

Warszawa, 28 marca 2011 r.

**Sąd Rejonowy Poznań - Grunwald i Jeżyce w Poznaniu
ul. Kamiennogórska 26, 60-179 Poznań**

Wnioskodawca: Piotr Krupa
ul. Hoża 43/49 lok 163
00-681 Warszawa

Przeciwnik: QXL Poland Spółka z o. o.
z siedzibą w Poznaniu

Wniosek o zawiązanie do próby ugodowej

Działając w imieniu własnym wnoszę o:

1. zawiązanie QXL Poland Sp. z o.o. do próby ugodowej mającej na celu określenie wysokości a następnie zapłatę zadośćuczynienia (wynagrodzenia) za:

przejęcie w okresie marzec – maj 2008 roku a następnie wykorzystanie w celach gospodarczych wiedzy i doświadczenia będącego własnością firmy PMP Systemy Komputerowe – Piotr Krupa a dotyczącego szczegółowych sposobów działania portalu eBilet.pl będącego wtedy własnością Wnioskodawcy oraz szczegółowej metodyki prowadzenia internetowych systemów sprzedaży biletów na spektakle teatralne oraz imprezy rozrywkowe i sportowe wypracowane osobiście przez Wnioskodawcę na przestrzeni lat 2001 – 2008 i udostępnionych w dobrej wierze Przeciwnikowi w ramach procesu due-dilligence przeprowadzanego przez Przeciwnika w firmie Wnioskodawcy rzekomo w celu podjęcia ewentualnej decyzji o zakupie portalu internetowego eBilet.pl, jednego z największych w owym czasie internetowych systemów sprzedaży biletów w Polsce.

2. wyznaczenie w tym celu posiedzenia.

Uzasadnienie

Na wniosek i z inicjatywy QXL Poland (QXL) strony przystąpiły w kwietniu 2008 roku do procesu "due dilligence" (DD) dotyczącego wszystkich aspektów działania portalu eBilet.pl będącego wówczas wyłączną własnością Wnioskodawcy, to jest PMP Systemy Komputerowe - Piotr Krupa (PMP).

QXL w formie pisemnej (korespondencji elektronicznej) określił i przekazał Wnioskodawcy listę pytań oraz bardzo szeroki zakres interesujących go informacji i spraw potrzebnych mu do przeprowadzenia procesu DD.

PMP udzielił QXL wszystkich tych informacji, większości w formie "pisemnej", na co dowodem jest obfita korespondencja elektroniczna pomiędzy stronami.

Po kilku miesiącach „wysysania” wiedzy na temat specyfiki działalności prowadzonej przez Wnioskodawcę w ramach portalu eBilet.pl QXL zawiesił rozmowy i nie poinformował PMP o swoim stanowisku lub wynikach procesu DD, co stanowi pogwałcenie wszelkich dobrych obyczajów biznesowych, kupieckich i uczciwego obrotu wobec faktu zaangażowania Wnioskodawcy w trwające około 3 miesiące konsultacje, na których prowadzenie i przygotowywanie Wnioskodawca poświęcił około 200-tu godzin swojego cennego czasu odrywając się w istotny sposób w tym czasie od prowadzenia normalnej działalności gospodarczej i w trakcie których przekazał on Wnioskodawcy, w dobrej wierze ogromny zakres informacji - tzw. know-how - dotyczący praktycznych aspektów prowadzenia internetowego portalu biletowego dużej skali (jednego z największych w Polsce), wiedzę zbieraną przez okres około 6-ciu lat i stanowiącą istotną część kapitału Wnioskodawcy.

Wkrótce po tym Przeciwnik rozpoczął na stronach portalu "Allegro.pl" prowadzenie internetowej sprzedaży biletów na rozliczne imprezy artystyczne i rozrywkowe, którą kontynuował przez co najmniej kolejne półtora roku. Według oszacowań sporządzonych przez Wnioskodawcę, Przeciwnik, dzięki szczegółowej wiedzy pozyskanej od Wnioskodawcy mógł podjąć bez ryzyka decyzję o samodzielnej sprzedaży biletów a następnie taką sprzedaż prowadzić samodzielnie, to jest bez korzystania z pomocy profesjonalnego dystrybutora biletów, któremu musiałby wypłacać prowizję z tytułu świadczenia przez niego usług. Bardzo ostrożne szacunki wskazują na to, że dzięki temu posunięciu Przeciwnik zaoszczędził w ten sposób co najmniej 2-3 mln złotych dzięki uniknięciu konieczności zatrudniania profesjonalnych firm zajmujących się dystrybucją biletów. Było to możliwe głównie dzięki wiedzy pozyskanej pół roku wcześniej od Wnioskodawcy.

Powyższa kwota, jest, zdaniem Wnioskodawcy, kwotą "bezpodstawnego wzbogacenia się", które Przeciwnik uzyskał dzięki wiedzy pozyskanej od Wnioskodawcy, która została mu przekazana w innym celu.

Określenie kwoty bezpodstawnego wzbogacenia się stanowi jednocześnie podstawę do określenia kwoty zadośćuczynienia dla Wnioskodawcy, która jest mu należna od Przeciwnika (QXL).

Inną drogą prowadzącą do określenia straty i wysokości odszkodowania dla Wnioskodawcy, jest obniżenie rynkowej wartości jego serwisu wynikające z faktu, iż Przeciwnik uruchomił działalność konkurencyjną do jego działalności, co zostało powszechnie zauważone przez rynek i inwestorów.

Na podstawie niepodważalnych dokumentów Wnioskodawca potrafi wykazać, że cena oferowana za serwis eBilet.pl przez konkretnych i wiarygodnych kontrahentów wynosiła 8 mln zł, a na skutek - między innymi działań Przeciwnika - ostateczna wartość transakcyjna wyniosła około 3 mln zł, co oznacza stratę dla Wnioskodawcy na poziomie około 5 mln zł (!!)

Wreszcie ostatnią i najniższą formą wyceny odszkodowania należnego Wnioskodawcy jest fakt, iż przez okres około 3 miesięcy Wnioskodawca wykonywał na rzecz QXL pracę polegającą na świadczeniu wyczerpujących konsultacji umożliwiających uruchomienie internetowego systemu sprzedaży biletów. Zważywszy, że w owym czasie Wnioskodawca był jednym z dosłownie kilku specjalistów w kraju dysponujących tak specjalistyczną i sprawdzoną w praktyce wiedzą oraz jedynym skłonny na ten temat rozmawiać (8 lat doświadczenia w branży 2001 – 2008, niemalże osobiście stworzonej przez Wnioskodawcę w Polsce - eBilet.pl do dnia dzisiejszego jest największym stworzonym w Polsce systemem tego typu), to jego (Wnioskodawcy) pracę przy tego typu - niezwykle unikalnych - konsultacjach należałoby wyceniać na co najmniej 500 euro / godzinę (wzorem rynkowych stawek kancelarii prawnych czy audytorskich dla "top-specjalistów"), które przemnożone przez 200 godzin pracy przepracowane na rzecz Przeciwnika w okresie kwiecień – maj 2008 daje kwotę co najmniej 400.000,- zł, co jest jednocześnie minimalną kwotą zadośćuczynienia za wykonaną pracę i przekazaną wiedzę, jaką można sobie w tej sprawie wyobrazić.

Przeciwnik, w późniejszej korespondencji prowadzonej między stronami, fałszywie podnosił, że sam dysponował odpowiednim doświadczeniem, ponieważ prowadził wcześniej w swoim portalu sprzedaż biletów lotniczych. Argument ten jest bezwartościowy wobec ogromnych różnic w funkcjonowaniu rynków i systemów sprzedaży biletów lotniczych oraz biletów na imprezy artystyczne i rozrywkowe oraz faktu, iż sprzedaż biletów lotniczych ogranicza się de facto do „wklejenia” na swoich stronach systemów dostarczanych przez operatorów turystycznych (np. Amadeus, Galileo) i serwis prowadzący taką sprzedaż nie musi dysponować żadną wiedzą na ten temat ani uczestniczyć w procesie sprzedaży.

Wnioskodawca podjął szereg prób porozumienia się w tej sprawie z Przeciwnikiem, jednak jedyną odpowiedzią jaką uzyskał były obraźliwe w swej wymowie pisma sugerujące, że przekazywał swoją wiedzę na własne życzenie, mimo że dokumenty i wcześniejsza korespondencja dowodzą zupełnie czegoś innego oraz niezwykle dokładnie określają zakres pożądaną (i otrzymaną) przez Przeciwnika wiedzy, o czym Wnioskodawca przypominał mu przedstawiając pełny wykaz dokumentów i korespondencji.

Wnioskodawca wyzwał przeciwnika do zapłaty, jednak wezwania te nie przyniosły to spodziewanego przezeń rezultatu.

W związku z powyższym wniosek niniejszy stał się konieczny i uzasadniony.

Z poważaniem, Piotr Krupa