

**Subject:** Re: Zrównoważony model współpracy  
**From:** Michał Siemaszko <mhsiemaszko@7thraylabs.com>  
**Date:** 12/8/19, 9:52 PM  
**To:** Mateusz Paluch <mateusz.paluch@4wise.pl>  
**CC:** Łukasz Paluch <lukasz.paluch@4wise.pl>

Cześć Mateusz,

Spotkanie jest konieczne ponieważ z kolejnego maila Twojego, i wcześniejszego maila Łukasza, wynika że jest dosyć sporo kwestii w których nie zrozumieliśmy się - jak chociażby Twoje twierdzenie, że każda wycena jest równoważna z wystawieniem faktury dla Was, a ja przecież nic takiego nie wspominałem / nie o to mi chodzi.

Poza tym, i co najważniejsze, biorąc pod uwagę projekty które są już praktycznie domknięte i pozostają do domknięcia, tj.:

- \* Projekt dla Pasji, gdzie pozostaje tylko odpowiedź KTÓRA opcja, nie czy i w ogóle;
- \* Projekt Ticketowania był "na już" - tak mi przekazałeś informacje, i tak też podszedłem do tematu, kompleksowo wspierając Cie z tym tematem również;
- \* Projekt dla Ukraińców, który wymaga przecież przedstawienia im opcji dostępnych, tak aby w styczniu już tylko wystawili fakturę;
- \* Projekt QuickWord, jako Wasz projekt wewnętrzny, mogłem spokojnie rozpocząć w między czasie i nie było by w ogóle tematu, ponieważ mój czas choćby w ten sposób byłby rozliczony, itd. itp.

.. to dosyć sporo tematów, które zależy mi odpowiednio dopiąć i rozwiązać kwestie które pozostają do rozwiązania, spotykając się z Wami osobiście, co jest jak najbardziej normalne i na miejscu chcąc aby nasza współpraca wyglądała zdrowo - komunikując się przez mail czy telefon cały czas to trochę za mało, biorąc pod uwagę ilość nieporozumień która już wynikła z tego że się po prostu nie zrozumieliśmy, itd.

Wiec jeśli chodzi o agendę:

#### 1) Stała współpraca

a) Wytlumaczę osobiście o co mi chodziło, ponieważ nadal, z tego co piszesz, nie rozumiemy się - tak jak dotychczas to wyglądało lub to co przedstawiłem w opcji B, czy ew. inne podejście uwzględniające to co należy uwzględnić.

b) Wszystko co dotychczas wspominałem, w tym m.in.

\* Ile mniej pieniędzy "odpowiadając w 2 zdaniach" zamiast kompleksowe podejście rezultatem którego jest dostarczenie 5-10 opcji... dodatkowe opcje / kompleksowe podejście = więcej pieniędzy za dany projekt

\* Projekty rozliczane osobno - zniżka przy projektach dla Was, jeśli weszlibyśmy w taki model współpracy

## 2) Projekty bieżące i następne

\* "QuickWord" - materiały potrzebne chciałem zgrać od razu z uwagi na to, że z Łukaszem nie mogłem się skomunikować od środy, chciałem ustalić czy i jaki macie budżet / czy jakiś inny model rozliczenia chcecie zaproponować;

\* Projekt dla Ukraińców - analiza, architektura rozwiązań i oferta do tego projektu - tak żeby już mogli się zapoznać i decyzje podjąć, a w styczniu już tylko fakturę wystawia;

\* Projekt Ticketing - to co jest potrzebne jeszcze żeby domknąć ten temat;

\* Projekt dla Pasji - to co jest potrzebne jeszcze żeby domknąć ten temat; problem z kodem źródłowym został rozwiązany, sprzęt już mają, z tego co wspominałeś pozostaje tylko decyzja KTÓRĄ opcję wybierają;

Jesteśmy dorosłymi ludźmi, ja na Twoim / Waszym słowu polegamy, jeśli mówisz mi że jest coś na już i potrzebujesz, lub jeśli jest jeszcze jakiś problem do rozwiązania - ja to dostarczam, tj. konkretne rozwiązania. Komunikowałem kilka razy w zeszłym tygodniu odnośnie tego co musimy załatwić z mojej strony - mogliśmy to przez Wasz projekt wewnętrzny od razu mieć załatwione; muszę również wiedzieć jak czas sobie zaplanować na następne tygodnie i jeśli widzę że jest kilka tematów, które równolegle mogą być do zrobienia muszę za wcześnie odpowiednio to załatwić, itd. itp.

Więc jak wspominałem, jutro ok. 12:20 będę na miejscu w Katowicach, po czym podjadę do Was do biura na Wieniawskiego, ew. poczekam chwile jeśli potrzeba - chciałem w max 4 godziny się wyrobić, tak aby być na miejscu z powrotem u siebie ok. 17tej. Biorąc pod uwagę że i Wy i ja mamy wspólny interes w tym żeby się porozumieć, wyjaśnić nieporozumienia które są ewidentne i dopracować najlepszy model, spotkanie osobiste jest najlepszym rozwiązaniem i proszę żebyście czas wygospodarowali na to jutro; ja poczekam na miejscu ale tak abym wraca z powrotem wiedząc że mamy to już załatwione.

Pozdrawiam,

--

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

On 12/8/19 9:03 PM, Mateusz Paluch wrote:

Cześć,

Michał, przanalizowałem wszystkie nasze maile i konwersacje na signal oraz nasze rozmowy i ustalenia telefoniczne - dochodzę do wniosków iż musimy wszyscy się uspokoić nabrać pewnego biznesowego dystansu. Model biznesu, który zaproponowałeś nie jest do zaakceptowania na obecnym etapie ponieważ:

- Każde zapytanie o ofertę które padnie z naszej strony będzie równoznaczne z wystawieniem przez Ciebie faktury obciążającej.
- Przerzucasz na nas w 100% ryzyko związane z rezygnacją klienta.
- W przypadku gdy klient w ostatniej chwili zrezygnuje z projektu - Ty uważasz że pracujesz dla nas i nas obciążasz kosztami Twojej pracy.
- Sposób w jaki wyceniłeś nasze dotychczasowe zobowiązanie pieniężne wobec Ciebie nie jest poparte żadnymi ustaleniami, które określałyby iż przygotowanie przez Ciebie ofert jest płatne.

Do tej pory wspomniałeś iż muszę przyspieszyć z finalizacją projektów w kontekście zapłaty za Twoją pracę ale nigdzie nie było uzgodnień że w przypadku przesunięć w realizacji Ty będziesz chciał obciążyć mnie za przygotowanie „kompleksowego rozwiązania” gdy ja pytam o ofertę w kontekście Cena + Termin. Jest to o tyle ważne że jeżeli dostanę zapytanie od klienta np. na APLIKACJĘ X i Ty mi zrobisz ofertę za 1500 zł netto w której będzie napisane że APLIKACJA X kosztuje 1 mln zł a klient powie że nie chce APLIKACJI X - to dlaczego ja mam ponieść ryzyko w postaci kwoty 1500 zł netto ?

Na jakiej podstawie wyceniłeś że obecne oferty i rozwiązania które przygotowałeś wynoszą Opcja A - 1500 zł netto. Mówiłem że klient jest zdecydowany i chce to na już - co było i jest prawdą - a teraz po prostu potrzebuje chwili namysłu. Według mnie jest to nasze wspólne ryzyko natomiast według Ciebie ja powinienem opłacić Twój czas pracy. A kto opłaci mój czas pracy związany z wygenerowaniem potrzeby u klienta w postaci chęci zakupu aplikacji na której możemy razem zarobić ?

Opcja A i B którą zaproponowałeś budzi wiele ryzyk - Mam płacić z góry za miesięczne wsparcie w postaci przygotowania ofert w 1500 zł netto lub 3000 zł netto bez gwarancji że sprzedam aplikację, bez gwarancji że wygeneruje zapytania dla Ciebie. Może się okazać że do 5.01.2019 roku nie zapytam Cię o żaden projekt co więcej jest to okres świąt, wyjazdów, oraz sylwestra gdzie klienci nie mają czasu na takie decyzje i przenoszą je na po nowym roku.

Odpowiada mi model biznesu który jest mi znany, powszechny i ogólnie stosowany pierwszy raz spotkałem się z płatnym przygotowaniem ofert. Wiem że pisałeś wielokrotnie iż to jest skomplikowane

rozwiązanie opis techniczny, przeszukujesz rozwiązania w celu ofertowania – ale klient czeka na jedno główne hasło – CENA po tej informacji podejmuje decyzję czy chce to mieć czy nie. Myślę że tutaj jest nasze największe nieporozumienie lub też problem w komunikacji. Twój model biznesu mówi że pracujesz od momentu kiedy mówię że jest temat – Ja uważam że od momentu kiedy sprzedaje Twoją ofertę i podpisuje zlecenie. Musimy dojść do porozumienia w tej kwestii.

Dodatkowo nawiązując do Twojej wiadomości na signal – Byłem przez 2 dni na uczelni i naprawdę nie mogłem się z Tobą kontaktować ale pamiętam wyraźnie naszą wczorajszą rozmowę:

Powiedziałem Ci że jestem w stanie spotkać się z Tobą dopiero w poniedziałek ale potwierdzę Ci termin po sprawdzeniu mojego kalendarza i harmonogramu w niedzielę wieczorem – powiedziałem tak celowo ponieważ wróciłem o 20 do domu i spojrzałem w system zgłoszeń na naszym mailu. Mam zajęty cały poniedziałek od rana do wieczora przez klientów z którymi mam ramowe umowy wsparcia IT. Ty napisałeś do mnie że według ustaleń będziesz jutro o 12:30 u nas w firmie ... Michał przecież ustalenia były takie że ja Ci dzisiaj potwierdzę termin.

Z mojego harmonogramu wynika następująco:

We wtorek rano około 9 mam być u klienta w KRK na instalacji – jutro potwierdzi mi do 15 termin – jeżeli nie to moja wizyta w KRK będzie w środę o 9. Więc mógłbym wtedy się z Tobą spotkać. Jeżeli chcesz pilnie z nami pogadać to proponuję Ci wideokonferencję ze mną i z Łukaszem. Co do pozostałych dni ciężko jest mi teraz coś powiedzieć u mnie jest mega dynamicznie- mam umowy wsparcia 24h więc klient może wezwać mnie w każdej chwili.

Naszą dalszą współpracę na tym etapie widzę następująco:

1. Jutro o 9:00 – kontaktuje się z klientem w sprawie Ticketowania – zrobię wszystko żeby mi zaakceptował ten projekt. Od razu przesyłam Ci zlecenie i wykonuje przelew na kwotę 1650 zł netto.
2. Jutro chcę również ustalić termin i usłyszeć jaką opcję wybrano w drukarni Pasja – po decyzji wystawiam FV do Pasji i z wybranej przez klienta opcji zgodnie z Twoją ofertą przeleję Ci zaliczkę w wysokości 50% wartości zamówienia.
3. Temat Crm dla Ukraińców – zawieszamy aż podpiszą umowę
4. Temat QuickWord – zawieszamy do czasu aż uzgodnimy warunki naszej współpracy.

Nie chcę żebyś czuł że Cię chce oszukać – bo tak nie jest, chce uczciwie współpracować a przede wszystkim transparentnie. Nasze poprzednie maile (moje i Łukasza) nie miały na celu wprowadzenia negatywnych emocji, lub też nie miały Cię obrazić. Po prostu pierwszy raz spotkaliśmy się z takim modelem współpracy- próbujemy go zrozumieć i znaleźć w nim wspólne korzyści. Na obecną chwilę nie widzę korzyści a jedynie duże ryzyka a konkretnie finansowe ( dlatego mój brat nawiązał do bankructwa) – tak widzimy płacenie za oferty bez gwarancji sprzedaży.

Proszę Cię o:

1. konkretne oczekiwania z Twojej strony
2. propozycje
3. agendę spotkania: jaki jest cel spotkania, jakie tematy chcesz poruszyć i czego oczekujesz podczas spotkania.

W przypadku pytań pozostają do Twojej dyspozycji.

Pozdrawiam serdecznie,



**Mateusz Paluch**  
**Chief Operating Officer**  
E: [mateusz.paluch@4wise.pl](mailto:mateusz.paluch@4wise.pl)  
M: +48 883 631 911

4WISE GROUP Sp. z o.o. | Wieniawskiego 18 | 41-506 Chorzów.  
Spółka zarejestrowana w Sądzie Rejonowym Katowice – Wschód Wydział VIII Gospodarczy Krajowego  
Rejestru Sądowego pod numerem KRS 0000728932 | NIP 6272757341 | REGON 380380318

Administratorem Państwa danych jest 4WISE GROUP Sp. z o.o.  
Państwa dane przetwarzamy w celu podtrzymania kontaktu z Państwem i prowadzenia korespondencji.  
Szczegółowe informacje dotyczące przetwarzania zawarliśmy w polityce prywatności

---

**From:** Michał Siemaszko <[mhsiemaszko@fastmail.net](mailto:mhsiemaszko@fastmail.net)>  
**Sent:** Saturday, December 7, 2019 5:04 PM  
**To:** Łukasz Paluch <[lukasz.paluch@4wise.pl](mailto:lukasz.paluch@4wise.pl)>; Mateusz Paluch <[mateusz.paluch@4wise.pl](mailto:mateusz.paluch@4wise.pl)>  
**Subject:** Re: Zrównoważony model współpracy

Lukasz,

Chyba wyszło dosyć spore nieporozumienie.

Nie mogę się z Tobą skontaktować Łukasz od 2 dni ponad.. Przed wczoraj (czwartek) wspomniałeś, że do wieczora prześlesz mi materiały, wczoraj (piątek) ze ok. 14tej.. Dziś również dzwoniłem - nie odpowiadasz na moje telefony, teraz mail w którym mi zarzucasz próby doprowadzenia Twojej firmy do bankructwa czy stawiania Was na baczność, co jest nie tylko nieporozumieniem ale, można powiedzieć, obraźliwe dla mnie..

Tłumaczyłem jasno w mailach dotychczas przesłanych - opcje, które zaproponowałem są jedynie podsumowaniem tego co robiłem dotychczas (opcja A), oraz rozszerzeniem tego (opcja B), a z czego wynikły również wyjaśniłem - ale przypomnę: Rozmawialiśmy już 2-3 krotnie w minionym tygodniu, tłumaczyłem że **albo** z Waszymi projektami wewnętrznymi musimy się dogadać sprawnie, wtedy czas który wkładam w to co Wam dostarczam mogę sobie "odbić", **albo** to co zaproponowałem dla projektu "Ticketing" musi zostać dopięte tak abym w czasie mógł pogodzić projekty które czekają stad cena która zaproponowałem, **albo** jeśli mam dostarczać to co dostarczałem bez gwarancji że jakikolwiek projekt dojdzie do skutku musimy dogadać się z jedna czy druga opcja.

Nie rozumiem tego co napisałeś odnośnie "doprowadzenia firmy do bankructwa"; kwota 1500 PLN za wykonanie kompleksowych ofert (w co wlicza się wstępna analiza techniczna, architektura rozwiązania) - tylko w tym miesiącu to jeszcze przynajmniej 2 następne jak nie więcej - i odpowiedzi na wszystkie pytania które klient ma - to wszystko zabiera czasu; jeśli nie mam gwarancji czy coś z tego wyjdzie, a przecież to nie są moi klienci, a z innymi projektami (Waszymi wewnętrznymi) rozciąga się w czasie, muszę ten problem załatwić. Liczyłem na to, że z Waszym projektem wewnętrznym szybko się dogadamy i w ten sposób będę mógł sobie to "odbić", ale nie wiedzieć czemu kilka dni na materiały czekałem... Wyszedłem na przeciw naprawienia tego ponieważ tematów macie więcej - projekt dla "Ukraińców", "QuickWord", itd., a ja nie mogę Wam dostarczać odpowiedzi w dwóch zdaniach..

**Zdaj sobie proszę sprawę ile mniej pieniędzy jesteście w stanie "zgarnąć" jeśli dostarczałbym "odpowiedzi w 2 zdaniach", zamiast kompleksowe podejście, które przyjmuje, rezultatem którego jest dostarczenie 5-10 opcji, które sumują się na kwoty blisko 20 tys czy sporo ponad tą kwotę. Klient często nie wie czego chce, nie wie co jest możliwe, a dodatkowe opcje / kompleksowe podejście = więcej pieniędzy za dany projekt...**

Do Katowic nie mam daleko - nie mogłem się skontaktować żeby konkrety ustalić, a ja dostarczam Wam konkrety, więc chciałem się osobiście spotkać. To co piszesz również odnośnie "stawania na baczność" itd. jest znów nieporozumieniem..

W Katowicach będę na w poniedziałek (9.12) - z Mateuszem wstępnie na ok. 12ta się omówiłem i **proszę żebyśmy na 100% mogli się spotkać w 3 na miejscu**. Ja wiem ile czasu włożyłem, ile moja praca jest warta, i o ile więcej dzięki podejściu które przyjmuje za dany projekt można wziąć.

Proszę zapoznaj się na spokojnie z tym co przesłałem (zlecenie #2, opcja A i B), ponieważ ani dotychczas, ani teraz - pomimo tego co piszesz - nie mam do Was wrogiego nastawienia, wręcz odwrotnie. Musimy te kwestie, które poruszyłem, załatwić; te dziwne zarzuty oraz problemy z komunikacją jak i brak sprawnej reakcji na to co komunikuje ja kilka razy, mogą niestety szybko poskutkować tym, że coś co dobrze się zapowiadało po prostu się rozpadnie z braku zrozumienia / nedorzecznym oczekiwań / problemów z komunikacją. Zrozum proszę Lukasz co grzecznie tłumaczę, co proponuje jako rozwiązanie w sytuacji gdy nie widzę sprawnej reakcji / konkretów - musimy te sprawy po prostu załatwić.

Dziękuję za propozycje z prawnikiem - znam się wystarczająco i takie sytuacje jak właśnie miała miejsce z innym klientem zgłaszam na Policję, biorąc pod uwagę jak z nimi współpraca od początku wyglądała..

Z QuickWord w takim razie sprawa poczeka do poniedziałku, po tym jak już załatwimy z tymi sprawami.

Pozdrawiam,

--

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

On 12/7/19 2:41 PM, Łukasz Paluch wrote:

Michał,

Nie chciałem do tej pory się wtrącać do rozmowy ale jednak muszę:

1. Nie zmienia się ustaleń w trakcie działań do tematów trwających
2. Teraz nam rozpisałeś swoje oczekiwania ale my działamy inaczej tak jak napisał Mateusz i wogóle nie przyjmujesz do. Wiadomości naszych potrzeb tylko dalej nas cisniesz przykład dzisiejsza akcja jest sobota  
A Ty bez zapowiedzi przyjechałeś i masz pretensje że nie czekamy na baczność w drzwiach firmy celem przyjęcia narzucanych przez Ciebie warunków
3. Mateusz pisał Ci już wielokrotnie że potrzebujemy krótkiej informacji na etapie rozmowy z potencjalnym klientem za ile jesteś w stanie się podjąć a na podstawie tego rozmawiamy czy klient wogóle zdaje sobie sprawę ile ma zapłacić
4. Super że napisałeś takie szczegółowe analizy bo wtedy jest super info do klienta  
Ale nie będziemy płacić za nie jeśli ich nie zlecamy

5 podsumowując

Z aplikacją Quick Word potrzebuje znać mniej więcej widełki cenowe Twoje, nie potrzebuje na chwilę obecną szczególnej analizy za którą mamy jeszcze zapłacić ponieważ na podstawie widełek cenowych i tego co. Dostałeś od nas możesz określić czy będzie to kosztować 1000 czy 5 tysięcy

I wtedy możemy powiedzieć tak działamy pisz specyfikację. Ale nie na etapie luźniej pierwszej wyceny.

6. Jest nam przykro że jakaś firma ci nie płaci grubego hajsu ale to możesz im odciąć program lub możemy Ci wskazać prawnika

7. Zależy nam na współpracy z Toba bo widzimy że jesteś mega dobrym programistą ale nie pozwolimy na doprowadzenie firmy do bankructwa zlecając wykonanie przed otrzymaniem zamówienia od klienta.

Pozdrawiam serdecznie



**Łukasz Paluch**

**Chief Technology Officer**

E: [lukasz.paluch@4wise.pl](mailto:lukasz.paluch@4wise.pl)

M: [+48 666 873 954](tel:+48666873954)

4WISE GROUP Sp. z o.o. | Wieniawskiego 18 | 41-506 Chorzów.

Spółka zarejestrowana w Sądzie Rejonowym Katowice – Wschód Wydział VIII Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego pod numerem KRS 0000728932 | NIP 6272757341 | REGON 380380318

Administratorem Państwa danych jest 4WISE GROUP Sp. z o.o.

Państwa dane przetwarzamy w celu podtrzymania kontaktu z Państwem i prowadzenia korespondencji.

Szczegółowe informacje dotyczące przetwarzania zawarliśmy w [polityce prywatności](#)

---

**Od:** Michał Siemaszko <[mhsiemaszko@fastmail.net](mailto:mhsiemaszko@fastmail.net)>

**Wysłano:** piątek, 6 grudnia 2019, 20:59

**Do:** Mateusz Paluch; Łukasz Paluch

**Temat:** Re: Zrównoważony model współpracy

Mateusz,

Moje propozycje z poprzedniego maila zostały przygotowane pod kątem uzdrowienia naszego modelu współpracy; ja nie mam żadnego problemu z przygotowywaniem ofert dla Was, ale wiedzę proszę że aby je opracować kompleksowo **muszą** być wykonane kroki o których wspominam - to nie są tematy jak stworzenie serwisu internetowego składającego się z 3 czy 4 stron czy prostego formularza, to są sporo większe projekty gdzie zanim cokolwiek można zaoferować trzeba przeprowadzić wstępną analizę techniczną, dobrać właściwe rozwiązanie, następnie opisać to odpowiednio w formie takiej żeby klient (w założeniu osoba nie-techniczna) mógł zrozumieć co i jak.

Efekt takiego podejścia jest dużo bardziej profesjonalny; budowanie wizerunku profesjonalnego dostawcy rozwiązań na pewno nie jest czymś co można w dwóch zdaniach zamknąć - takie odpowiedzi



skutkowałyby tym, że ważne kwestie nie są zaadresowane, potencjalnie spore koszty nie są zaadresowane, itd. itp.

To są projekty na których przecież Wy zarabiacie również sporo - ja, przyjmując model współpracy z opcji które zaproponowałem dziś (A czy B) byłbym w stanie dać Wam zniżkę na wykonanie pracy przy projektach, które wynikają z tej obsługi przed-sprzedażowej, więc to dodatkowa korzyść dla Was.

Nie jestem w stanie odpowiedzieć w dwóch zdaniach biorąc pod uwagę złożoność tych tematów - byłoby to nie etyczne w stosunku do Was a i ja musiałbym później rewidować te założenia... jakby to wyglądało przed Klientem? W profesjonalnych firmach IT są ludzie techniczni (tzw. solution architect) dedykowani dla obsługi właśnie takiego etapu pre-sales (obsługi przed-sprzedażowej); wierz mi że nie odpowiadają w dwóch zdaniach klientom którzy mają wyłożyć dziesiątki tysięcy złotych na rozwiązanie... Wiem, że Wasza firma nie jest duża - jest i tak większa od mojej; Wy macie swoje specjalizacje, ja swoje, a chcąc obsługiwać większe zlecenia dostarczenie kompleksowej oferty jest konieczne, tak jak dostarczenie odpowiedzi na pytania które klient ma, tak żeby domknąć dany temat..

Wyszedłem z propozycja "naprawy" tego modelu, tak żebyś wiedział, że kolejne tematy możesz mi podrzucać, a ja czas przeznaczony na nie - dla Ticketowania to blisko cały dzień pracy jak dotychczas, biorąc pod uwagę wszystko co wykonałem (wstępna analiza, sprawdzenie rozwiązań dostępnych, przygotowanie oferty, dostarczenie odpowiedzi na pytania, itd. itp.). Dla Pasji również - wykonałem sporo więcej pracy, biorąc pod uwagę iż oprócz audytu i wyceny, również wstępnie wykonałem prace potrzebna na postawienie aplikacji w nowym środowisku, również z kodem do aplikacji Android spędziłem dodatkowy czas żeby rozwiązać problem braku kodu źródłowego, itd. itp... Gdybyśmy chcieli się rozliczać na godziny, moja stawka to 120 PLN / godzinę; a ja Wam przecież daję kwoty za całość i dostarczam to co się deklaruje, później i tak wykonuje dodatkowe czynności jeśli wynikają jakieś problemy które muszą być rozwiązane (tak jak np. z kodem do aplikacji android, itd.)

To jest Wasza firma a ja pracuje dla Was przecież - w opcjach, które przedstawiłem, podsumowałem to co wykonuje plus to z czym mogę Wam dodatkowo pomóc; przecież przy takiej ilości zasobów ludzkich jak teraz przepustowość jest dosyć ograniczona, stad w **opcji B** zaznaczyłem ze mogę się zająć rozwiązaniem tego problemu, również z serwisów ofertowych / przetargowych dodatkowe zlecenia

Wam podrzucić i oferty na nie opracować... Dzięki temu jest więcej projektów, które można obsłużyć (limit rąk do pracy jest rozwiązany) a ja wiem, że za czas jaki wkładam mam płacone i dzięki temu ta współpraca może trwać / funkcjonować normalnie.

To że poświęćcie czas na spotkania, podróże, itd. to jest oczywiste. Ja skupiam się na tym co ja robię i z czym mogę jeszcze pomóc. Z tego co piszesz w swojej odpowiedzi wynika, że pomimo tego że dostarczam Wam rezultaty i proponuję sformalizowanie tego tak żebyście wiedzieli że możecie kolejne tematy podrzucać, czy więcej projektów równolegle wykonywać, to ja miałbym ponosić ryzyko ... Oczekując ode mnie dostarczenia odpowiedzi w dwóch zdaniach i za darmo jest nierealne przy tak złożonych tematach - jakość pracy / tego co mogę ew. dostarczyć byłaby niewspółmiernie mniejsza od tego co jestem w stanie dostarczyć ( i dostarczam przecież ). Trzeba ta sprawę racjonalnie załatwić tak żeby móc kontynuować normalnie.

Szczerze przyznam, że wolałbym abyś na spokojnie jeszcze raz zapoznał się z tymi dwoma opcjami (A i B) które przesłałem i przemyślał to, wiedząc że i "QuickWork" i ten projekt dla Ukraińców, i jakakolwiek inna pomoc przed-sprzedażowa do tego projekt "Ticketing", czy jakichkolwiek dodatkowych w bieżącym okresie - pomogę Wam z tym; i na taki model przejść, żeby ze spokojną głową dalej móc pracować.

Tymczasem, odnośnie Quickwork - czekałem dziś od 14tej na materiały od Łukasza tak żeby i ten temat dla Was pociągnąć dalej; wspomniał że do 14tej prześle mi informacje potrzebne...

Zapoznaj się jeszcze raz na spokojnie z tym co przesłałem w poprzednim mailu plus info z tego, weź pod uwagę wkład pracy i to że jak przyjdzie 3 czy 4 projekty równolegle to może być problem nie adresując tego wcześniej (właśnie teraz) tak jak więcej zapytań ofertowych - biorąc pod uwagę że dostarczając profesjonalne oferty, następnym krokiem jest sprawne wdrożenie rozwiązania, a samo to przyciągnie więcej klientów... Ja wychodzę z pomysłem usprawnienia tego co już funkcjonuje / częściowo naprawienia tego co kuleje / i połączenia sil, a odpowiedź jaka otrzymuje od Ciebie wynika z tego że chyba nie zrozumieliśmy się. Wiec jeszcze raz, na spokojnie - a ja jutro się odezwę..

Pozdrawiam,

--

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

On 12/6/19 8:03 PM, Mateusz Paluch wrote:

Witam,

Bardzo cenię sobie Twoją pracę i zaangażowanie ale chciałem zaznaczyć że nie informowałeś nas o tym że wykonujesz oferty płatnie. Może dlatego że Twoje oferty są mega kompleksowe i rozbudowane a my potrzebujemy Twojej odpowiedzi w 2 zdaniach: Czy jesteś w stanie coś takiego zrobić i za ile. Opis techniczny na etapie kiedy klient zarzuca nam pytanie jest zbędny.

Dla naszych klientów wszystko jest pilne i na wczoraj. A po dostarczeniu propozycji milczą i trzeba ich naciskać ale delikatnie bo się rozmyśla. I tak przykłady:

- Pasjonata - biznes wisi na włosku a okazuje się że na odpowiedź dot. Wyboru opcji mają czas, że mają plan awaryjny w przypadku awarii systemu - Projekt na etapie decyzji Jacka w ten weekend i działamy respektujemy warunki płatność 50 % które zaproponowałeś na początku.

- Ticketowanie - Klient mnie męczył podoba mu się chce tego rozwiązania miał mi dać do 12 znać czy startujemy i jakie opcje wybiera - milczy nie odbiera telefonu podejrzewam że wróci do tematu w poniedziałek i w środę będzie zamówienie.

- Program dla Ukraińców - sprawa jest tak jak Ci mówiłem są zdecydowani ale dopiero w styczniu po otwarciu nowej spółki.

Musisz wiedzieć że my ponosimy też bardzo duże koszty związane do jeżdżeniem po klientach minimum 200 KM dziennie, spotkania, Lunche, usługi które wykonujemy gratis żeby zachęcić do nas klientów.

Z Tobą też wydaje mi się postępujemy uczciwie tj. wyceniłeś przygotowanie opracowania pasjonaty na 1000 netto - była zgoda. Stwierdziłeś że było więcej pracy i wymagasz stawki o 500 netto więcej - ok doceniam Twoją pracę wiem że nam pomogłeś - wyraziłem zgodę.

Na razie nie wiem jak się mam odnieść do Twoich propozycji A i B - i opłacenia przygotowania ofert czego defakto nie uzgadnialiśmy- teraz już wiem że taka usługa jest płatna.

Wiem że masz problemy z poprzednim projektem i płatnością za jej wykonanie i dokładam wszelkich starań żeby Ci pomóc i przyspieszyć decyzję i płatność klientów.

Moja propozycja - zaryzykuje i wyłożę 1650 zł netto za klienta z ticektowania żeby Ci pomóc. Podaj mi numer konta przeleję Ci środki.

PS. QuickWord to jest projekt który dopiero raczkuje może być dużym hitem ale my na tym etapie potrzebujemy tylko informacji czy się podejmujesz i mniej więcej jaki budżet musimy założyć na developerke. Wtedy będziemy wstanie skalkulować rentowność i szacunkowy koszt licencji per klient.

Pozdrawiam,



**Mateusz Paluch**

**Chief Operating Officer**

E: [mateusz.paluch@4wise.pl](mailto:mateusz.paluch@4wise.pl)

M: [+48 883 631 911](tel:+48883631911)

4WISE GROUP Sp. z o.o. | Wieniawskiego 18 | 41-506 Chorzów.

Spółka zarejestrowana w Sądzie Rejonowym Katowice – Wschód Wydział VIII Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego pod numerem KRS 0000728932 | NIP 6272757341 | REGON 380380318

Administratorem Państwa danych jest 4WISE GROUP Sp. z o.o.

Państwa dane przetwarzamy w celu podtrzymania kontaktu z Państwem i prowadzenia korespondencji.

Szczegółowe informacje dotyczące przetwarzania zawarliśmy w [polityce prywatności](#)

-----Original Message-----

From: Michal Siemaszko <[mhsiemaszko@fastmail.net](mailto:mhsiemaszko@fastmail.net)>

Sent: Friday, December 6, 2019 6:25 PM

To: Mateusz Paluch <[mateusz.paluch@4wise.pl](mailto:mateusz.paluch@4wise.pl)>; Łukasz Paluch <[lukasz.paluch@4wise.pl](mailto:lukasz.paluch@4wise.pl)>

Subject: Zrównoważony model współpracy

Witam,

Cieszy mnie, że mogę Wam pomóc z potencjalnymi projektami dla Waszych klientów. Kompleksowe podejście jakie przyjmuje wymaga za każdym razem sporego nakładu pracy w celu przeprowadzenia - przynajmniej wstępnie - analizy technicznej i architektury rozwiązań - następnie dopracowania tego w sposób odpowiedni / czytelny dla osób nie-technicznych, dostarczenie odpowiedzi na wszelkie pytania jakie Wasz klient może mieć, itd. itp.

Z jakością mojej pracy zdążyliście się już zapoznać kilka razy, chwaliliście również - i Ty Mateusz już kilka razy, również klient Twój, szef firmy Pasja.

Wspominałem już 2-3 krotnie w tym tygodniu - sugerując oczywiście w domyśle, iż musimy zracjonalizować ten model, tak aby ani z Waszej strony nie było żadnych hamulców do wrzucania mi następnych tematów, i tak abym i ja za darmo nie pracował.

W związku z powyższym, mam propozycje - w załączniku zawarte. Opcja A dotyczy kontynuowania tak jak dotychczas, natomiast opcja B to rozszerza. W ramach obydwu mogę również pomoc / wesprzeć Was przy obsłudze klientów zagranicznych - j. angielski jest moim drugim językiem, perfekcyjnie władam w mowie i w piśmie, również biznesowym i technicznym.

Bardzo proszę żebyśmy załatwili ta sprawę w trybie natychmiastowym - "na już" jak to Mateusz wspominałeś dwa dni temu, ja szanuje Twoje słowo i dlatego od razu wzięłem się do pracy; chciałbym żeby zdrowo nasze relacje wyglądały i też żebyście wiedzieli że z kolejnymi tematami również Wam pomogę - całość oczywiście w ramach zdefiniowanych i odpłatnie.

Przy takim modelu - jak z reszta deklaruje w załączonych zleceniach - mogę Wam zaoferować zniżkę przy projektach, które wynikną z tych czynności; projekty oczywiście rozliczane osobno.

Pozdrawiam,

--

Michał H. Siemaszko

Mobile: +48 723 039 978

Signal IM: +48668566023

Telegram: mhsiemaszko

Email: [mhsiemaszko@7thraylabs.com](mailto:mhsiemaszko@7thraylabs.com),

[mhs@into.software](mailto:mhs@into.software)

WWW: <http://ideas.into.software/>

GitHub: <https://github.com/ideas-into-software/>

LinkedIn: <http://www.linkedin.com/in/mhsiemaszko/>

Twitter: <https://twitter.com/IntoSoftware/>