

Laiho Timo

Aihe: VL: Expo Real follow-up

Lähetäjä: Haataja, Teemu [mailto:teemu.haataja@kpmg.fi]

Lähetetty: 4. helmikuuta 2020 18:15

Vastaanottaja: Laiho Timo <timo.laiho@turku.fi>

Aihe: RE: Expo Real follow-up

Moi,

Ok, tämä voidaan huomioida osana kokonaisanalyysiä ja sisällyttää scopeen ilman hintavaikutuksia.

yt.teemu

From: Laiho Timo <timo.laiho@turku.fi>

Sent: tiistai 4. helmikuuta 2020 18.06

To: Haataja, Teemu <teemu.haataja@kpmg.fi>

Subject: VS: Expo Real follow-up

Terve,

Kiitos, yksi asia tuli vielä mieleen eli kaupungin exit omistamisesta eteenkin osaomistustilanteissa.

Yt,

-Timo

Lähetäjä: Haataja, Teemu [mailto:teemu.haataja@kpmg.fi]

Lähetetty: 4. helmikuuta 2020 17:16

Vastaanottaja: Laiho Timo <timo.laiho@turku.fi>

Aihe: Fwd: Expo Real follow-up

Morjens,

Tässä lyhyt päivitys tarjoukseen tämän päiväisen keskustelun perusteella. Muokkasin muutokset suoraan alla olevaan tekstiin.

Yt.teemu

Lähetetty iPadista

Välitetty viesti alkaa:

Lähetäjä: "Haataja, Teemu" <teemu.haataja@kpmg.fi>

Päiväys: 3. helmikuuta 2020 klo 14.45.00 UTC+2

Vastaanottaja: Laiho Timo <timo.laiho@turku.fi>

Aihe: RE: Expo Real follow-up

Hei Timo,

Ohessa kompakti lähestymistapaehdotuksemme / tarjouksemme ao. asiaan liittyen.

Tarjouksen sisältö:

- Vaihe 1: Toimeksiannon starttialaveri Turussa. Tavoitteena varmistaa kokonaisuymmärryksemme tilanteesta ja kaupungin tavoitteet taustalla / relevanteimmat kaupalliset toteutusmallit. Tapaaminen voisi olla puolestamme jopa jo ennen hiihtolomia. Toimittamasi aineisto antaa hyvän alustavan tilannekuvan, mutta sen pohjalta lienee käydä vielä tarkentava keskustelu ja sitoa analyysimme mahdollisesti tiettyyn / tiettyihin suunnittelupöydällä oleviin hankkeisiin.
- Vaihe 2: Starttialaverissa sovittujen omistus- ja operointirakenteiden yhtiö-, vero- ja hankintaoikeudellinen analyysi sekä samojen skenaarioiden alustavat hyöty- / haitta- ja riskiarviot
 - o Vaiheen 2 raportin esittely teillä Turussa ja sen pohjalta skenaarion / skenaarioiden valinta vaiheeseen 3
 - o Pääskenaarioita olisi lähtökohtaisesti 2 kpl seuraavasti:
 - Kaupungin omistama pysäköintilaitos pitkällä tähtäimellä, jossa käyttäjät maksavat pysäköinnistä käytön mukaan tavalla tai toisella.
 - Kaupungin alkuvaiheessa omistama pysäköintilaitos, johon käyttäjät / asoyt / Koyt liittyvät omistajina mukaan hiljalleen aluerakentamisen edetessä
 - Eri operoinnin järjestämismahdollisuudet sisällytettynä ylläoleviin soveltuvin osin:
 - ns. management-sopimus operaattorin kanssa (liiketoimintariski pysäköintilaitoksen omistajalla)
 - pysäköintilaitteiston hankinta erikseen ja operointi kaupungin / pysäköinti-yhtiön omalla henkilöstöllä
- Vaihe 3: Valitun skenaarion / skenaarioiden yksityiskohtaisemman liiketoimintasuunnitelman laadinnassa avustaminen
 - o Vaiheen 3 suunnitelman läpikäynti teillä Turussa ja jatkotoimenpiteistä sopiminen
- Vaihe 4: Lukkoon lyödyn suunnitelman toteutuksessa avustaminen sisältäen mm. relevantti juridinen dokumentaatio / -asiantuntijatuki ja tulevaisuissa kilpailutuksissa / neuvotteluissa avustaminen.

Vaiheet 1 ja 2 ovat tässä vaiheessa kohtuullisen selkeitä arvioida työmäärältään ja pystyisimme toteuttamaan ne **33 000 eur** + alv kokonaishinnalla. Tarjous perustuu työaika-arvioomme ja puitesopimuksessamme / aikaisemmissa toimeksiannoissamme käytettyyn 180 eur / h + alv tuntihintaan. Veloittaisimme lisäksi aiheutuneet tavanomaiset matka- yms. kulut.

Tiimimme tulee olemaan pääosin turkulainen, mutta olisin itse tiiviisti toimeksiannon toteutuksessa mukana kaupallisesta kulmasta. Tiimiimme kuuluisivat lisäksi juristi Jaska Ikäheimonen (yhtiö- ja sopimusoikeus), arvonlisäveroasiantuntija Matti Lindholm, tuloveroasiantuntija Susanna Jaakkola sekä hankintajuristi Pirkka Saarinen. Kaikki ovat kokeneita asiantuntijoita alallaan. Toimitan tarvittaessa mielelläni lisätietoa esim. referensseistämme ja tiimimme CV:istä, jos koet sen tarpeelliseksi päätöksentekoa varten.

Tarvitsisimme työaika vaiheille 1-2 alustavasti n. 5 viikkoa.

Vaiheen 2 jälkeen olisimme viisaampia, miten edetä vaiheiden 3-4 osalta. Voimme tuossa kohtaa halutessanne antaa liiketoimintasuunnitelman laadinnassa avustamisesta ja muista selkeistä kokonaisuuksista hinta-arvion vastaavalta pohjalta kuin nyt vaiheiden 1-2 osalta. Neuvotteluissa avustaminen on tyypillisesti järkevää toteuttaa tuntihintapohjaisena veloituksena, koska niissä kannattaa säilyttää jousto reagoida muuttuviin tilanteisiin.

Olen avoin keskustelemaan sopeutuksista yllä olevaan suunnitelmaan kaikilta osin. Ennen toimeksiannon aloitusta meidän tulee vielä hoitaa tavanomaiset conflict check -tyyppiset varmistukset.

yt.teemu