

## REFERAT AF INVESTORMØDE MED INVESTOR 1

Den 24. oktober 2017 blev der afholdt et investormøde mellem repræsentanter fra Hvidovre Kommune, DLA Piper og Investor 1.

Mødet omhandlede **(i)** hvilke krav investorerne stiller til et projekt som det pågældende og **(ii)** hvilke samarbejdsformer investorerne finder attraktive.

---

### Hvilke krav stiller den pågældende investor til et projekt som det pågældende

- Grundlæggende forudsætning for projektet, at der sker en udvidelse af motorvejsnettet
- Klare analyser af behovet for jorddeponianlæg i fremtiden
- Begrundelse for projektets beliggenhed – Projektets placering i forhold til f.eks. Køge, hvor der er billigere jord og adgang til motorvej, jernbane og havn, ligesom trængselsproblematikken er mindre ved f.eks. Køge.

### Hvilke samarbejdsformer finder den pågældende investor attraktive

- Partneringsmodellen:
  - God styring med projektet
  - Kommunen er med i forløbet og har incitament til at samarbejde med investoren
- OPS-modellen:
  - Investor skal have bestemmende indflydelse
  - Tæt samarbejde med kommunen og dermed mindre politisk risiko
- Selskabsmodellen:
  - Investoren fandt ikke denne løsning optimal, da der er for mange variable, som investoren ikke har kontrol over.
  - Svær at risikodiskontere.

## REFERAT AF INVESTORMØDE MED INVESTOR 2

Den 30. oktober 2017 blev der afholdt et investormøde mellem repræsentanter fra Hvidovre Kommune, DLA Piper og Investor 2.

Mødet omhandlede **(i)** hvilke krav investorerne stiller til et projekt som det pågældende og **(ii)** hvilke samarbejdsformer investorerne finder attraktive.

---

### Hvilke krav stiller den pågældende investor til et projekt som det pågældende

- Behov for afklaring vedr. erhvervsområdets konkrete anvendelse
- Nødvendigt med en samarbejdspartner, der kan stå for driften af jorddeponianlægget
- Investoren så gerne, at der blev udarbejdet et konkret investorprospekt med analyser over omkostninger, indtægter, behovet for jorddepoter i fremtiden, priser på byggerettigheder i området etc., så Investoren har mulighed for at risikovurdere projektet.
- Investoren bryder sig ikke om ”binære risici” (”enten-eller”-investeringer).

### Hvilke samarbejdsformer finder den pågældende investor attraktive

- Partneringsmodellen:
  - Forholdte sig ikke til modellen.
- OPS-modellen:
  - Investor har bestemmende indflydelse
  - Tæt samarbejde med kommunen og dermed mindre politisk risiko
  - Det skal være et selvkørende selskab, der ikke bebyrder Investorens in-house afdelinger.
- Selskabsmodellen:
  - Forholdt sig ikke til modellen.

## **REFERAT AF INVESTORMØDE MED INVESTOR 3**

Den 24. november 2017 blev der afholdt et investormøde mellem repræsentanter fra Hvidovre Kommune, DLA Piper og Investor 3.

Mødet omhandlede **(i)** hvilke krav investorerne stiller til et projekt som det pågældende og **(ii)** hvilke samarbejdsformer investorerne finder attraktive.

---

### **Hvilke krav stiller den pågældende investor til et projekt som det pågældende**

- Behov for afklaring vedr. erhvervsområdets konkrete anvendelse.
- Nødvendigt med en samarbejdspartner, der kan stå for driften af jorddeponianlægget.
- Investoren så gerne, at der blev udarbejdet et konkret investorprospekt med analyser over omkostninger, indtægter, behovet for jorddepoter i fremtiden, priser på byggerettigheder i området etc.

### **Hvilke samarbejdsformer finder den pågældende investor attraktive**

Investoren forholdt sig ikke konkret til de forskellige samarbejdsmodeller, men havde følgende inputs til samarbejdsmodeller:

- Attraktivt at Hvidovre Kommune påtager sig risikoen for, at der er jord nok til landopfyldningen.
- Interessant med en to-faset struktur, hvor man under jordopfyldningen blot er sikret et afkast og hvor man senere kan udvikle den opståede jord med mulighed for større afkast.
- Interessant for en investor at være med fra dag 1, så der var mulighed for at præge projektet og dets strategi fra starten.

## REFERAT AF MØDE MED KONSULENT

Den 8. november 2017 blev der afholdt et møde mellem repræsentanter fra Hvidovre Kommune, DLA Piper og med en konsulent.

Mødet omhandlede **(i)** hvad konsulenten anser som vigtigt i et projekt som det pågældende og **(ii)** hvilke samarbejdsformer konsulenten finder attraktive.

---

### **Hvad anser konsulenten som vigtigt i et projekt som det pågældende**

- Vigtigt at alle 21 byrådsmedlemmer er for projektet hele vejen.
- Der skal laves en masterplan indeholdende de første grove totaløkonomiske tanker samt en plan for projektet (fysiske, kommercielle og godkendelsesmæssige aspekter)
- Projektets indtægter skal komme successivt (skaber et bedre cashflow)
- Vigtigt at masterplan samt investorprospekt indeholder bl.a. analyser af behovet for jorddeponianlæg, da investorer skal kunne lave risikovurdering, som om der var tale om et normalt developerprojekt.
- Kommunens indtægter skal have en ”cap”, så investorens forpligtelse over for kommunen ikke fortsætter i det uendelige.

### **Hvilke samarbejdsformer finder konsulenten attraktive**

- Partneringsmodellen:
  - Der skal kunne falde penge af til kommunen, således at de bliver kompenseret for deres udgifter.
  - Vil formentlig være et krav fra investorerne, at kommunen har ”hånden på kogepladen” i en eller anden grad.
- OPS-modellen:
  - Kommunen er en aktiv del af projektet og har ”hånden på kogepladen”.
  - Kommunen skal kunne købes ud successivt.
  - Selskabet skal kunne drives uden, at investoren er involveret i driften.
- Selskabsmodellen:
  - Forholdt sig ikke konkret hertil.