

## Bilag: Oversigt over nye samarbejdsformer

Ansvar ↓	Model →	OPP Traditionel	OPP Garantimodel	OPS	Koncession
Design		Privat partner, f.eks. samarbejde mellem entreprenør og facility manager gennem et SPV (til formålet oprettet selskab)		Privat partner, f.eks. samarbejde mellem entreprenør og facility manager	Privat partner, f.eks. ejendomsinvestor
Projektering					
Anlæg					
Drift					
Vedligeholdelse					
Finansiering		Privat partner, typisk gennem bank og realkredit	KommuneKredit	Kommunen, evt. via KommuneKredit, efter aflevering af projekt	Privat partner Brugerbetaling, herunder evt. langvarig brugsaftale m. kommunen
			Privat partner, typisk via bank		
Ejerskab		Privat partner, typisk gennem SPV. Efter aftalens ophør overgår anlægget til kommunen	Kommunen	Kommunen	Privat partner
Samarbejdets løbetid mellem privat partner og kommune		Lang, typisk 30 år		5-15 år, afhængigt af projektets art	Evt. brugeraftale skal være langvarig, dels for at tilgodese kommunens behov, dels for at sikre den private en vis indtægt
Anbefalet anlægssum		Minimum 100 mio. kr. (ifgl KL og Udbudsportalen). Eksempler på projekter med lavere og væsentligt højere anlægssum.		Minimum 10 mio. kr. (ifgl. KL og Udbudsportalen).	Ingen officielle anbefalinger

## Bilag: Oversigt over nye samarbejdsformer - fortsat

<b>Hvad kan kommunen opnå med partnerskaber?</b>	<b>Hvilke udfordringer er der?</b>
<ul style="list-style-type: none"><li>• Synliggørelse og overførsel af risici fra kommunen til den private partner.</li><li>• Bedre totaløkonomi, fordi den private partner som ansvarlig for både byggeri og drift har stærke incitamenters til at indarbejde driftshensyn i byggeriet</li><li>• Mulighed for innovation, fordi partnerskabet udbydes på grundlag af funktionskrav, der giver den private partner frihed til at nytænke løsningerne</li><li>• Bedre overholdelse af anlægsbudgetter pga. bedre planlægning som følge af den konkurrenceprægede dialog i udbudsfasen.</li><li>• Bedre overholdelse af tidsplan, fordi kommunens betalinger til den private partner først påbegyndes, når aktivet tages i brug.</li><li>• Sikring af funktioner, idet kommunen kan foretage reduktion i de løbende betalinger til den private partner efter en forudgående aftalt model, hvis den private partner ikke leverer det aftalte.</li><li>• Øget budgetsikkerhed mange år frem, fordi kommunen betaler et fast månedligt beløb til den private partner for de aktiver og ydelser, som leveres.</li><li>• Værn mod nedslidning, fordi kommunen er kontraktligt forpligtet til at betale et fast månedligt beløb til den private partner og således ikke kan skære ned på bygningsvedligeholdelsen.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Overførsel af risici er ikke gratis - den private partner vil skulle betales for den øgede risiko, som han påtager sig i et partnerskab</li><li>• Lidt højere anlægsudgifter - man vælger lidt bedre materialer o.lign for derigennem at nedbringe omkostningerne til drift og vedligehold på langt sigt (ikke ved koncession)</li><li>• Udbudsmaterialet skal baseres på funktionskrav - Københavns Kommune mister kontrol med detailprojekteringen.</li><li>• Øgede rådgiverudgifter bl.a. pga. konkurrencepræget dialog og fordi der ikke blot skal forberedes et byggeri men også en 15-30-årig driftskontrakt (ikke ved koncession)</li><li>• Markedet for små partnerskaber synes endnu ikke at være fuldt udviklet. Markedet for store partnerskaber består i 3-5 store aktører. Markedsføring vil formentlig kunne øge antallet og typen af aktører.</li><li>• Ændringer i behov skal kunne håndteres inden for kontraktens rammer - ellers skal kontrakten eller dele heraf genforhandles/ genudbydes</li><li>• Københavns Kommune har ingen erfaring med offentlig-privat partnerskab - organisationen skal geares til opgaven og kunne styre processen</li><li>• Driftsmidler låses - kommunen kan ikke i kontraktperioden beslutte at reducere driftsmidlerne til partnerskabet</li><li>• Krav om deponering ved partnerskab med privat finansiering</li></ul>