

Subject: Model współpracy & stawki rynkowe
From: Michał Siemaszko <mhsiemaszko@fastmail.net>
Date: 3/20/20, 8:49 PM
To: Mateusz Paluch <mateusz.paluch@4wise.pl>

Mateusz,

Dzwoniłem ale nie odbierałeś.

Przyznam, że nie czytałem maila z nagłówkiem "PROŚBA O WYJAŚNIENIA I KONTAKT BEZPOŚREDNI Z PANEM JACKIEM" - mam wrażenie, że znów ma miejsce sytuacja wynikająca z absurdałnych/nierealnych oczekiwań / humoru czy niezrozumienia P. Jacka a Ty może nie potrafisz inaczej. Nie mam ochoty się denerwować czy powtarzać po 10razy tego samego. Znów:

a) dostarczone jest na czas to co miało zostać wykonane - wg. informacji mi przekazanych przed wystawieniem zlecenia i akceptacją; 5tego (tego samego dnia), 8mego (2 dni wcześniej bo do 10tego) i teraz zestawienia, które wg. informacji mi przekazanych miałem dostarczyć 20tego najpóźniej;

b) wyjaśniłem wyczerpująco w mailach przesłanych wczoraj w nocy po raz kolejny odnośnie definicji zleceń / zakresu prac, i jeszcze raz przypomniałem jak sytuacje gdy klient sobie o czymś przypomni / czy zapomniał o czymś wcześniej / są załatwiane - wystawieniem nowego zlecenia;

Dla P. Jacka metodologie prowadzenia projektów czy stawki rynkowe na pewno nie zostaną zmienione. Na każdą taką sytuację proponuję od razu rozwiązanie - nie chce mi się powtarzać więc prześlę za moment jeszcze raz te maile gdzie wyczerpująco po raz kolejny to wyjaśniałem.

W modelu współpracy jaki obraliśmy dla tego zlecenia ("Fixed price") za określoną kwotę jest wykonane i dostarczone w określonym czasie to co zdefiniowali PRZED wystawieniem zlecenia; tak to działa.

Jeśli nie odpowiada im ten model ("Fixed Price"), możemy zmienić na model rozliczania wg. czasu spędzonego ("Time & Materials") - definicje obydwu modeli są ujęte w umowie współpracy, którą mamy podpisaną (strona 2, w załączniku). W tym modelu przyjmujemy stawek miesięczną i nie muszą się wtedy już martwić, że nie doprecyzowali czegoś, a ja wtedy mogę poświęcić cały miesiąc na to żeby zrobić to co jest do zrobienia. Biorąc pod uwagę to co w kolejce czeka (https://172.17.254.84/groups/apps/-/milestones?sort=due_date_desc&state=all) wystarczy podpisać np. 6-miesięczny kontrakt, rozliczany raz na miesiąc, i po

kolei z tej listy będzie wszystko robione.

W załączniku przesyłam również przykłady moich długo-terminowych kontraktów - z 2015/2017 gdzie był to kontrakt 2,5 letni (przedłużany dwu-krotnie), wtedy stawka miesięczna wynosiła 5165 USD (ok. 22tys na miesiąc), oraz dla kontrastu kontrakt z 2006 (tj. 14 lat temu), wtedy moja stawka wynosiła ok. 60 PLN na godzinę; ja dla P. Jacka nie cofnę się w czasie o 14 lat żeby pogodzić jego oczekiwania co do stawek rynkowych. Jest mnóstwo rzeczy do wykonania w Pasji od strony IT i to zostało ustalone w listopadzie i sukcesywnie jest wykonywane. Wiec znów - taka oto propozycja jeśli rozliczanie w modelu "Fixed Price" P. Jackowi nie odpowiada.

Przepraszam jeszcze raz ale nie mam się z czego tłumaczyć p. Jackowi (vide Twój mail z dziś) - wszystko wyjaśniłem wielokrotnie a za chwile jeszcze raz maile z zeszłej nocy. P. Jacek nie jest dzieckiem i jeśli oczekuje że on się zdenerwuje, Ciebie zdenerwuje a Ty do mnie podbijesz z pretensjami czy że mam tłumaczyć coś co było wielokrotnie tłumaczone - to jest dziecinada.

Daj w takim razie czy chcecie przejść na taki model rozliczenia ("Time & Materials", kontrakt min. 6 miesięczny bo tyle powinno wystarczyć) i problemy będą załatwiane po kolei - w modelu "Fixed Price" to tak nie działa niestety.

Pozdrawiam,

--

Michał H. Siemaszko
Mobile: +48 723 039 978
Signal IM: +48668566023
Telegram: mhsiemaszko
Email: mhsiemaszko@fastmail.net,
mhsiemaszko@7thraylabs.com
WWW: <http://ideas.into.software/>
GitHub: <https://github.com/ideas-into-software/>
LinkedIn: <http://www.linkedin.com/in/mhsiemaszko/>
Twitter: <https://twitter.com/IntoSoftware/>

— Attachments: —

MHSiemaszko_4Wise_Umowa-Współpracy.pdf	53.6 KB
MHSiemaszko_Vnomic_Umowa_2016-2017.pdf	645 KB
MHSiemaszko_IT-Kontrakt_2006.pdf	1.1 MB