

Idrætsfaciliteter på Teglholmen



Indhold

Resume	3
Anbefalinger til Københavns Kommune	4
Virksomhedernes input	7
- Præsentation af virksomhederne og vinkel på interviews	
- Behov, ideer og input fra virksomhederne	
Forslag til samarbejdsmodeller for Københavns Kommune og private virksomheder	13
- Selskabsmodellen	
- Sponsorat	
Forslag til fremtidige idrætsanlæg – inkl. beskrivelse og anbefalinger til kommunen	17
- Idrætshallen	
- Flydende faciliteter på vandet	
- Det Termiske Bad	
Referenceliste	23
Bilag	
1. Research	
2. Referater fra interviews med virksomheder	
3. Skitsering af Boblen og Containeren	

Resume

I samarbejde med Kultur- og Fritidsforvaltningen og Økonomiforvaltningen i Københavns Kommune har OeO undersøgt mulighederne for privat medfinansiering af "Idrætsfaciliteter på Teglholmen". Målet har været at afdække de lokale virksomheders behov og interesse for etablering og finansiering af de kommende idrætsfaciliteter på Teglholmen.

Med baggrund i responsen fra virksomhederne peger OeO's nærværende afrapportering på mulige samarbejdsprojekter. Det gælder både hvad angår idrætsanlæg og den generelle udvikling for området, samt eksempler på offentlig-private partnerskaber nationalt og internationalt.

Rapporten giver et bud på, hvilke typer af anlæg der er interesse for og hvilke behov disse anlæg opfylder hos de involverede virksomheder. Endelig præsenteres samarbejds- og finansieringsskitser. Principperne i rapportens anbefalinger er undervejs testet hos de involverede virksomheder.

Den primære opgave har været at afsøge hvorvidt virksomhederne på og omkring Teglholmen, er interesserede i at medvirke i fremtidige idrætsanlæg i området. Svarene har været meget positive!

Interessen kan deles i fire hovedgrupper:

- **Lejeaftaler:** Mulighed for virksomheden at indgå kortere- eller længervarende lejeaftaler med de idrætsfaciliteter der kommer, særligt i tidsrummet 16-20.
- **Sponsorater:** Mulighed for virksomheden at indgå sponsoraftale, der er med til at synliggøre virksomheden og skabe nye forretningsmuligheder.
- **Projektselskab:** Investering i et projektselskab, på almindelige forretningsmæssige vilkår, der bygger og driver den kommende idrætsfacilitet.
- **Privat ejerskab:** Privat entreprenør bekoster, bygger og driver idrætsfaciliteten. Virksomheder og kommune lejer sig ind på almindelige forretningsmæssige vilkår.

Indholdsmæssigt er der interesse for tre typer af projekter:

- **Traditionelle idrætsanlæg**
Virksomhedernes primære interesse er at få adgang til typiske firmaidrætsaktiviteter som badminton, fodbold, håndbold, squash og tennis. Det anbefales, at Københavns Kommune tager disse ønsker med i planlægningen af et eller flere traditionelle idrætsanlæg i området – evt. i forbindelse med den kommende skole eller for sig selv.
- **Aktiviteter på vand:**
Virksomhederne ønsker, at den nye bydel på Sluseholmen og Teglholmen profileres og får et originalt særkende. Mange peger på muligheden for at bruge vandet og bl.a. skabe flydende aktiviteter, der kan indeholde mindre pladskrævende idrætsfaciliteter (som badminton, bordtennis, vandsports aktiviteter m.fl.), og kombinere dette med muligheden for andre aktiviteter som konferencer, udstillinger, fester og events.
- **Det Termiske Bad:**
Det Termiske Bad kan blive et stærkt profilskabende projekt for området. Det Termiske Bad er en kombination af et geotermisk badeanlæg med opvarmet havvand, mineralbade samt mere traditionelle idrætsfaciliteter som badminton, squash, træningslokaler og lign. Anlægget er båret frem af behovet for aktiviteter i området, samt DONGs udtrykte interesse for at anlægge et geotermisk anlæg til fjernvarme produktion, der kan kombineres med badeanlægget.

Møderne med virksomhederne har desuden vist, at samtlige virksomheder efterspørger initiativer der kan skabe liv i området. Dette inkluderer bl.a. mødesteder, torve og pladser, cafeer, restauranter samt events i området. Derudover efterlyser virksomhederne en kraftig forbedring af den kollektive trafik, inkl. havnebusser og vandtaxier.

Anbefalinger til Københavns Kommune

Placering og skitsering af kommende idrætsfaciliteter

OeO anbefaler, at Københavns Kommune undersøger de konkrete muligheder for placering af idrætsanlæg, herunder om de skal lægges sammen med den planlagte skole i området. Københavns Kommune skal være opmærksom på, at nogle virksomheder er skeptiske overfor at lægge idrætsfaciliteterne sammen med skolen, hvilket skal adresseres. Derudover anbefales det at tage kontakt til entreprenørvirksomheden MT Højgaard, der har udtrykt interesse i placeringen af idrætsfaciliteter på deres erhvervede grunde ud mod Scandiagade (i det nuværende C.W. Obel område).

Derudover foreslås det, at Københavns Kommune skitserer de kommende idrætsfaciliteter ud fra den interesse og de behov virksomhederne har tilkendegivet. Virksomheder og andre interessenter har givet udtryk for, at man nu er parat til at diskutere konkrete projekter - direkte med Københavns Kommune.

Kommunikation med virksomhederne

Det anbefales, at Københavns Kommune tager virksomhedernes ønsker og behov med i den fremtidige planlægning. Der er en generel positiv indstilling blandt virksomhederne for et fremtidigt samarbejde med Københavns Kommune, men der er også en skepsis, idet flere virksomheder har givet udtryk for en række dårlige erfaringer, når det gælder samarbejde med kommunen (bl.a. i forbindelse infrastruktur og den kollektive trafik i området, hvor man føler at kommunen har arbejdet langsomt og bureaukratisk og ikke lyttet til virksomhedernes ønsker).

Det er derfor vigtigt, at Københavns Kommune fra begyndelsen går i dialog med virksomhederne i området, og at man løbende orienterer og involverer dem i planerne for etablering af idrætsfaciliteter; indhold, valgte samarbejdsmodel og tidsplaner.

Det er grundlæggende vigtigt, at Københavns Kommune går ind i de kommende forhandlinger med virksomhederne uden en allerede færdig løsningsmodel. Virksomhederne kræver indflydelse på de kommende løsninger, hvis et samarbejde skal have interesse.

Samarbejde og vidensdeling

Det anbefales, at Københavns Kommune tager kontakt til entreprenørselskaberne i forbindelse med muligheden for at etablere projektselskab til anlæg og drift af de fremtidige idrætsanlæg. Bl.a. Skanska har stor erfaring indenfor dette område og Skanska Danmark er positive overfor planerne for Sluseholmen og Tegllholmen. Skanska Danmark pointerer, at de ser at der, på baggrund af virksomhedernes feedback, er et kommercielt grundlag for fremtidige idrætsfaciliteter i privat regi.

Det anbefales endvidere, at Københavns Kommune tager kontakt til virksomheden Leisure Connection i England. Leisure Connection har stor erfaring indenfor offentlig-privat samarbejde omkring idrætsfaciliteter og drift af disse i England. Virksomheden har udtrykt interesse for aktiviteterne på Sluseholmen og Tegllholmen, samt det danske marked generelt.

Hvis Københavns Kommune vælger at arbejde videre med den såkaldte OPP model (Offentligt-Privat Partnerskab) anbefales det, at man skaber mulighed for erfaringsudveksling og diskussioner med andre kommuner i landet. Der er en generel usikkerhed overfor hvordan OPP-modellen kan fungere i Danmark og tilpasses dansk lovgivning, og bl.a. Århus Kommune har vist interesse for at drøfte dette og udveksle erfaringer.

Anbefalinger i forhold til de foreslåede samarbejdsmodeller

Selskabsmodel

Det anbefales, at Københavns Kommune internt undersøger mulighederne for etablering af projektselskab til anlæg og drift af de fremtidige idrætsanlæg. Dette inkluderer klarlæggelse af de juridiske rammer omkring OPP-modellen, muligheder for anden type af samarbejde med private samt lånedeposeringsregler.

I forbindelse med de kommende forhandlinger med virksomheder om samarbejde og finansiering, anbefales det, at Københavns Kommune udarbejder en cost-benefit analyse som platform herfor. En sådan analyse kan bl.a. redegøre for sammenhæng mellem investeret kapital og de fordele den enkelte virksomhed opnår, f.eks. timer i de kommende faciliteter, synlighed, medbestemmelse og evt. økonomisk afkast.

Det foreslås, at Københavns Kommune i forhold til samarbejde i en selskabsmodel, evt. starter med et mindre projekt (som idrætsfaciliteter på vandet) og en enkel, klar selskabskonstruktion. Herigennem skabes der mulighed for at teste principperne i et offentlig-privat samarbejde og der skabes referencer for fremtidigt samarbejde.

Sponsorat

I forbindelse med fremtidige projekter egnet for private sponsorater, anbefales det, at Københavns Kommune udarbejder en overordnet præsentation af det eller de kommende anlæg, inkl. profil og konkrete muligheder for sponsorater.

Det anbefales, at Københavns Kommune tager kontakt til Siemens Danmark, der har vist interesse for at indgå sponsoraftale for kommende anlæg i Sydhavnen. Dette forudsætter dog, at de konkrete anlæg lever op til de kriterier, der er kommunikeret i denne rapport: højtprofileret idrætsanlæg med stor synlighed, sammenhæng med virksomhedens profil samt mulighed for at tegne entrepriser i det konkrete anlæg.

Generelt anbefales det, at Københavns Kommune kontakter de virksomheder, der har udvist interesse for sponsorat på et tidligt tidspunkt, så de får mulighed for at tage medejerskab på projektet og navn og profil forbindes med projektet fra start (vigtigt i forhold til bl.a. navnesponsorat)

Anbefalinger i forhold til de foreslåede idrætsfaciliteter

Traditionelle idrætsanlæg

Det anbefales, at Københavns Kommune på et tidligt tidspunkt afklarer hvilke aktiviteter, man ønsker og hvor disse skal placeres (på den grønne kile eller ud mod Scandiagade). Samtidig er det vigtigt, at man inddrager bl.a. idrætsforeninger i området, for derigennem at sikre en bred opbakning

Derudover skal Københavns Kommune beslutte om de kommende idrætsfaciliteter skal ligge i forbindelse med den planlagte skole, samt hvilke konsekvenser dette vil få for adgang til faciliteterne og for samarbejdet med de lokale virksomheder.

I forbindelse med placeringen af det eller de kommende anlæg kan Københavns Kommune tage kontakt til entreprenørvirksomheden MT Højgaard, der har udtrykt interesse for sådanne anlæg, inkl. muligheden for at placere disse på området omkring Scandiagade der p.t. ejes af MT Højgaard.

Endvidere anbefales det at Københavns Kommune på et tidligt tidspunkt, involvere de virksomheder der har udtrykt interesse for et samarbejde med kommunen omkring anlæg og drift (primært E2, MAN B&W og AVIS)

Faciliteter på vandet

OeO anbefaler, at Københavns Kommune arbejder videre med muligheden for at etablere faciliteter på vandet. Det er projekter med god kommunikationsværdi, de skaber mulighed for at profilere området og de kan fungere som referenceskabende projekter for fremtidigt offentlig-privat samarbejde.

Københavns Kommune anbefales at tage kontakt til f.eks. arkitektgruppen Havnens Perle, som har udarbejdet de foreslåede projekter "Boblen" og "Containeren", som virksomhederne har vist interesse, for en yderligere skitsering og præcisering. Dette inkluderer vurderinger af, hvordan disse aktiviteter passer ind i de samlede planer for området, samt hvilke muligheder der er i forhold til lokalplan og miljørestriktioner.

Det Termiske Bad

Københavns Kommune anbefales at tage kontakt til DONG, som har vist interesse for at indgå i projektet gennem anlæg og drift af et geotermisk anlæg. Københavns Kommune anbefales at fortsætte dialogen og diskutere mulige næste skridt

Københavns Kommune anbefales ligeledes at tage kontakt til arkitektfirmaet Gottlieb og Palludan, som har udarbejdet idéen til Det Termiske Bad, og bl.a. har haft møder med DONG og Lokale- og anlægsfonden. Gottlieb og Palludan vil gerne bidrage til projektets videre realisering

Endelig kræver projektet, at Københavns Kommune går i dialog med relevante myndigheder (deriblandt miljøkontrollen) omkring grundvandets og havvandets kvalitet og dermed mulighed for bedefaciliteter.

Anbefalingerne skitseret

Nedenfor er skitseret, hvilke muligheder der er for at bruge de respektive samarbejds- og finansieringsmodeller til de konkrete idrætsfaciliteter (i gråt) – samt hvilke modeller OeO anbefaler Københavns Kommune i forhold til de 3 anbefalede idrætsfaciliteter (i rødt).

	Offentlig model	Offentlig model + sponsorat	Selskabsmodel/ OPP	Privat model
Traditionelle idrætsanlæg				
Faciliteter på vandet				
Det Termiske Bad				

Virksomhedernes input

Det primære mål med rapporten er, at lokalisere virksomhedernes interesse i et offentlig-privat samarbejde hvad gælder idrætsfaciliteter på Teglholmen. OeO har derfor været i kontakt med 13 virksomheder på og omkring Teglholmen. Virksomhederne er udvalgt af KFF. Virksomhederne varierer i størrelse fra 50 til 1400 medarbejdere (se skema nedenfor).

Målet har været at få virksomhedernes input til udvikling af idrætsfaciliteter i området. I de gennemførte interviews er virksomhederne blevet præsenteret for de grundlæggende ideer og muligheder for området (bl.a. med reference til udvalgte projekter i Idekataloget). Interviewene har omfattet virksomhedernes brug af idrætsfaciliteter i dag, den generelle interesse i området, fremtidige behov samt deres interesse i at indgå samarbejde med Københavns Kommune omkring etablering og drift.

I alt 10 af de udpegede virksomheder har deltaget ved enten personlige møder, telefoninterviews eller skriftlige tilbagemeldinger. Flere af virksomhederne er blevet involveret ad flere omgange, bl.a. for at få input til udarbejdede samarbejdsmodeller eller forslag til idrætsanlæg. 3 virksomheder har ikke ønsket at deltage. Det er Louis Poulsen (flytter fra området i 2006 og har derfor ingen fremtidige interesser), Ericsson (har på nuværende tidspunkt ikke en adm. direktør og udtaler sig derfor ikke om fremtidige prioriteringer og muligheder) samt Metro Danmark (indgår af princip ikke i sådanne projekter og har ikke umiddelbart nogen behov for at leje sin ind i kommende faciliteter).

Udover de udpegede virksomheder, har OeO været i kontakt med en række virksomheder (DONG, Siemens, Skanska og MT Højgaard), der alle har vist interesse for et fremtidigt samarbejde omkring etableringen af idrætsfaciliteter på Sluseholmen og Teglholmen.

Udpegede deltagende virksomheder i Sydhavnen	Kontaktperson(er)	Medarbejdere
Philips Danmark	Økonomichef Karsten Feldtborg	140
Nokia	Adm. direktør Peter Røpke	1400
Sonofon	Kommunikationschef Karin Skjødt Hindkjær	200
MAN B&W	Personaledirektør Keld V. Gryholm	1200
Energi E2	Naturgaschef Hans Jørgen Jensen og arkitekt Martin Granding	400
AVIS Danmark	Adm. direktør Ivan Nadelmann	50
Daimler Chrysler	Direktør Peter Roos og sekretær Elke Madsen	300
EDS Danmark	Personaledirektør Anni Vejstrup	120
Gillette Group Danmark	Office Service Manager Palle Emanuel	120
TDC	HR konsulent Leif Elken og Ella Elbæk Sørensen, formand for idrætsforeningen	1700
Udpegede ikke-deltagende virksomheder i Sydhavnen	Kontaktperson(er)	Medarbejdere
Ericsson	Kommunikationsdirektør Ole Selschau	---
Metro Danmark	Varehuschef Lars Smed	---
Louis Poulsen	Produktudviklingschef Ib Mogensen	---

Nuværende faciliteter

Der er i dag stort set ingen idrætsfaciliteter til rådighed for virksomhederne på Teglholmen og omkring Sydhavnen. Den generelle udmelding er, at virksomhederne er nødt til at leje sig ind i idrætsanlæg udenfor Sydhavnen når det gælder traditionelle firmaidrætsaktiviteter som badminton, fodbold, håndbold m.fl. (typisk Grøndalscenteret, Bavnehøj idrætsanlæg og Valby hallen). Eneste undtagelse er E2, som har indrettet egen idrætshal i området.

Derudover har flere virksomheder (f.eks. E2, MAN B&W og Sonofon) indrettet mindre medarbejderfaciliteter til f.eks. fitness rum, ligesom flere virksomheder tilbyder massage, yoga timer eller lignende.

Det er i dag ikke alle virksomheder, der har firmaidrætsaktiviteter, hvor man er nødt til at leje sin ind eksternt, og der er stor forskel på kulturen og traditionerne for dette i de enkelte virksomheder. Typisk er det de større virksomheder i området (Nokia, MAN B&W, E2, Phillips og Ericsson) som lejer sig ind i faciliteter rundt omkring i byen, mens virksomheder med færre ansatte (AVIS, Sonofon, Gillette og EDS) i dag ikke benytter sig af eksterne idrætsfaciliteter.

Der er blandt alle virksomheder enighed om, at hvis der kommer idrætsfaciliteter til området, vil der også være interesse fra medarbejdernes side for at bruge dem. Alle virksomheder har udtrykt sig positive overfor at leje sig ind i de kommende faciliteter, i større eller mindre omfang.

Tidligere samarbejde og planer

Flere af virksomhederne har tidligere diskuteret mulighederne for at etablere idrætsfaciliteter i området. Dette initiativ blev i 2003 båret frem af E2, der foreslog en model, hvor E2 etablerede og drev en idrætshal, som andre virksomheder efterfølgende kunne leje sig ind i. E2 modtog mange positive tilbagemeldinger (primært fra Nokia, MAN B&W, Philips, TDC, Citroen og Statoil) – men E2 måtte også erkende, at der ikke var økonomi til at gå ind i et sådanne projekt.

Generelt er virksomhedernes udmelding, at det er svært at få plads i andre af byens idrætsanlæg på de ønskede tidspunkter (spidsbelastningen ligger typisk mellem kl. 16.00 og kl. 20.00) og flere virksomheder har været i kontakt med KI for at finde en løsning (bl.a. Gillette og Nokia). Der har hos KI været forståelse for problemet, men man har ikke kunne løse problemet.

Nuværende interesse og behov i området

Virksomhederne er primært interesserede i at få adgang til de typiske firmaidrætsaktiviteter som badminton, håndbold, fodbold, squash og tennis. Derudover er der udtrykt interesse for lidt mere specielle aktiviteter som curling (E2 og Gillette) og bowling (Philips). Mange af virksomhederne bruger den midlertidige E2 hal (med boldbaner, badminton, bordtennis, billard, golfudslag og tennisvæg) som et godt og repræsentativt eksempel på, hvilke faciliteter man efterlyser.

Sonofon, E2, MAN B&W, AVIS m.fl. udtrykker også ønske om at få adgang til vandsportsaktiviteter. Mange mener, at det er oplagt at få faciliteter som klubhuse og oplagring af både til området når det gælder roning, kajak og, i enkelte virksomheders tilfælde, også vandski. Flere undrer sig over, at det ikke allerede er sket, da mulighederne er oplagte. TDC har allerede et mindre klubhus til roning og kajak, ligesom E2 tidligere har haft planer på området (blev dog ikke realiseret, da det konkrete projekt ikke var interessant).

Alle virksomheder, pointerer vigtigheden af, at faciliteterne ligger i umiddelbar nærhed til virksomhederne, og at det skal være let at få adgang hertil. Dette er en nødvendighed, hvis medarbejderne skal betragte det at dyrke idræt før eller efter arbejde i området, som en reel mulighed.

Det primære behov for adgang til faciliteter blandt virksomhederne ligger efter endt arbejdstid, hvilket primært drejer sig om tidsrummet mellem kl. 16.00 til kl. 20.00. Visse virksomheder (bl.a. EDS) har dog, pga flextider og internationalt callcenter, allerede behov fra kl. 14.00 og frem til kl. 22.00. Derudover udtrykker nogle af virksomhederne interesse for muligheden at få adgang til faciliteterne om morgenen inden arbejde fra kl. 07.00 til 09.00 (primært E2 og Sonofon)

Flere virksomheder udtrykker interesse for, at der kommer, hvad de kalder "ikon aktiviteter" til området. Anlæg eller faciliteter, der tilbyder oplevelser, man ikke kan finde andre steder i byen, for dermed at trække folk til og bruge idrætsfaciliteterne til at profilere området og give det karakter. Bl.a. Nokia og Sonofon efterlyser dette og fremhæver ideen om Det Termiske Bad, som en god mulighed for at opfylde dette mål.

Der er blandt virksomhederne blandede reaktioner til ideen om at etablere de fremtidige idrætsfaciliteter i forbindelse med den kommende skole. Flertallet af virksomhederne mener det er oplagt, og begrundet bl.a. dette med, at man vil have behov for adgang til faciliteterne på forskellige tidspunkter (skolen har behovet i starten af dagen, mens virksomhedernes behov først ligger efter endt skoledag). Men andre virksomheder (bl.a. E2) udtrykker bekymring for at idrætsfaciliteterne, i tilfælde af at de bliver en integreret del af skolen, vil blive påvirket af fremtidige kommunale prioriteringer og besparelser.

Mulig samarbejdsmodel / finansiering

Virksomhederne melder alle med én stemme, at de alle gerne vil leje sig ind i kommende faciliteter på almindelige forretningsmæssige betingelser. Behovet i de enkelte virksomheder varierer meget, fra mange timer blandt de virksomheder med flere idrætsaktiviteter (som E2, MAN B&W og Phillips) til færre timer blandt de mindre virksomheder (bl.a. AVIS og Gillette). Flere virksomheder viser også interesse for at tegne langsigtede kontrakter omkring brug af de fremtidige anlæg, for derigennem at skabe et bedre grundlag for de kommende aktiviteter. Dette er bl.a. Nokia og Sonofon.

Flere virksomheder udtrykker interesse for, at et evt. samarbejde med Københavns Kommune kan etableres i en selskabsform. Størst interesse for dette ser vi blandt virksomheder som E2, MAN B&W og AVIS. Nokia udtrykker ligeledes, at et samarbejde i selskabsform lyder fornuftigt, men at det for deres vedkommende kan være svært at indgå et sådan samarbejde, da økonomi og investeringer styres centralt fra Finland, og da man centralt har en politik, hvor man kun ønsker ejerskab ifht. kernekompetencerelaterede områder. En holdning flere internationalt ejede virksomheder sandsynligvis deler.

Virksomhederne pointerer, at et evt. selskab skal etableres under almindelige selskabsretlige betingelser med en siddende repræsentativ bestyrelse. Der skal bl.a. være mulighed for at trække sig ud af samarbejde og sælge sine aktier/anparten, hvis virksomheden f.eks. skal flytte fra området (en konkret problemstilling for E2 pga. evt. ændret ejerskab eller for MAN B&W pga. af stigende miljøkrav i området).

Flere virksomheder anbefaler, at Kommunen gennemfører en cost benefit analyse af det eller de konkrete projekter, for derigennem at påvise fordelene ved at gå ind i et projekt med etablering af selskab. En sådan analyse skal redegøre for sammenhængen mellem investeret kapital og de fordele den enkelte virksomhed opnår, som f.eks. timer i de kommende faciliteter, synlighed, medbestemmelse og evt. økonomisk afkast. Bl.a. kan kommunen redegøre for, hvad gennemsnitsprisen bliver pr. bane pr. time for den enkelte virksomhed.

En anden mulighed for samarbejde om de kommende faciliteter, er gennem private sponsorater. Flere virksomheder viser interesse for dette, bl.a. E2, AVIS, Sonofon og Nokia. Virksomhederne lægger dog vægt på, at et evt. sponsorat skal indeholde mere end synlighed. Et sponsoraftale skal indeholde adgang til faciliteterne, og der skal være en sammenhæng mellem det konkrete idrætsanlæg og virksomhedens kernekompetencer og produkter (mulighed for entrepriser). Et eksempel på en sådan aftale er Siemens Arenaen (se research, bilag 1), og Siemens har udtrykt interesse for at indgå en lignende aftale i forbindelse med de kommende anlæg på Sluseholmen og Tegholmen.

Endeligt ser virksomhederne, at der er mulighed for at sponsorere evt. events og happenings, der benytter sig af faciliteterne, og dermed profilerer området (bl.a. EDS)

Andre kommentarer til området – liv efterspørges!

Generelt lyder opfordringen fra samtlige virksomheder, at der skal skabes liv på Sluseholmen og Tegholmen. Området skal gøres attraktivt og trække folk til udefra. Der er behov for cafeer, restauranter, gallerier, butikker – steder, hvor man kan mødes efter arbejde og socialisere. Et eksempel til inspiration er området omkring Århus Å. Flere af de deltagende virksomheder

understreger, at liv i området er med til at inspirere folk og vil motivere medarbejderne til at blive i området efter arbejde (og dermed også til at bruge de kommende idrætsfaciliteter).

E2 og EDS udtrykker behov for, at man bevarer noget af det "gamle" miljø i området, da det oftest er her, at der skabes nye initiativer og alternative muligheder for aktiviteter. Som eksempel på dette nævner E2 Den Brune Kødby, og i forbindelse med Teglnholmen mener E2, at det gamle C.W. Obel område er en oplagt mulighed for at skabe disse "frie rammer". Der er ligeledes fremkommet ønsker for, at området ikke bliver for friseret – der skal være plads til torve, markeder og frirum.

Mange af virksomhederne ønsker, at der bliver skabt en klar profil for området, og at der skabes et særkende, så området får karakter. Der er ønske om, at man satser stærkt på at skabe atmosfære, og at man tænker kreativt i udviklingen af området - Cafe Bådudlejningen på Christianshavn nævnes som eksempel. Det pointeres, at det ikke er Netto, der trækker folk til udefra, men derimod specialbutikkerne.

Den kollektive trafik

Samtlige virksomheder klager over, at den kollektive trafik i området er for dårlig og skal forbedres. Mange udtrykker ønske om, at få Havnebussen ind i området med mange daglige afgang. Kort og godt skal det faktum, at virksomhederne ligger ved vandet udnyttes. Der er flere eksempler på, at den kollektive trafik i området ikke fungerer i dag. Bl.a. har Nokia været nødsaget til at indsætte egne shuttlebusser mellem Tårnby og Sydhavnen for de ca. 50 medarbejdere, der kommer fra Lund. EDS betaler for taxier til de medarbejdere, der skal til og fra området udenfor normal arbejdstid - og endelig har MAN været nødsaget til at leje en grund af Københavns Havn og anlægge en vendeplads for egne penge, før man kunne få busser ind i området til bl.a. at betjene de 1200 medarbejdere, der er ansat i MAN B&W.

E2 og Nokia ønsker desuden, at man skaber mulighed for, at flere vandtaxier kan operere i området.

Virksomhederne efterlyser, at Københavns Kommune og HUR i langt højere grad lytter til de ønsker virksomhederne har. Desuden ønsker virksomhederne, at kommunen kan agere hurtigere. Flere virksomheder har negative erfaringer med, at konkrete ønsker og muligheder "dør i bureaukratiet". Der udtrykkes behov for, at der kommer tempo i udviklingen af området – og at der sker en kontinuerlig udvikling, for at bevare de positive kræfter, der er i området nu. Flere udtrykker forundring over, at tingene skrider så langsomt frem.

Flere virksomheder udtrykker ønske om øget samarbejde mellem Københavns Kommune og det lokale erhvervsnetværk (hvor de mest aktive virksomheder p.t. er Grønbech & Sønnen, MAN B&W, E2, Statoil og Citroen). Erhvervsnetværket har valgt at fokusere deres indsats omkring infrastrukturen i området, hvor man har ideer til fremtidige løsninger indenfor bl.a. den kollektive trafik og forbedringer til til- og frakørsel i området.

Endelig ytrer flere virksomheder ønske om, at man arbejder aktivt for at skabe synergi mellem Sluseholmen, Teglnholmen og de omkringliggende bydele Kongens Enghave og Vesterbro. Bl.a. EDS og MAN B&W udtrykker bekymring for, at området ikke må udvikle sig til at blive "dem og os". Helt konkret foreslår bl.a. E2, at man kigger på afslutningen på den grønne kile ud til Scandiagade, som efter deres mening på nuværende tidspunkt er problematisk. Man foreslår, at der etableres en gangbro, for derigennem at sikre at områderne hænger sammen.

Virksomheders behov for adgang til idrætsanlæg samt ønsker til faciliteter

Virksomhed samt antal medarbejdere	Tidsmæssigt behov (hverdage)																Ønsker til faciliteter
	07	08	09	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	
Philips Danmark (140)		■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	Badminton, bowling
Nokia (1400)		■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	Badminton, bordtennis, indendørs boldbaner, tennis
Sonofon (200)	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	Badminton, fitness, indendørs boldbaner, roning/kajak, squash
Man B&W (1200)		■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	Badminton, indendørs boldbaner, roning/kajak, tennis
Energi E2 (400)	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	Badminton, indendørs boldbaner, roning/kajak, petangue, tennis. Derudover sekundær interesse i golf
AVIS Danmark (50)		■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	Badminton, fitness
Daimler Chrysler (300)		■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	Badminton, indendørs boldbaner
EDS Danmark (120)	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	Badminton, fitness, løbesti, squash, svømmehal og tennis
Gillette Group (120)		■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	Badminton, curling, fitness, squash, tennis. Sekundær interesse i bowling, curling, roning/kajak
TDC (1700)		■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	Badminton, indendørs boldbaner, roning/kajak



Virksomhedernes behov



Skolens behov



Mulighed for idrætsforeninger og klubber

Konklusion

Virksomhedernes primære behov for adgang til idrætsfaciliteter er efter endt arbejdsdag, hvilket vil sige i tidsrummet fra kl. 16.00 til kl. 20.00. Derudover har flere virksomheder udvist interesse for at få adgang til faciliteter først på morgenen, hvilket vil sige fra kl. 07 til kl. 09 - og dette primært til fitness faciliteter. Dette betyder, at der skal tages højde for et meget stort "tryk" på de kommende idrætsanlæg efter endt arbejdstid.

E2 har i dag en idrætshal med 5 badmintonbaner, der står til rådighed for ca. 600 medarbejdere (svarende til 120 medarbejdere pr. bane). E2 vurderer, at man kun bruger det halve af hallens kapacitet om eftermiddagen, hvorfor vi forsigtigt kan skønne, at en badmintonbane dækker behovet for ca. 240 medarbejdere. Dette betyder samlet, for de virksomheder der har deltaget i denne rapport og repræsenterer 5730 medarbejdere, at der (igen med forsigtigt skøn) er behov for 24 badmintonbaner mellem kl. 16.00 og kl. 20.00 på hverdage. Dette er et urealistisk mål, hvorfor det er vigtigt, at Københavns Kommune fra start kommunikerer til virksomhederne, at man ikke kan honorere alle virksomhedernes behov og at det er et faktum der må indgå i den videre dialog.

Virksomhederne ønsker primært adgang til de traditionelle idrætsfaciliteter. Dette inkluderer, i prioriteret rækkefølge, badminton, indendørs boldbaner til håndbold, fodbold og volleyball, squash og tennis. Halvdelen af virksomhederne ønsker vandsportsaktiviteter (primært roning og kajak). Mange virksomheder er interesseret i fitnessfaciliteter. Nogen har allerede i dag fitness faciliteter på arbejdspladsen, mens andre ønsker det inkluderet i de kommende idrætsanlæg. Københavns Kommune har tidligere tilkendegivet, at fitnessfaciliteter ikke hører ind under kommunens forpligtelser. Det anbefales dog at overveje muligheden for at udleje lokaler til fitnessaktiviteter til et privat firma, der kan drive et sådan på almindelige forretningsmæssige betingelser.

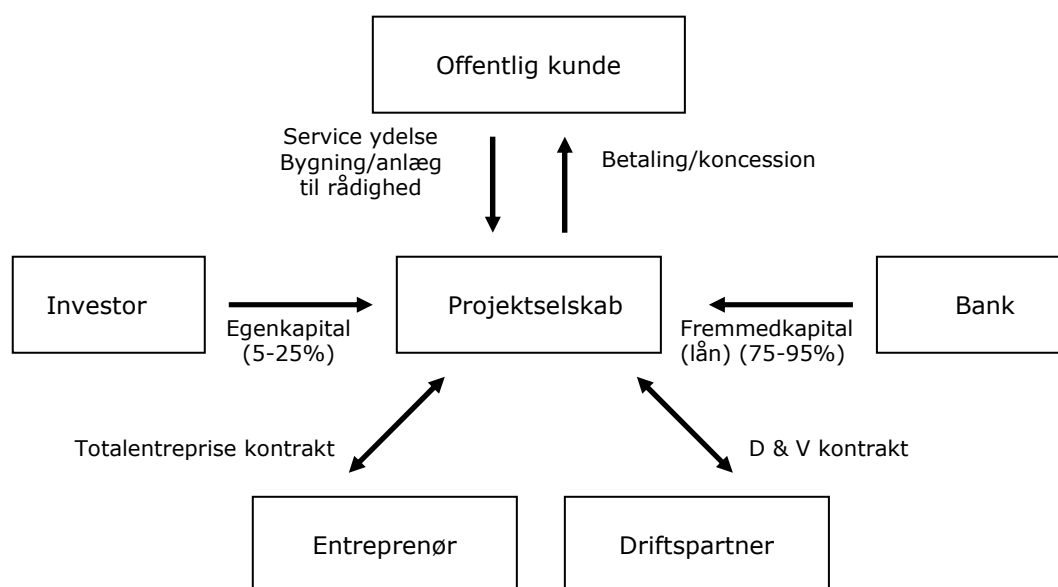
Forslag til samarbejdsmodeller for Københavns Kommune og private virksomheder

I forbindelse med research og interviews med virksomheder, er flere modeller for samarbejde blevet diskuteret. På baggrund af virksomhedernes input til muligheder for samarbejde, har vi valgt at anbefale og beskrive principperne i 2 primære samarbejdsmodeller – samarbejde igennem etablering af projektselskab og samarbejde gennem sponsorater.

Selskabsmodellen

I forbindelse med etableringen af idrætsfaciliteter på Teglholmen, er der interesse for, at et samarbejde mellem Københavns Kommune og de lokale virksomheder sker gennem et selskabslignende samarbejde. Et sådan samarbejde kan f.eks. realiseres igennem etableringen af et OPP projektselskab (som beskrevet i researchen, bilag 1), som udover Københavns Kommune og de interesserede lokale virksomheder, inkluderer entreprenørvirksomheder og evt. fremtidige serviceudbydere.

Skanska, som har stor erfaring fra udlandet med OPP samarbejde samt andre typer for partnerskaber, vurderer, at der med Københavns Kommunes behov og de private virksomheders tilsagn om at benytte faciliteterne, er et kommercielt grundlag for at etablere og drive idrætsanlæg på Teglholmen. Dette udsagn baseres bl.a. på, at en evt. idrætshal vil blive brugt minimum 3000 timer om året, samt at både Københavns Kommune og de lokale virksomheder er indstillet på at indgå langvarige kontraktlige fastlagte forpligtelser.



Kilde: Skanska

Flere virksomheder i området har udtrykt sig positive overfor denne model (deriblandt E2, MAN B&W og AVIS). I tilfælde af, at Københavns Kommune beslutter sig for at arbejde videre med en sådan model, er der visse betingelser, man skal tage med i overvejelserne fra begyndelsen.

Betingelser for samarbejde i selskabsform

Selskabet anbefales etableret under almindelige selskabsretlige betingelser med en siddende repræsentativ bestyrelse, hvor de lokale virksomheder kan opnå indflydelse. Der bør derudover være mulighed for, at virksomhederne kan trække sig ud af samarbejdet, gennem salg af deres andel, i tilfælde af fraflytning eller lign. Man kan evt. i forbindelse med etablering af projektselskab, indsætte den klausul i kontrakten, at Københavns Kommune altid har forkøbsret til aktier, således at kontrollen med udviklingen i selskabet og de enkelte sportsfaciliteter bevares.

Hvis projektet skal bygges op som et OPP projekt, skal det have et vist omfang, før det kan betale sig. Bl.a. Skanska Danmark taler om en minimumsgrænse på 100 mio. kr. Dette skyldes, at OPP modellen er forbundet med et ganske stort forarbejde og investeringer, samt at entreprenørvirksomheden i projektselskabet skal have mulighed for at afskrive sine økonomiske investeringer over en længere årrække. I tilfælde af, at det enkelte anlæg ikke har den rette størrelse i forhold til anlægsudgifter, er der intet til hinder for, at man sammenlægger flere projekter og forhandler en samlet aftale.

En afgørende faktor for OPP samarbejdet eller andre typer for samarbejde med private er, at Københavns Kommune klarlægger hvilke lånedeponeringsregler, der gør sig gældende ved anlæg af idrætsfaciliteter. Københavns Kommune kan med fordel bruge de konkrete projekter på Teglholmen til at starte en dialog med Økonomi- og Erhvervsministeriet omkring en mulig lempelse af lånedeponeringsreglerne, da dette, ifølge Økonomi- og Erhvervsministeriet, samt "Regeringens handlingsplan for Offentlige Private Partnerskaber", er et område, man vil kigge nærmere på. I tilfælde af at det ikke er muligt at indgå aftale omkring lempelse af reglerne, kan Københavns Kommune søge støtte i den pulje penge, der er etableret af regeringen for perioden 2004 til 2006. Formålet med puljen er at give kommuner og amter mulighed for at dispensere fra lånedeponeringsreglerne, hvis de ønsker at igangsætte et OPP projekt.

Ligeledes anbefales Københavns Kommune, hvis man beslutter sig for et samarbejde i selskabsform med de private virksomheder, at gennemføre en cost-benefit analyse af samarbejdet og bruge denne som grundlag i de kommende forhandlinger med virksomhederne. En sådan analyse skal redegøre for sammenhængen mellem investeret kapital og de konkrete fordele den enkelte virksomhed opnår. Dette kan bl.a. inkludere antal timer i de kommende faciliteter, synlighed for virksomheden, rettigheder og indflydelse og evt. økonomisk afkast. Bl.a. kan kommunen redegøre for, hvad gennemsnitsprisen bliver pr. bane pr. time for den enkelte virksomhed, samt hvad den vil være ved almindelig udlejning.

Mulighed for traditionelt projekt i privat regi

Skanska har store erfaringer indenfor området omkring OPP-samarbejde, primært fra England og Norge. Skanska Danmark udtrykker derfor også stærk interesse for at indgå i et sådan projekt i København. Skanska Danmark ser mange muligheder i offentlig-privat samarbejde og man mener, at man kan bidrage positivt til den kommende proces i København.

Skanska Danmark pointerer imidlertid også, at man ikke nødvendigvis behøver at etablere et samarbejde med udgangspunkt i OPP-modellen. Der er også mulighed for at etablere de fremtidige idrætsanlæg gennem et traditionelt projekt i privat regi, hvor en entreprenør virksomhed (eks. Skanska) anlægger og driver idrætsanlægget. De private virksomheder og Københavns Kommune lejer sig efterfølgende ind på almindelige forretningsmæssige vilkår. I en sådan model er Københavns Kommunes primære opgave, at tilvejebringe de rigtige rammer for projektet gennem lokalplanen, sælge grunden og derefter lade det private selskab anlægge og drive anlægget.

Sponsorat

Sponsorater er en anden mulighed for samarbejde med de private virksomheder. Flere virksomheder (heriblandt E2, AVIS, Sonofon og Nokia) har vist interesse for muligheden at indgå en sådan aftale.

Ligeledes har Siemens Danmark udtrykt interesse for at sponsorere fremtidige anlæg på Teglholmen. Et sådan sponsorat (eks. navnesponsorat) er dog betinget af, at det kommende anlæg har en størrelse og et format, der giver øget opmærksomhed, samt at anlægget kan kædes sammen med virksomhedens kerneprodukter indenfor bl.a. IT og telefoni.

Flere virksomheder på Teglholmen har i dag sponsoraktiviteter. Det drejer sig bl.a. om sponsorering af idrætsklubber og idrætsudøvere (AVIS sponsorerer f.eks. tennisspillere og tennisturneringer, og Sonofon sponsorerer en række mindre sportsklubber) eller sponsorering af synlige events og aktiviteter (som E2's støtte til INDEX eller Sonofons sponsorat af Operaen). For disse sponsorater gælder, at de giver virksomheden synlighed, og at det er aktiviteter, som virksomheden kan stå inde for.

I forbindelse med sponsorater på Teglholmen giver virksomhederne dog udtryk for, at et sponsorat skal indeholde mere end synlighed. En sponsoraftale skal ligeledes indeholde adgang til og brug af faciliteterne, og der skal være en sammenhæng mellem det konkrete idrætsanlæg

og virksomhedens kernekompetencer/produkter. Altså en mulighed for, at den konkrete virksomhed kan få entrepriser i projektet.

Københavns Kommune skal derfor fra begyndelsen specificere, hvad man forventer af virksomheden samt definere hvilke muligheder man ser for virksomheden, hvis den går ind i projektet. Københavns Kommune skal involvere virksomheden på et tidligt tidspunkt, da flere virksomheder har udtrykt ønske om, at de, til en vis grad, gerne vil øve indflydelse på projektet og derigennem sikre, at de får det optimale ud af aftalen. Derudover er det vigtigt, at virksomhedens navn forbindes med det kommende anlæg så tidligt i processen som muligt, da det ellers kan være svært at få et navnesponsorat til at slå igennem efterfølgende.

Inden Københavns Kommunes tager kontakt til virksomhederne omkring sponsorater, bør der forberedes en grundlæggende præsentation af det konkrete idrætsanlæg – inkl. faciliteter, målgruppe, synlighed lokalt og internationalt, samt en skitsering af hvordan projektet kommer til at se ud og hvor det skal ligge. Gennem et sådan forarbejde er der mulighed for, at den enkelte virksomhed kan se de umiddelbare fordele ved at indgå i et sponsorat, hvordan et sådan vil passe ind i virksomhedens profil, samt hvordan der er sammenhæng mellem det konkrete idrætsanlæg og virksomhedens kerneprodukter.

Model for offentlig-privat samarbejde for ejerskab og drift af idrætsfaciliteter

	Offentlig model	Offentlig model + sponsorat	Selskabsmodel/OPP	Privat model
Økonomisk model	Anlæg og drift ved kommunale budgetter. Mulighed for lejeindtægter fra virksomheder på almindelige forretningsmæssige betingelser	Anlæg og drift ved kommunale budgetter. Mulighed for tilskud til drift igennem sponsorat. Mulighed for lejeindtægter fra virksomheder på alm. forretningsmæssige betingelser	OPP model (i en eller anden form) Kommunal driftsstøtte over en aftalt årrække Mulighed for lejeindtægter for projektselskabet på alm. forretningsmæssige betingelser	Entreprenør finansierer drift og anlæg Københavns Kommune lejer sig ind på alm. forretningsmæssige betingelser i langsigtet lejekontrakt Langsigtede lejekontrakter mellem entreprenør og virksomheder
Jura	Almindelige kendte betingelser	Almindelige kendte betingelser Sponsorkontrakt mellem kommune og virksomhed(er)	OPP Model	Almindelig kendt projekt med privat entreprenør
Fordele	Kendt model i kommunen Fuld styring/kontrol Mulighed for at udlejning på alm. forretningsmæssige vilkår Ukompliceret at placere facilitet sammen med kommende skole	Stor styring/kontrol Mulighed for mindre ekstern finansiering til drift Mulighed for øget branding af kommende aktivitet Mulighed for at benytte sponsors kernekompetencer	Ingen anlægsudgifter (men evt. lånedeposering) Ingen udgifter til drift før anlæg tages i brug Mulighed for skarpe krav-specifikationer og succeskriterier	Ingen anlægsudgifter Mulighed for kravspecifikationer og succeskriterier Intet ansvar i forhold til anlæg (forsinkelser eller øget pris)
Ulemper	Ingen ekstern finansiering til anlæg Minimal ekstern finansiering til drift gennem lejeindtægter	Ingen ekstern finansiering til anlæg Delvis tilpasning af facilitet i forhold til sponsors krav og behov Forpligtelser til sponsor i forhold til evt. entrepriser	Minimum af styring/kontrol Manglende kendskab til OPP model Usikkerhed om lånedeposerings-regler Tilpasning i forhold til andre parter Risiko for at virksomheder flytter/sælger deres andel	Manglende styring/kontrol Stor afhængighed af enkelt partner Langtløbende forpligtelser Kommunale forpligtelser til lokalområdet i tilfælde af konkurs eller lignende.
Risiko profil	Kendt model i kommunen Ingen afhængighed af privat partner ved konkurs eller lign. Risiko for øget anlægsudgifter i forbindelse med f.eks. forsinkelser	Samme risikoprofil som offentlig model omkring anlæg. Risiko for sponsor trækker sig ud af projekt undervejs. Mulighed for interessekonflikter	Ny og uprøvet model for kommunen Fælles styring ved anlæg og drift Risiko for konkurs af projektselskab Mulighed for interessekonflikter	Kendt model for kommunen i forhold til f.eks. boliger og kontor Risiko for konkurs hos entreprenør Minimal styring Mulighed for interessekonflikter
Actions	Undersøge mulighed for placering af idrætsanlæg (inkl. kontakt til MT Højgaard) Projektskitsering i forhold til behov Få lokalplan vedtaget Orienter virksomheder om fremgangsmåde og muligheder for leje	Samme actions som i offentlig model Udarbejde præsentation af kommende anlæg, inkl. profil og muligheder i forhold til sponsorer Kontakte og involvere virksomheder der har udvist interesse for sponsorat	Samme actions som i offentlig model Undersøge muligheder og konsekvenser ved OPP model, herunder undersøge lånedepo-neringsregler Udarbejde cost-benefit analyse som platform for forhandlinger med virksomheder Kontakte virksomheder samt entreprenører der har udvist interesse for selskabsmodel	Samme actions som i offentlig model Udarbejde udbud og efterfølgende kontrakter (inkl. rammevilkår) Kontakte entreprenører (eks. Skanska) for muligt samarbejde

Forslag til fremtidige idrætsanlæg

Idrætshallen (traditionelle idrætsfaciliteter)

Intro

Virksomhedernes primære interesse er at få adgang til typiske firmaidrætsaktiviteter som bl.a. badminton, håndbold, fodbold, squash og tennis. Det er oplagt, at Københavns Kommune arbejder videre med planerne for etablering af et eller flere traditionelle idrætsanlæg i området – evt. i forbindelse med den kommende skole eller for sig selv.

Især E2 har udtrykt interesse for etableringen af idrætsanlæg indenfor den nærmeste fremtid, specielt da de ikke kan beholde deres midlertidige sportshal (se afsnittet om E2 hallen, bilag 1).

Idrætsfaciliteter der opfylder et stort og bredt behov

Der er stor efterspørgsel efter traditionelle idrætsaktiviteter, både blandt virksomheder og de kommende beboere i området, men også blandt idrætsforeninger som f.eks. Ajax Håndboldklub, der deltog i udarbejdelsen af Idekataloget (et katalog med ideer for Sydhavnen, udarbejdet af Københavns Kommune i samarbejde med foreninger og arkitekter). Det er almindelig kendt, at der er stort pres på de eksisterende faciliteter på bestemte tidspunkter af dagen – bl.a. efter kl. 16.00, hvor folk har fået fri fra arbejde og hvor de lokale sportsklubber har hovedparten af deres aktiviteter.

Et (eller flere) kommende idrætsanlæg på Teglholmen bør få en størrelse, der gør, at mange brugere kan få adgang til og bruge anlægget samtidigt. Det skal eksempelvis sikres, at de lokale virksomheder kan få adgang til faciliteterne samtidig med de lokale idrætsforeninger og klubber. Virksomhederne er ikke interesserede i de kommende anlæg, med mindre de har mulighed for at bruge idrætsfaciliteterne efter endt arbejdsdag, og vil derfor heller ikke have interesse i at indgå et samarbejde omkring anlæg og drift.

Det er oplagt, at de kommende idrætsanlæg får flere baner til f.eks. håndbold og fodbold, og at der ligeledes er mulighed for badminton, volleyball, basketball og tennis. Derudover foreslås det, at man etablerer baner til squash og andre mindre pladskrævende sportsgrene som bordtennis, hvilket efterspørges af flere virksomheder.

Københavns Idrætsanlæg vurderer, at en traditionel idrætshal på 1350 kvadratmeter har en anslået pris på 38 mio. kr. og en årlig driftsudgift på ca. 4,5 mio. kr. Det vurderes derfor, at et anlæg med øget kapacitet og squashbaner (som foreslået af virksomhederne), vil have en anslået pris på mellem 70 – 90 mio. kr. og årlige driftsudgifter i spændet 6 – 8 mio. kr.

Det (eller de) kommende idrætsanlæg foreslås placeret på eller omkring den grønne kile, evt. i forbindelse med den kommende skole. Denne placering skaber mulighed for at kombinere idrætsfaciliteterne med de omkringliggende grønne områder, og der er mulighed for at skabe et samlet område. Alternativt er der udtrykt interesse for at lægge idrætsfaciliteterne i den fjerne ende af den grønne kile, ud mod Scandiagade, og i forbindelse med en evt. kommende gangbro. MT Højgaard ejer området, hvor der er projekteret familieboliger, kontor samt parkeringshuse. MT Højgaard har udtrykt stor interesse for at undersøge mulighederne for etablering af idrætsfaciliteter i den del af området og der findes ledige arealer i området, som er oplagte til formålet.

Anbefalinger til Københavns Kommune – model for finansiering og next steps

Københavns Kommune anbefales, på baggrund af tilkendegivelserne i denne rapport samt fra det tidligere udarbejdede Idekatalog, at beslutte hvilke faciliteter man vil etablere indenfor den nærmeste fremtid. Det er ligeledes vigtigt at inddrage bl.a. de lokale idrætsforeninger i det videre arbejde, for at sikre en bred opbakning til de kommende faciliteter.

Kultur- og Fritidsforvaltningen skal på et tidligt tidspunkt beslutte sig for, om man ønsker de kommende aktiviteter etableret for sig selv eller i forbindelse med den kommende skole. I

tilfælde af at man vælger sidstnævnte mulighed, skal det undersøges, hvilke konsekvenser dette vil have i forhold til, hvornår de kommende faciliteter kan stå færdige. Flere af virksomhederne har udtrykt skepsis omkring tidsperspektivet i de kommende projekter og den generelle hastighed for udviklingen af området. Det er derfor vigtigt, at Københavns Kommune sikrer sig en kontinuerlig kommunikation med virksomhederne, for at forhindre denne skepsis i at udvikle sig til modstand til de kommende projekter.

Det anbefales, at Københavns Kommune på et tidligt tidspunkt tager kontakt til entreprenørvirksomheden MT Højgaard, der har udtrykt interesse for de kommende projekter, inkl. placeringen af disse.

Endelig skal Københavns Kommune beslutte, om man vil arbejde med de kommende idrætsanlæg i en selskabsmodel, som foreslået af flere virksomheder. Hvis dette er tilfældet, anbefales Københavns Kommune hurtigst muligt at påbegynde undersøgelserne omkring muligheden for dette, inkl. klarlæggelse af de juridiske rammer og lånedeposeringsregler. Som et led i undersøgelserne om hvorvidt det er muligt at etablere de kommende idrætsanlæg i en selskabsform, anbefales det at tage kontakt til Skanska Danmark, som dels har kendskab til anlæg og drift i selskabsmodeller – og ligeledes har udtrykt interesse for projekterne på Sluseholmen og Teglhølm. Hvis Københavns Kommune beslutter sig for at arbejde videre i selskabslignende regi, er det vigtigt, at de potentielle virksomheder i dette samarbejde orienteres om og inddrages i arbejdet på et tidligt tidspunkt.

Identificerede interessenter til projektet

Virksomheder som er interesserede i muligheden for at indgå i projektselskab:
E2, MAN B&W, AVIS – samt Skanska som entreprenør

Virksomheder som er interesserede i muligheden for at indgå i sponsoraftale:
E2, AVIS, Sonofon, Nokia og Siemens Danmark

Anlægspartnere der har udvist interesse:
MT Højgaard og Skanska

Aktiviteter på vandet

Intro

Der har i mange år været fokus på Københavns Havn og mulighederne i at flytte "byen mod vandet". Derudover udtrykker mange virksomheder ønske om, at man profilerer den nye bydel omkring Sluseholmen og Teglholmen og giver den et særpræg, der kan trække folk til udefra. Det er oplagt at bruge vandet og bl.a. skabe flydende aktiviteter, der kan indeholde mindre pladskrævende idrætsfaciliteter, og samtidig danne grundlag for andre aktiviteter som konferencer, udstillinger, fester og events.

Der er mange muligheder for aktiviteter på vandet. I Idekataloget fra 2004 er der forslag til hvordan man kan bruge Floats til bl.a. klublokaler, havnebad, scene m.m. En anden mulighed er at kombinere ideen med faciliteter på vandet med behovet for idrætsfaciliteter generelt. Arkitektgruppen Havnens Perle har arbejdet med dette i forbindelse med projektet Harbourshop, som blev iværksat af arkitekturudvalget i Statens Kunstfond, og deres projekter er blevet udstillet på bl.a. Biennalen i Venedig i 2004.

Boblen og Containeren – 2 mindre idrætsfaciliteter på vandet

Havnens Perle har skitseret flere projekter og vi har valgt at tage udgangspunkt i de 2 projekter, der er relevante i forhold til idrætsaktiviteter – nemlig "Boblen" og "Containeren" (se bilag 4). Begge projekter er meget spektakulære og nytænkende i forhold til, hvad man kender i dag, og de egner sig derfor godt til at imødekomme de behov og ambitioner, der eksisterer for Sluseholmen og Teglholmen.



Boblen er en teltkonstruktion placeret på et flydende fartøj. Den danner et spektakulært rum med et fladt gulv, der omslutes af teltdugens skulpturelle form. Rummets areal, som i Havnens Perles oplæg måler 28 x 17, svarer til en basketball bane eller 3 badmintonbaner. Derudover er rummet oplagt til koncerter, konferencer, film- eller produktlanceringer og udstillinger. Under selve teltrummet er der mulighed for at etablere kontorareal, omklædningsfaciliteter, depoter og teknikrum. Boblen tøjres til havnekajen, og der etableres forbindelse ved hjælp af en gangbro. Havnens Perle estimerer anlægsudgiften for Boblen til ca. 9,4 mio. kroner og driftsudgiften svarende til traditionel hal af ca. samme størrelse. Dette skal dog yderligere undersøges og bearbejdes.



Containeren er en opvarmet hal placeret på et flydende fartøj, indrettet som ét stort multifunktionelt rum afgrænset af to sideskibe. Selve grundmålet for Containeren kan tilpasses de konkrete behov, men Havnens Perle har arbejdet med eksempler på op til 17 x 30 meter. Hovedrummet kan anvendes til sportsfaciliteter, kulturarrangementer eller som et nutidigt forsamlingshus. De modulære birum langs hovedrummet kan indeholde forskellige servicefunktioner som kontor, køkken, depoter eller andet. Under selve multirummet er der mulighed for at etablere kontorareal, omklædningsfaciliteter, depoter og teknikrum. Containeren tøjres ligesom Boblen til havnekajen og der etableres forbindelse ved hjælp af en gangbro. Havnens Perle estimerer anlægsudgiften for Containeren til ca. 8,6 mio. kroner og driftsudgiften svarende til traditionel hal af ca. samme størrelse. Dette skal dog yderligere undersøges og bearbejdes.

Både Boblen og Containeren er utraditionelle projekter med kraftig signaleffekt – og dermed optimale i forhold til virksomhedernes ønske om at få mere utraditionelle projekter til området, der skaber liv og profil – samtidig med at de kan opfylde nogle konkrete behov. Det faktum at de ligger på vandet, gør dem også optimale til bl.a. klublokaler, opbevaring og samlingssted for vandsportsaktiviteter som roning, kajak og evt. vandski.

Samlet har Boblen og Containeren en stor tiltrækningskraft og det er god historie og kommunikation at man i forbindelse med Københavns nye bydel ved vandet bevæger sig ud over havnekanten. Det er en mulighed for at skabe profil, skabe synlighed og karakter og Boblen eller Containeren kan blive stedet hvor fremtidige events kan afvikles og traditioner startes.

Anbefalinger til Københavns Kommune – model for finansiering og next steps

I tilfælde af at Københavns Kommune beslutter sig for at arbejde videre med faciliteter på vandet, anbefales det, at Københavns Kommune tager kontakt til arkitektgruppen Havnens Perle for skitsering og præcisering af de konkrete projekter. Derudover er det vigtigt at kommunen i samarbejde med Havnens Perle, vurderer hvordan disse vil passe ind i det samlede billede, hvilke muligheder der er i forhold til lokalplan og miljørestriktioner m.v.

Det er vores opfattelse, at dette er et projekt der skal prioriteres, da der er god kommunikationsværdi i projektet og det skaber mulighed for at profilere området og dermed trække mennesker til. Samtidig vil de foreslåede aktiviteter løse en række praktiske behov i området, deriblandt adgang til idrætsfaciliteter, mødefaciliteter for de lokale virksomheder og klublokaler for foreninger og vandsportsaktiviteter.

Da anlægs- og driftsudgifterne for disse flydende faciliteter må betragtes som værende forholdsvis små, er der flere muligheder i forhold til etablering. Boblen og/eller Containeren kan bruges til at teste samarbejdet i (en simpel) selskabsform mellem Københavns Kommune og virksomhederne – en mulighed for at teste om, hvorvidt er en fremtidig model for samarbejde til efterfølgelse i andre sammenhænge.

En anden oplagt mulighed er at etablere samarbejde med de lokale virksomheder i form af sponsorater. Flere virksomheder (bl.a. E2, AVIS, Sonofon og Nokia) har udtrykt interesse for dette. Til sidst er der også mulighed for Københavns Kommune at samarbejde med Københavns idrætsforeninger, roklubber og andre interessenter.

Identificerede interessenter til projektet

Virksomheder som er interesserede i muligheden for at indgå i sponsoraftale:
E2, AVIS, Sonofon, Nokia og Siemens Danmark

Arkitekter:
Havnens Perle

Det Termiske Bad

Intro

Flere virksomheder efterlyser et originalt profilskabende projekt i området. Et projekt der kan trække folk til udefra og blive et trækplaster for Sluseholmen og Teglholmen. Samtidig har flere virksomheder ydret ønske om, at man bruger vandet aktivt. En mulighed for et sådant projekt er Det Termiske Bad – der udover at være en idé, der er blevet arbejdet med i forbindelse med Idekataloget, også er et projekt, der er blevet diskuteret mellem arkitektfirmaet Gottlieb og Palludan, DONG og Lokale- og anlægsfonden.

En unik mulighed for et utraditionelt idrætsanlæg

Det Termiske Bad er en kombination af et geotermisk badeanlæg med opvarmet havvand, mineralbade samt mere traditionelle idrætsfaciliteter som badminton, squash, træningslokaler og lign. Derudover kan man forestille sig, at et anlæg i den størrelse også kan indeholde fitness center, badeanstalt med mulighed for behandlinger, mødefaciliteter, restaurant m.m.

Det Termiske Bad er drevet af idéen om at kombinere Geotermisk varmeproduktion til fjernvarmeanlæg, med et geotermisk badeanlæg der bruger det salt- og mineralrige grundvand. I forbindelse med Geotermisk varme borer man ca. 1,5 - 2 km. ned i undergrunden, hvor grundvandet kan have en temperatur på op til 70 grader celsius. Grundvandet bliver ledt op til overfladen, hvor det bruges til at opvarme andet vand, som derefter sendes ud i fjernvarmenettet, hvorefter grundvandet normalt pumpes ned i undergrunden igen.

Ideen er, at skabe et helt unikt badeanlæg, der udnytter disse ressourcer og som kan blive Københavns udgave af den Blå Lagune eller det Døde hav. Selve badeanlægget kan antage flere størrelser og tilbyde forskellige faciliteter som: små terapibade med varierende temperaturer og med salte og mineraler, større indendørs og/eller udendørs bassiner med mulighed for vandgymnastik og et evt. havbassin med opvarmet havvand. Det hele kombineret med traditionelle idrætsanlæg og andre faciliteter.

Placeringen af Det Termiske Bad foreslås til at være på Sluseholmens spids, da den geotermiske boring skal føres ud under vandet og da en placering ved vandet vil skabe mulighed for at kombinere de indendørs faciliteter med havnebassinet og et evt. havnebad.

Anbefalinger til Københavns Kommune – model for finansiering og next steps

Det Termiske Bad er båret oppe af interessen fra DONG, der gerne vil etablere et geotermisk anlæg. Det anbefales derfor, at Københavns Kommune starter med at tage til kontakt til DONG for at fortsætte dialogen og diskutere de mulige næste skridt.

DONG bekræfter, at man er interesseret i muligheden for at indgå i et samarbejde med Københavns Kommune. DONG arbejder i dag målrettet med Geotermisk varme, og har netop åbnet et anlæg ved Amagerværket. DONG har allerede foretaget indledende prøver, der viser, at det rent teknisk er muligt at placere et geotermisk anlæg på Teglholmen eller Sluseholmen. Man bekræfter ligeledes, at en model for samarbejde mellem DONG og Københavns Kommune kunne bygges på, at DONG finansierer, etablerer og driver den tekniske del af projektet (det geotermiske anlæg) mens Københavns Kommune har ansvaret for etablering og drift af selve badeanlægget. Den varme der produceres i det geotermiske anlæg, sælger DONG normalt videre til CTR (Centralkommunernes Transmissionsselskab) og DONG anbefaler derfor, at CTR også bliver partner i projektet.

I forhold til grundvandets kvalitet og beskaffenhed, så foreligger der undersøgelser, som viser et højt salt- og mineralindhold, der egner sig til ideen om mineralske bade. Vandets egenskaber og påvirkninger skal dog undersøges, og de relevante myndigheder og miljøkontrollen skal inddrages. Myndighederne skal ligeledes inddrages, når det gælder kvaliteten af havne vandet - i tilfælde af at man ønsker at inkludere et udendørs havnebassin. Miljøkontrollens umiddelbare kommentar er, at det kan være problematisk, hvis der ledes varmt vand direkte ud i havne vandet (det kan være til skade for dyre og plantelivet). Det Termiske Bad kan derfor være et lukket system eller, som en alternativ løsning, at man køler det varme vand af, inden det lukkes ud i havnebassinet.

Hvad angår placeringen af Det Termiske Bad, så er Sluseholmens Spids ifølge arkitektfirmaet Gottlieb og Palludan en oplagt beliggenhed. Ifølge Økonomiforvaltningen i Københavns Kommune er selve "spidsen" dog reserveret til bolig/erhverv, og vil have en kvadratmeterpris, der formentlig udelukker en fritidsfacilitet. Der er dog stadig mulighed for at placere Det Termiske Bad på Sluseholmen, da området mellem selve "spidsen" og kanalbyen er udlagt til "publikumsorienteret aktivitet". Man kan ligeledes forestille sig, at dele af anlægget kan ligge som en konstruktion ude i vandet, hvor restriktionerne er mere lempelige.

Gottlieb og Palludan, som oprindeligt har undfanget idéen, bekræfter at man bl.a. har gennemført møder med DONG og Lokale- og anlægsskuffen, som begge har udtrykt sig positive til ideen.

Identificerede interessenter til projektet

Etablering samt drift af geotermisk anlæg:
DONG

Mulig ekstern finansiering (udtrykt interesse)
Lokale- og anlægsskuffen

Virksomheder som er interesserede i muligheden for at indgå i projektselskab:
E2, Nokia, AVIS

Arkitekter:
Gottlieb og Palludan

Referenceliste

Virksomheder

AVIS Danmark, ved adm. direktør Ivan Nadelmann

Daimler Chrysler Danmark A/S, ved adm. direktør Peter Roos og sekretær Elke Madsen
(elke.madsen@daimlerchrysler.com)

DONG, ved Senior Asset Manager Jesper Magtengaard
(jma@dong.dk)

EDS Danmark A/S, ved personale direktør Anni Vejstrup
(anni.vejstrup@eds.com)

Energi E2 A/S, ved naturgaschef Hans Jørgen Jensen
(hsj@e2.dk)

Energi E2 A/S, ved arkitekt Martin Granding
(mmg@e2.dk)

Gillette Group Danmark A/S, ved Office Service Manager Palle Emanuel
(palle_emanuel@gillette.com)

Man B&W Diesen, ved personale direktør Keld V. Gryholm
(keg@manbw.dk)

Nokia, ved adm. direktør Peter Røpke

Phillips Danmark A/S, ved økonomichef Karsten Feldtborg
(karsten.feldtborg@philips.com)

Siemens Danmark, ved marketingsdirektør John F. Pedersen
(john.f.pedersen@siemens.com)

Sonofon A/S, ved kommunikationschef Karin Skjødt Hindkjær
(ksl@sonofon.dk)

TDC Tele Danmark A/S, ved HR konsulent Leif Elken
(lelk@tdc.dk)

TDC Tele Danmark A/S, ved formand for idrætsforeningen Ella Elbæk Sørensen
(eels@tdc.dk)

Andre interessenter

Gottlieb og Palludan, ved projektleder Lars Autrup
(la@gparch.dk)

Havnens Perle, ved arkitekt Roland Meier
(info@havnensperle.dk)

Leisure Connection, ved Senior Strategic Consultant Michael Woolhouse
(michael.woolhouse@leisureconnection.co.uk)

MT Højgaard, ved projektchef Søren Risager
(srh@mthojgaard.dk)

Skanska Danmark, ved afdelingschef Kristian Krogh
(kristian.krogh@Skanska.dk)

Skanska Danmark, ved salgs- og marketingschef Erik Svanemose
(erik.svanemose@skanska.dk)

Andre kontakter

Creative Clusters, ved Simon Evans
(simon.evans@creativeclusters.co.uk)

Idekataloget, ved Thomas Stentoft Bøgh (tidligere idrætskonsulent i København Kommunes Kultur- og Fritidsforvaltning og ankerperson for Idekatalogets fokusgruppe for idræt)

Institut for Statskundskab, Syddansk Universitet, ved institutleder Niels Ejersbo
(Niels@sam.sdu.dk)

Kommunernes Landsforening, ved vice kontorchef Claus Ørum Mogensen
(cmo@kl.dk)

Messecenter Herning, ved tidl. adm. direktør Hans Bundgaard

Nottingham City Council, ved European Liaison Officer Jem Woolley
(jem.woolley@nottinghamcity.gov.uk)

The European Institute for Comparative Urban Research (Euricur), ved Erik Braun
(braun@few.eur.nl)

Økonomi- og Erhvervsministeriet, ved Jannick Bay

Århus Kommune, ved kulturrådsmand Torben Brande Nielsen

Anden information

Idekataloget (<http://www.kbhbase.kk.dk/kbhbase/pegasus.nsf/url/sydhavnforanalyse>)

Regeringens handlingsplan for Offentlige Private Partnerskaber (www.oem.dk)

Sønderjyllands Amt (motorvejsprojekt i OPP model) (www.sja.dk)

Leisure Connection (www.leisureconnection.co.uk)

The Leisure Connection Watch (www.btinternet.com/~paul.burns/index.htm)

Creative Clusters Ltd. (www.creativeclusters.co.uk)

The European Institute for Comparative Urban Research (www.euricur.nl)

Messecenter Herning (www.messecenter.dk)