

Speță faza preliminară – ASD ÎN PARTENERIAT CU CLIFFORD CHANCE BADEA

Road Runner (RR) este o firmă de curierat rapid care se află în plină ascensiune pe piața românească de profil. De curând a încheiat un acord cu cea mai mare firmă de retail online – EMARKET în baza căruia RR primește exclusivitate în livrarea produselor EMARKET.

Cu toate acestea, EMARKET își impune prin acord și condiția ca RR să implementeze un sistem informatic ultraperformant de tracking a coletelor și de primire a comenzilor în timp real.

Pentru a implementa acest sistem informatic RR negociază cu compania SOFT achiziționarea programului respectiv de tracking și de comenzi.

Contractul a fost încheiat la data de 2.oct.2011 iar conform prevederilor sale, părților le reveneau următoarele obligații:

1. SOFT se obliga să transfere softul informatic către RR. Acest transfer presupunea pe de o parte implementarea sa la nivel central, însă pe lângă aceasta și implementarea la nivel local și instructajul personalului RR pentru folosirea acestui soft. Astfel, această obligație era împărțită în mai multe etape de finalizare:
 - a. Implementarea la nivel central avea să fie făcută până la data de 2 dec 2011;
 - b. Implementarea la nivel de livrare pe regiuni avea să fie făcută în următoarele etape:
 - i. Pentru regiunile Dobrogea și Muntenia până la data de 2 ian 2012;
 - ii. Pentru regiunea Moldova până la data de 2 febr 2012;
 - iii. Pentru regiunea Transilvania până la data de 2 martie 2012;
 - iv. Pentru regiunea Oltenia până la data de 2 aprilie 2012.
 - c. Implementarea prin instructajul de specialitate trebuia făcut până la data de 15 august 2012.
2. RR se obligă să plătească pentru fiecare executare în parte astfel:
 - a. Pentru implementarea la nivel central plata avea să fie făcută după 2 zile de la recepția lucrărilor – cel târziu la data de 5 dec 2011;
 - b. Pentru implementările de la nivel regional în același mod – 2 zile de la recepția lucrărilor;
 - c. Pentru instructajul personalului RR – la 5 zile de la terminarea tuturor cursurilor.
3. Costul total al softului a fost negociat și va fi de 1,2 mil. euro, preț care include toate cele de mai sus. Însă pentru fiecare etapă temporală astfel cum a fost împărțită în implementarea programului RR va plăti o sumă fixă de 200.000 euro, la termenele convenite.
4. SOFT se obligă de asemenea ca pentru fiecare zi de întârziere să plătească 0,1% din fiecare tranșa în mod corespunzător întârzierii în care se află, termenul de plată urmând să fie în mod corespunzător amânat.
5. Pentru nerespectarea termenului general de livrare, SOFT se obligă să plătească o despăgubire de 500.000 euro.

La data de 10 martie 2015 situația era astfel:

1. EMARKET a rezoluționat contractul cu RR din data de 4 oct. 2014 întrucât aceasta încă nu reușise să implementeze programul informatic, câștigând de la aceasta și despăgubiri de 1 mil euro.
2. SOFT reușise să își îndeplinească următoarele obligații: implementase sistemul la nivel central la data de 2 dec. 2012 și reușise să își îndeplinească obligația de instruire a

personalului RR la data de 15 august 2013. Nu reușise să își îndeplinească și obligația de implementare la nivel regional a sistemului informatic.

3. RR dă în judecată SOFT pentru recuperarea tuturor pagubelor pricinuite de acesta, deși nu a achitat nicio tranșă din suma pe care o avea de plătit.

Cerințe:

PENTRU ANUL II – Vă rugăm să analizați ce daune se pot cere de RR în speță de la SOFT, din perspectiva prescripției extinctive a obligației de implementare a sistemului informatic.

CERINȚĂ SUPLIMENTARĂ PENTRU ANUL III – Vă rugăm să analizați în ce măsură se poate susține că acordul între SOFT și RR este un contract de vânzare și care ar fi relevanța (avantaje și dezavantaje) calificării în acest fel față de calificarea contractului ca fiind de antrepriză.