



Referanser:

Arkivsak: 18/00228-1

Kirkepartner - Økonomi

Sammendrag

Arbeidet med IKT i kirken er fundert i en IKT-strategi, hvor visjonen har vært å samle «hele Den norske kirke til ett IKT-rike». Dette handler om mange IKT-systemer og berører alle organer i Den norske kirke. Det er etablert to selskaper for å håndtere drift og utvikling på området – Kirkepartner AS som bestillerselskap og Kirkepartner IKT AS som driftsselskap. Økonomien i Kirkepartner IKT AS har nå blitt så god at den permanente selskapsstrukturen kan etableres i ett selskap, hvor Kirkerådet vil ha en eierandel på 48%. Mye arbeid er gjort for å kvalitetssikre innholdet i denne prosessen. For å bringe omdanningen av selskapene i havn må eierne låne midler til Kirkepartner AS for å kjøpe aksjene i Kirkepartner IKT AS. Kirkerådets andel av lånet vil utgjøre ca 4,7 mill for å kjøpe 48% av aksjene i IKT-selskapet. Dette er et viktig virkemiddel for å forbedre og utvikle hele IKT-driften og fremtidig utvikling på IKT-området.

Forslag til vedtak

1. Kirkerådet støtter bruken av Kirkepartner for å nå strategiske IKT-mål for Den norske kirke
2. Kirkerådet godkjenner et lån på kr 4,7mill til Kirkepartner AS for oppkjøp av 48% av aksjene i Kirkepartner IKT AS, på de vilkår som fremgår av vedlagte låneavtale.

Saksorientering

1. IKT-strategien

Arbeidet med IKT i kirken er fundert i en IKT-strategi, hvor visjonen har vært å samle «hele Den norske kirke til ett IKT-rike». Gjennom å samle ressursene som brukes på IKT i alle enheter i Dnk, og samordne utvikling og bestilling av drift og ny IKT-teknologi vil vi kunne få stadig mer tjenlige verktøy, enhetlige og mer effektive arbeidsprosesser, og lavere kostnader totalt. For å virkeliggjøre strategien ble det i 2014 besluttet å opprette to selskaper: Kirkepartner AS som et bestiller-selskap og Kirkepartner IKT AS som et driftsleverandørselskap. Samtidig skulle Kirkerådet og KA som systemeiere av ulike ikt-systemer ha ansvar for anskaffelser og forvaltning. Anskaffelser og forvaltning skulle koordineres i Utvalg for IKT-styring hvor systemeierne for de ulike systemene satt. Hele IKT-strategien ble forvaltet av et eierstyre bestående av direktørene i Kirkerådet, KA og OVF.

2. Kirkepartnerselskapene og utviklingen de første årene

Det ble opprettet to selskaper. Begrunnelsen for dette var flerdelt. For det første var det kapitalkrevende å etablere et driftsselskap. OVF kjøpte det driftsselskapet vi hadde (Sesam Data) og tok på seg de økonomiske forpliktelsene ved å omdanne dette selskapet til et driftsselskap for Den norske kirke. Dermed har de også hatt aksjemajoriteten i Kirkepartner IKT AS. Kulturdepartementet har fulgt hele prosessen nøye, og har sørget for OVF sine økonomiske bidrag til oppstart og gjennomføring av selskapsetableringen.

Samtidig har det vært en forutsetning å etablere IKT-leveransene på en slik måte at det kommer inn under begrepet «egenregi»/egenregiselskap i forhold til lov om offentlige anskaffelser. For Kirkerådet og alle fellestrådene innebærer dette at vi slipper å gå på anbud med våre IKT-anskaffelser, men kan gjøre direkte bestillinger eller avrop i selskapet på det de ulike enhetene har behov for. For å håndtere denne egenregien ble Kirkepartner AS etablert. Her eier Kirkerådet 49%, KA og alle fellestrådene til sammen eier 49%, og OVF eier 2%. Det er et vilkår for fellestrådene å eie en aksje i selskapet for å kunne utøve egenregikravene, deltakelse i generalforsamling m.m.

For det tredje var det et hensyn å tydeliggjøre forskjellene i bestiller- og leverandørrollen. Kirkepartner AS ble derfor et slags bestillerselskap, og Kirkepartner IKT AS ble et leverandørselskap. Selskapene har hatt ulike styrever, men som har avholdt samtidige styremøter for å sikre samhandling og transparens.

Det ble laget en Samarbeids- og aksjonæravtale ved oppstarten av selskapene, som regulerer hvordan ulike prosesser skal gjennomføres, og som har hatt som målsetting å slå sammen eller fusjonere selskapene når tiden for det var moden, bl.a. av økonomiske hensyn.

Kirkepartner AS har hatt en svært liten omsetning, så der har det vært hverken god eller dårlig økonomi. Det var ganske store investeringskostnader i Kirkepartner IKT AS. Det har også vært høye faste kostnader knyttet til å kunne levere når det kom kunder. Den største økonomiske utfordringen har vært knyttet til at det har tatt tid å få på et tilstrekkelig antall kunder. Mangelen på inntekter fra kunder har medført av gjelden i selskapet har blitt økt.

Det har også vært krevende å få alle som har ansvar for, eller ønsker om, IKT-utvikling til å samhandle innenfor et felles rammeverk for prosess, finansiering og et felles IKT-selskap.

3. Problemstillinger vi må bli bedre på

En utfordring har vært å lage en modell for drift og utvikling av IKT-verktøy som i tilstrekkelig grad tar opp i seg behovene i menigheter og fellesråd. Dette sammen med svak økonomi i mange fellesråd, og opplevd høye kostnader i Kirkepartner er kanskje en viktig årsak til at det har tatt tid å få mange fellesråd med som kunder. Det er derfor viktig at den videre utviklingen på IKT-området medfører at fellesrådene formelt og opplevd får økt innflytelse på hva slags løsninger som etableres.

En annen utfordring er å holde kostnadsnivået til IKT-driften så lav som mulig. Dette er viktig både ut fra kostnadseffektivitet, og fordi prisen på tjenestene må holdes så lave at flest mulig av fellesrådene kan delta i samarbeidet.

En tredje utfordring er å se på organisasjon og tjenesteproduksjon i hele kirken slik at det utvikles nye IKT-løsninger som kan understøtte driften til å bli enda mer kostnadseffektiv og at gevinster kan realiseres.

4. Fra fase «2 til 3»

I samarbeids- og aksjonæravtalen fra 2014 ble det etablert to selskaper av årsaker som nevnt over. Men det har vært en forutsetning fra starten at fellesrådene og Kirkerådet skal overta eierskap og styring av helheten i begge selskapene når tiden var inne. For Kirkepartner IKT AS ble det skissert en fase 1 som innebar å gjøre selskapet leveransedyktig og «oppe å stå». Den milepælen ble nådd i henhold til plan. Fase 2 innebar en periode med høyere kostnader enn inntekter, og hvor OVF som kreditor for kreditten i selskapet hadde flertall i styret for IKT-selskapet. Når inntektene hadde nådd et nivå hvor det dekker løpende kostnader og kan betjene gjelden i selskapet skulle fase 3 iverksettes. Der er vi nå. Selskapet har 2.200 brukere, og flere kommer til. Det er kontroll på kostnader, og det rom for å begynne å betale renter og avdrag på gjeld. Men gjelden er stor.

5. Vilkår for aksjeoverdragelse (OVF og ettergivelse)

Gjelden i selskapet var på ca. kr 57 mill. før årsskiftet, og ville medført en svært lang periode med gjeldsnedbetaling. Dette ville kunne gått ut over f.eks. behovet for utvikling og investeringer i selskapet. Det har derfor vært jobbet med, også overfor departementet, at OVF skulle pålegges å yte et ekstraordinært tilskudd til å ettergi gjeld i selskapet. Slikt pålegg ble gitt, og OVF har gitt et tilskudd på kr 32,5 mill. Restgjelden i selskapet er da ca. kr 24 mill. Denne gjelden kan forutsetningsvis betales ned over 5 år. Forutsetningen for å gå fra fase 2 til 3 er dermed til stede.

6. Låneavtale som forutsetning for gjennomføring av aksjekjøp

Når fase 3 skal gjennomføres ligger det et vilkår i Samarbeids- og aksjonæravtalen at aksjene i Kirkepartner IKT AS skal kjøpes til kostpris, som er kr 9,6 mill. Eierne i

Kirkepartner AS må da yte lån til selskapet, slik at selskapet kan kjøpe aksjene i Kirkepartner IKT AS. Kirkerådet eier 48% i Kirkepartner AS, slik at Kirkerådet må yte et lån fra sin kapital på ca kr 4,6 mill. Som nevnt vil gjelden til OVF bli betalt over 5 år, slik at dette lånet fra Kirkerådet og de andre eierne vil bli betalt tilbake i år 6 og 7. Dette lånet er rentebærende (NIBOR 3 mnd +2%). Selskapet vil da etter disse forutsetningene være gjeldfritt ved utgangen av år 2024.

For å bedre fellesrådenes innflytelse over IKT-utviklingen har de 4 største fellesrådene Trondheim, Stavanger, Bergen og Oslo vært utfordret til å ta et økt ansvar, gå inn på eiersiden, og delta i en rekke roller for utvikling. Dette har kirkevergene vært positive til og disse fellesrådene treffer i disse dager tilsvarende vedtak om å yte lån for tilsvarende summer og på de samme vilkår.

7. Virksomhetsgjennomgang (EY)

For å være sikre på det faglige og økonomiske grunnlaget ved å gjennomføre aksjekjøp og fusjon har det vært viktig å kvalitetssikre dette grunnlaget. KA og Kirkerådet bestilte derfor en forretningsgjennomgang (due dilligence) fra et uavhengig revisjonsselskap. Det ble EY som er Kirkerådets revisor. Deres gjennomgang ligger vedlagt, og konkluderer med at selskapet er bærekraftig.

8. Revisors forslag til fusjonsprosess (PWC)

For å sikre at selve omdanningen skjer forsvarlig, ble selskapets revisor (PWC) bedt om å bistå med en plan for fusjonsprosessen. Denne ligger vedlagt, og ble presentert på ekstraordinær generalforsamling i Kirkepartner AS 5. desember 2017.

9. Formelle forhold rundt selskapene

For å etablere nødvendig rammeverk rundt det nye selskapet har advokatfirmaet Hjort vært engasjert til å utvikle en rekke nødvendige dokumenter. Nye vedtekter for selskapet, Ny aksjonæravtale, låneavtale jfr pkt 6 på lånet fra eierne til Kirkepartner AS for å kjøpe aksjene i Kirkepartner IKT AS, sjekke ut at kravene til egenregi er opprettholdt og videreført i den nye konstruksjonen osv. Det foreligger forslag til dokumenter på hele dette feltet nå.

Det ble avholdt ekstraordinær generalforsamling i Kirkepartner AS 5. desember 2017. Her ble hele denne utviklingen presentert, og det ble besluttet å gå videre. Eierne (Kirkerådet og de største fellesrådene) må treffe vedtak om å yte lån til Kirkepartner i løpet av januar, og utbetale lånet i februar. Styrene i selskapene har nå ansvar for å ferdigstille det formelle og beslutte fusjon. Da begynner det å løpe en karenperiode av hensyn til kreditorer i selskapet. Når den er avsluttet kan det avholdes generalforsamling i det nye selskapet, nytt styre skal velges, vedtekter godkjennes osv. Dette vil skje i april i år.

10. Kirkepartner og Kirkerådets rolle og funksjon

Det nye selskapet vil bli preget av stor grad av konsensus-jobbing. Alle viktige og store beslutninger må vedtas med 2/3-flertall. Det betyr at Kirkerådet med sin aksjepost på 48% formelt vil ha blokkerende mindretall, men i praksis vil ha rent flertall pga. vansker med å få alle fellesrådene til å delta på en generalforsamling. På generalforsamlingen i desember ble det valgt en valgkomite på 4 personer som gis i

oppgave å fremme forslag til nytt styre i april. Styret vil bestå av 7 representanter, og faglige kvalifikasjoner vil veie tungt ved valg av styret. Representativitet bør gjennomtenkes, men ikke veie tyngre enn faglige kvalifikasjoner. Kirkerådet vil derfor måtte styre utvikling gjennom sitt eierskap i selskapet ved generalforsamling og eventuelt styre. Samtidig må Kirkerådet forvalte de IKT-systemene vi eier og har ansvar for (medlemsregister, trosopplæringsmodul, Kirken.no, Kirkebakken, arkiv og LPR-løsninger) både i og utenfor selve selskapet, slik det gjort til nå.

11. Forretningsplan, strategi og nærmere avgrensning

Selskapsdannelsen gir en mulighet definere innholdet i selskapet på nytt. Driften som Kirkepartner IKT AS sørger for i dag er en selvfølgelig del av dette. Samtidig jobbes det med å beskrive hvordan selskapet kan utvides til å ta et større utviklingsansvar for IKT i kirken, og dermed raskere realisere visjonen om «hele Dnk i ett IKT-rike». Dette handler i stor grad om å organisere de ressurser som blir brukt på området på en annen måte, og det utarbeides beskrivelser for dette, kalt forretningsplan/forretningsstrategi. Det må etableres en finansieringsordning for denne utviklingsfunksjonen dersom dette skal være mulig å bære for selskapet. Innhold og retning på utviklingsarbeidet er det for tidlig å konkludere på nå, men er et arbeid som vil pågå samtidig med omdanningsprosessen av selskapene.

Økonomiske/administrative konsekvenser

Den økonomiske konsekvensen av vedtaket i denne saken gjelder å gi et rentebærende lån på kr 4,7 mill. Risikoen ved långivningen vurderes som moderat. Samtidig er IKT et område hvor Kirkerådet bruker betydelige midler til en rekke IKT-aktiviteter i dag. Med et selskap som får et økt ansvar for å håndtere utvikling vil Kirkerådets ressurser i større grad bli brukt til alles beste og kostnadseffektiviteten i hele Dnk vil øke.

Administrativt er Kirkepartner-arbeidet i seg selv begrenset til selskapsrepresentasjon.