- de nyeste produkter til vores kunder i bygderne
- nedbringelse af Pilersuisoq butikkernes varelager
- billigere priser for vores kunder i bygderne

Større udvalg

I pisisa.gl er der et stort udvalg af non-food varer. Fx er det muligt for vores kunder at vælge imellem 38 vaskemaskiner, 71 køle/fryseskabe og 45 komfurer og meget, meget andet.

Et så stort udvalg er kun muligt via nethandel, da det ikke er muligt at have alle disse modeller stående i Pilersuisoq butikkerne. Det ville kræve et enormt varelager og koste rigtig mange penge.

Nyeste produkter

Gennem nethandel er det også muligt at tilbyde de nyeste produkter i Grønland. Modeller, fx indenfor tv, skrifter hele tiden og vores kunder i bygderne ønsker hele tiden det nyeste. Det har vi mulighed for at tilbyde gennem nethandel, da det ville være meget omkostningstungt at have alle modeller stående i alle butikker hele tiden.

Varelager

Det er dyrt at have et stort varelager stående i butikkerne og især hvis produkterne ikke bliver solgt. Derfor er en webshop en god mulighed for at give alle i bygderne et meget stort udbud af vare til en billig pris.

Billigere pris

Da der i pisisa.gl ikke er nogle økonomisk varebinding – KNI køber ikke varerne af leverandørerne før de er bestilt af kunden – betyder det, at kunderne kan købe varerne billigere. Vi ønsker kun at vores kunder i bygderne skal have det størst mulige udbud til den bedst mulige pris.

Grønland er blevet et attraktivt marked for online handel. Såfremt pisisa.gl ikke var en del af KNI, ville der med meget stor sandsynlighed være en dansk eller udenlandsk online udbyder, som ville etablere en lignende webshop. Dermed ville omsætning og fortjeneste forsvinde ud Grønland.

17) Hvor stor en andel af hhv. udviklingsomkostningerne og drift er placeret i fælles-funktionen Stabe i KNI?

Svar:

Der henvises til årsrapporten 2012-2013.

Inussiarnersumik inuulluaqqusillunga

Med venlig hilsen



Aleqa Hammond