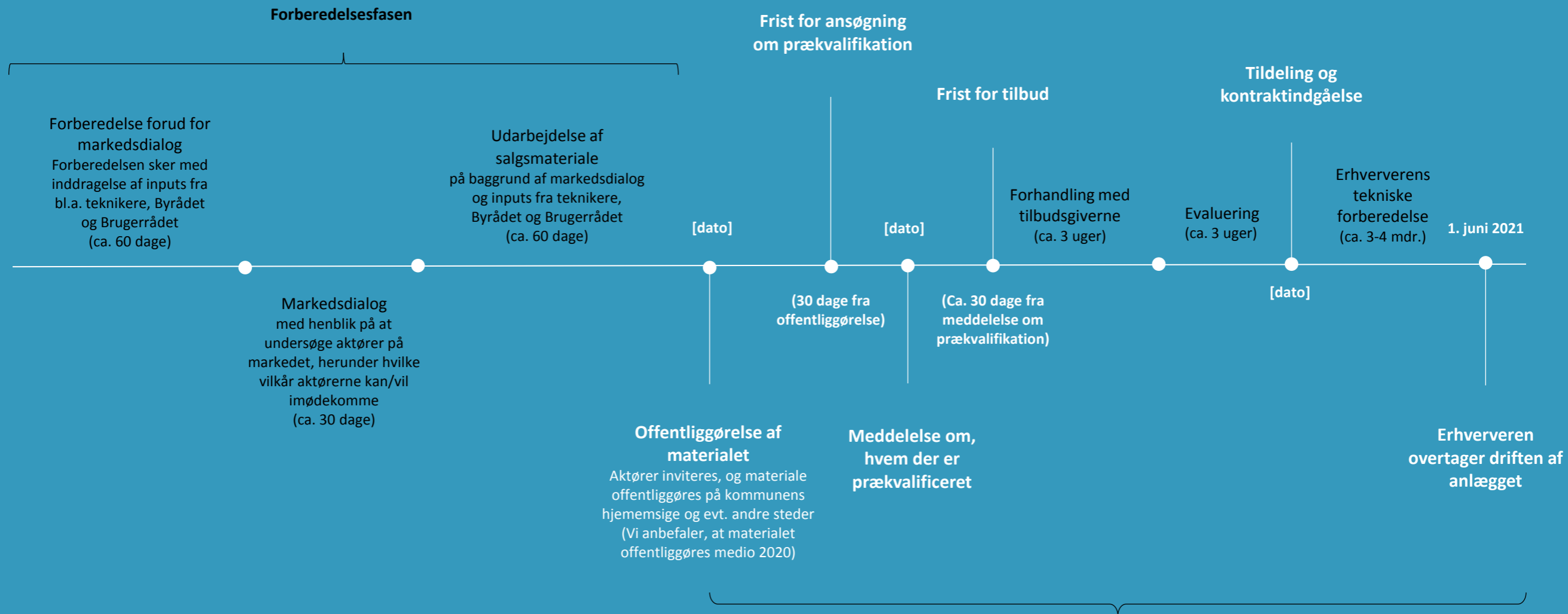


ISHØJ FÆLLESANTENNE - PROCESLINJE FOR SALG



Efter vores vurdering baseret på ovenstående procesplan med angivelser af varighed for de forskellige faser i cirkatal samt på vores erfaring, og under forudsætning af at erhververen skal have en teknisk forberedelsesperiode på 3-4 måneder, vil processen for salget have en varighed på omkring 9-12 måneder.

BESKRIVELSE AF PROCESPLAN

Procesplanen er udarbejdet på baggrund af vores drøftelser med Ishøj Kommune om, hvilke faser der er nødvendige og vil gavne processen. Horten vil efter aftale med Ishøj Kommune præsentere projektet for Byrådet med henblik på en friere drøftelse af, hvilke kriterier tildelingen skal ske på baggrund af.

Der lægges i procesplanen op til, at salgsprocessen indledes med en markedsdialog. Formålet hermed er at afsøge markedet for potentielle erhververe af anlægget samt at få et overblik over, hvilke vilkår potentielle erhververe er villige og i stand til at leve op til.

Forberedelse til markedsdialogen og den efterfølgende udarbejdelse af salgsmaterialet sker med inddragelse af kommunens tekniske rådgivere, Byrådet og Brugerrådet.

Der lægges ligeledes op til, at processen gennemføres sådan, at interesserede aktører skal ansøge om at deltage i processen. Hvilke krav der i den forbindelse skal stilles til aktørerne, afklares i forbindelse med markedsdialogen. Fasen, hvor aktører udvælges til at deltage i den videre proces, kaldes prækvalifikation.

Aktører, som er udvalgt til at deltage i den videre proces, afgiver et tilbud på baggrund af de krav og konkurrenceparametre, der er fastsat i salgsmaterialet. Ishøj Kommune gennemfører forhandlinger med de enkelte aktører.

Ishøj Kommune indgår herefter aftale om salg med den aktør, som har afgivet det bedste tilbud baseret på de krav og konkurrenceparametre, der er opstillet i salgsmaterialet.