

| Metraż od _____ do _____ | ODS max _____ | Lokalizacja _____ | Czyszn max _____
| KU/WY | _____ | Kontakt: _____ |



WAW* GDA* WRO* KRK* KAT* POZ*

SL 2024 -25

ZLECENIE KONSULTINGOWE W PRZEDMIOCIE POSZUKIWAŃ LOKALU GASTRONOMICZNEGO

zawarte w dniu w pomiędzy:

..... legitymującym się dowodem

osobistym seria nr, zamieszkałym w

przy ul. telefon; ___ - ___ - ___, prowadzącym działalność gospodarczą pod firmą:

..... z siedzibą w _____ pod adresem: _____ - _____, ulica:

e-mail:.....@..... NIP _____, , zwanym w treści umowy „Usługobiorcą”

a:

2. Maciej Rogowski Berio z siedzibą w Warszawie pod adresem: 00-393 Warszawa, ulica Ignacego Potockiego 4 m. 47, NIP 5861977012, REGON 366735494, zwanym w treści umowy „Usługodawcą” następującej treści:

§ 1

Przedmiot umowy

- Usługobiorca na mocy niniejszej umowy/zlecenia poszukuje Partnera Biznesowego, który złożył ofertę odstąpienia obiektu/hotelu/lokalu gastronomicznego, biznesu gastronomicznego, marki lub franczyzy za pośrednictwem firmy Berio.
- Po podpisaniu niniejszego zlecenia – Usługobiorca ma prawo dostępu do wszystkich informacji uzupełniających (w tym poufnych) dotyczących wybranych przez Usługobiorcę ofert z bazy lokalowej Berio Lokale (www.berio.us). Dodatkowe informacje można uzyskać drogą mailową lub bezpośrednio podczas umówionego spotkania z przedstawicielem Berio Consulting.
- Usługobiorca zleca Usługodawcy wykonanie niezbędnych działań konsultingowych opartych na rozpoznaniu lokalnego rynku gastronomicznego i znalezieniu dla niego odpowiedniego Partnera Biznesowego gotowego do negocjacji z Usługobiorcą w celu przejęcia lokalu / biznesu gastronomicznego. Zasady współpracy pomiędzy Usługobiorcą a wskazanym przez Usługodawcę Partnerem Biznesowym ustalone zostaną odrębną umową pomiędzy nimi i oparte na niezależnych negocjacjach bez dalszego udziału Usługodawcy.
- Usługobiorca poszukuje lokalu/obektu gastronomicznego/hotelowego za pośrednictwem Berio Consulting zgodnego z wskazanymi przez niego wytycznymi **w Załączniku NR 1.**

§ 2

Zakres działań Stron

5. Niniejsze zlecenie dotyczy wyłącznie znalezienia Partnera Biznesowego za pośrednictwem Berio Consulting posiadającego prawa do lokalu wg wytycznych uwzględnionych w Załączniku NR 1. Wszelkie dodatkowe usługi oferowane przez Berio C. takie jak: wyceny lokali, szkolenia, pomocy zewnętrznej w zakresie obsługi prawnej lub notarialnej, obsługi podwykonawców i współpracujących specjalistów, wykonanie dokumentów, umów cywilno-prawnych etc określają osobne

cenniki i realizowane są na mocy odrębnych umów. Niniejsze zlecenie nie obejmuje obsługi prawnej. Usługi prawne Berio Consulting dostępne są w odrębnej ofercie (www.berio.com.pl lub www.berio.us)

6. Głównym zakresem działań ze strony Usługodawcy jest udostępnienie kontaktu i skojarzenie z Usługobiorcą odpowiedniego podmiotu gospodarczego – zwanego w niniejszym zleceniu: Partnerem Biznesowym, który spełnia warunki oczekiwanej współpracy między stronami. Zakres współpracy – czyli przejęcie lokalu/obiektu gastronomicznego, dofinansowanie inwestycji, rozszerzenie dotychczasowych działalności czy bezpośrednie wejście w spółkę po skojarzeniu obu stron będzie ustalony osobnymi porozumieniami i umowami po skojarzeniu obu stron ze sobą przez Berio C.

7. Zasady współpracy pomiędzy Usługobiorcą a wskazanym przez Usługodawcę Partnerem Biznesowym, w tym wykaz i wycena urządzeń, wystroju lokalu będącego w dyspozycji Partnera Biznesowego, ustalone zostaną odrębną umową zawartą pomiędzy nimi wynikłą w toku niezależnych Berio Consulting negocjacji między nimi odbywających się bez udziału Usługodawcy.

8. Obie skojarzone przez Berio C. strony podczas swojej współpracy i negocjacji same ustalają najbardziej istotne dla nich elementy współpracy, uzupełniają poza ogólnymi informacjami zawartymi w ofercie Berio Consulting dodatkowe dane dotyczące biznesu, weryfikują wiarygodność udostępnionych dokumentów i same podejmują związane z tym ryzyko.

§3

Zasady komunikacji pomiędzy Usługobiorcą i Usługodawcą

9. Zgłoszenie drogą mailową lub telefoniczną (SMS) finalnego wyboru lokalu przez Usługobiorcę będzie stanowiło akceptację lokalu i oferującego go Partnera Biznesowego wraz z jego warunkami ofertowymi. Finalny wybór lokalu przedstawionego przez Usługodawcę będzie jednoznaczny z zakończeniem dalszych poszukiwań dla Usługobiorcy kolejnych ofert biznesowych.

10. Obowiązki Usługodawcy wynikające z niniejszej umowy kończą się w chwili poinformowania przez Usługobiorcę przedstawiciela Berio Consulting o kontynuowaniu niezależnych negocjacji ze wskazanym przez niego Partnerem Biznesowym. Partnerzy Biznesowi mają prawo zaprosić przedstawiciela Berio C. (Usługodawcę) do finalnych negocjacji między nimi celem ich moderowania, ale nie mają takiego obowiązku. Usługodawca może być obecny podczas spotkań, ale nie bierze udziału w bezpośrednich negocjacjach, nie może być w nich żadną ze stron, nie ma na niego wpływu i może je wyłącznie moderować. Obecność Usługodawcy podczas negocjacji może nastąpić po wyraźnej wyrażonej prośbie o w/w obecność dowolnej ze stron

11. Wybór wskazanej oferty jest jednoznaczny z rozpoczęciem negocjacji dotyczących warunków przejęcia lokalu / obiektu lub innej, dalszej współpracy z jego właścicielem.

12. Kiedy Usługodawca nie został zaproszony i nie bierze bezpośredniego udziału w późniejszych negocjacjach biznesowych pomiędzy Usługobiorcą a wybranym przez Usługodawcę Partnerem Biznesowym - nie może mieć wpływu na ich rezultat i nie ponosi żadnej odpowiedzialności za finalną formę współpracy pomiędzy stronami.

13. Wszelkie późniejsze postanowienia biznesowe zawarte pomiędzy Usługobiorcą a wskazanym mu przez Usługodawcę Partnerem Biznesowym podczas prowadzonych negocjacji - nie będą miały wpływu na zmiany w wysokości prowizji dla Berio C. Prowizja uzależniona jest wyłącznie od publicznej oferty ML (wysokość czynszu Netto) wystawionej przez zbywającego obiekt (restauracje, inny obiekt gastronomiczny, projekt czy inne założenia biznesowe/franczyzy), jej warunków początkowych i opiera się na ustaleniach zlecenia ML (zbywającego obiekt) – prowizja jest transparentna i wynosi ona wysokość jednomiesięcznego czynszu Netto za lokal wskazanego w ofercie głównej + podatek VAT –

lecz nie mniej niż 5000 zł Netto (dolna granica) – wyjaśnienie w paragrafie „Wynagrodzenie dla Usługodawcy”- poniżej

14. Wskazany przez Usługodawcę Partner Biznesowy osobiście udostępni Usługobiorcy wszystkie informacje dotyczące danego biznesu oraz kondycji prawnej lokalu, którym dysponuje dopiero po podpisaniu niniejszego zgłoszenia.

15. Usługobiorca dokona własnej, indywidualnej oceny sytuacji biznesowej Partnera Biznesowego wskazanego przez Usługodawcę i samodzielnie podejmie decyzje dotyczące dalszych działań dotyczących współpracy pomiędzy nimi. Wszelkie działania prawne i kontrolne leżą po stronie Usługobiorcy.

16. Bezpieczeństwo wzajemnej współpracy gwarantuje ubezpieczyciel działań : ERGO HESTIA

§ 4

Wynagrodzenie dla Usługodawcy

17. Usługodawcy za działania związane realizacją niniejszej umowy poprzez znalezienie odpowiedniego Partnera Biznesowego dla Usługobiorcy należne jest wynagrodzenie.

18. Wysokość wynagrodzenia / prowizji dla Usługodawcy w przypadku zawarcia pomiędzy Usługobiorcą a Partnerem Biznesowym wskazanym w ramach realizacji niniejszej umowy współpracy - ustala zbywający lokal i wystawiający ofertę lokalowa na podstawie obowiązującego Cennika Berio Consulting – obrót lokalowy (cennik dostępny dla Zbywającego)

19. Założone wynagrodzenie należne Usługodawcy w przypadku zawarcia pomiędzy Usługobiorcą a Partnerem Biznesowym wskazanym w ramach realizacji niniejszej umowy wskazuje zawsze wysokość jednomiesięcznego czynszu NETTO za lokal wskazanego w ofercie publicznej + podatek VAT. Niemniej jednak niż 5000 zł Netto o ile czynsz stanowi niższą wartość.

Jeżeli czynsz NETTO za niewielki wolnostojący lub mobilny lokal/obiekt lub jego czynsz miesięczny Netto nie przekracza kwoty 5000 zł Netto – kwota 5000 zł Netto jest najniższą wysokością prowizji dla Berio Consulting (dotyczy małych obiektów gastronomicznych, kiosków gastronomicznych, wynajmu food truck etc gdzie najem miesięczny jest niższy od 5000 zł Netto) – wtedy wynagrodzenie wynosi nie mniej niż 5000 zł Netto + VAT

20. Dokumentem niezbędnym do wypłaty należnego Usługodawcy wynagrodzenia tytułem zrealizowanej usługi konsultingowej będzie wystawiona przez Usługodawcę faktura PRO-FORMA z terminem płatności w niej określonym. Po zaksięgowaniu wpłaty na koncie Usługodawcy, niezwłocznie wystawi on fakturę VAT z datą zaksięgowanego przelewu środków na koncie Usługodawcy. Bezpieczny przepływ środków finansowych monitoruje firma: „Atradius” z siedzibą w Warszawie przy Ulicy Prostej 70.

21. Wynagrodzenie wypłacane jest wyłącznie w jednej, całościowej transzy i nie jest dzielone na raty lub inne formy odroczonej płatności. Usługobiorca uwzględni wysokość prowizji w odstępnym za lokal i po jego zaksięgowaniu na swoim koncie natychmiast przelewa prowizję na konto Usługodawcy.

22. Strony ustalają, że wynagrodzenie należne Usługodawcy wpłacone zostanie na rachunek bankowy Usługodawcy o numerze: Pekao SA 14 1240 6159 1111 0010 9662 8222

23. Podstawą do wystawienia faktury PRO-FORMA przez Usługodawcę będzie podpisanie umowy wstępnej pomiędzy Usługobiorcą a wskazanym przez Usługodawcę Partnerem Biznesowym lub inne, równoważne potwierdzenie zrealizowania niniejszej umowy jak podpisanie innego porozumienia/umowy pomiędzy stronami skojarzonymi biznesowo przez Berio C. lub fakt dokonania przelewu środków pieniężnych na konto jednego z Partnerów Biznesowych wskazanych przez Usługodawcę co jest jednoznaczne z zawarciem współpracy pomiędzy nimi. Brak powiadomienia nie zwalnia Usługobiorcy z obowiązku zapłaty wynagrodzenia. Wynagrodzenie / prowizja nie może zostać wypłacona później niż w ciągu 30 dni od porozumienia pomiędzy stronami.

24. W przypadku braku realizacji współpracy pomiędzy Usługobiorcą a wskazanym przez Usługodawcę Partnerem Biznesowym z powodu sił wyższych w trakcie 2 miesięcy od chwili podpisania przez Usługobiorcę umowy wstępnej/porozumienia etc, Usługodawca przeprowadzi całą procedurę poszukiwania nowego Partnera Biznesowego dla Usługobiorcy bez dodatkowego wynagrodzenia. Prowizja dla Usługodawcy za pierwsze skojarzenie stron jest bezwrotna.

25. W przypadku gdy dojdzie do zawarcia umowy o współpracy /umowy najmu pomiędzy wskazanym przez Usługodawcę Partnerem Biznesowym a członkiem rodziny, znajomym lub pracownikiem Usługobiorcy,

Usługodawca zachowuje prawo do wynagrodzenia należnego mu od Usługobiorcy zgodnie z zawartą umową.

§ 5

Zobowiązania i oświadczenia Usługobiorcy

26. Usługobiorca zobowiązuje się do szczegółowego zapoznania się z daną ofertą, poznania pozostałych jej warunków przedstawionych bezpośrednio przez wskazanego mu Partnera Biznesowego na specjalnie umówionym w tym celu spotkaniu.

27. Usługobiorca zobowiązuje się do przestrzegania zasad etyki biznesowej i powzięcia wszelkich starań aby powierzone mu informacje poufne, dane firm, dane kontaktowe, plany biznesowe wskazanego przez Berio C. Partnera Biznesowego nie dostały się w posiadanie osób trzecich, innych firm konsultingowych, pośredników, zatrudnionego w miejscu personelu i innych podmiotów związanych z funkcjonowaniem wskazanego Partnera Biznesowego i grupy Berio Consulting.

28. Usługobiorca oświadcza, że przy wyborze danej oferty zapozna się z kosztami w niej zawartymi oraz będzie przygotowany zarówno na ich pokrycie jak i uregulowanie prowizji dla Berio Consulting w określonych zleceniem terminach.

29. Usługobiorca oświadcza, że jest przygotowany biznesowo do realizacji wybranej przez niego oferty.

§ 6

Zakończenie trwania umowy

30. Wygaśnięcie niniejszej umowy / zlecenia zachodzi w momencie:
31. Zapłaty wymagalnej należności poprzez uznanie rachunku Usługodawcy.
32. Zgłoszenia przez Usługobiorcę faktu wynajęcia lokalu poprzez innego operatora znalezionej na mocy własnych kontaktów biznesowych, indywidualnie przez Usługobiorcę – o ile nie byli oni wcześniej skojarzeni przez niego. Usługobiorca ma obowiązek o tym fakcie poinformować Usługodawcę nie później jak 3 dni po usunięciu oferty.
33. Odstąpienie od oferty przez Usługobiorcę z innych przyczyn i zaniechanie jej.
34. Po upływie 6 miesięcy od podpisania niniejszego zlecenia lub po wskazanej dacie o ile Usługobiorca nie będzie uaktualniał oferty i nie będą już uruchomione negocjacje wstępne pomiędzy wskazanymi przez Usługodawcę stronami.
35. Każda ze stron ma prawo pisemnego wypowiedzenia niniejszej umowy z zachowaniem 7 dniowego okresu wypowiedzenia pod rygorem nieważności.
36. Za zgodą obu stron niniejsza umowa może być rozwiązana w każdym czasie.
37. Wypowiedzenie umowy przez Usługobiorcę po skojarzeniu jego osoby z Partnerem Biznesowym wskazanym w ramach niniejszej umowy, nie zwalnia go z obowiązku informacyjnego wobec Usługodawcy ani nie zwalnia go z obowiązku zapłaty wynagrodzenia Usługodawcy, jeśli w ciągu roku dojdzie pomiędzy nim a Partnerem Biznesowym do podpisania umowy, o której mowa w niniejszej umowie.

§ 7

Postanowienia końcowe

38. Wszelkie zmiany i uzupełnienia niniejszej umowy wymagają formy pisemnej, w formie aneksu pod rygorem nieważności.
 39. W sprawach nie uregulowanych niniejszą umową mają zastosowanie przepisy kodeksu cywilnego.
 40. Umowę sporządzono w dwóch jednobrzmiących egzemplarzach, po jednym dla każdej ze stron wraz z dodatkowym Załącznikiem NR 1 oraz załącznikami **A1/A2/A3** dla strony zbywającej lokal / obiekt. (nie dotyczy zlecenia SL)
- Usługobiorca w dowolnej chwili, osobiście zapoznaje się i weryfikuje wg własnych potrzeb wszystkie uaktualnione oferty Usługodawcy na stronie internetowej berio.us Usługodawca udziela mu dodatkowych informacji wg ustaleń ze zlecenia.

Usługobiorca oświadcza, że po otrzymaniu od Usługodawcy danych poufnych, danych obiektu, informacji o kosztach i finansach etc będzie nawiązywał kontakt w sprawie jedynie z osobami do tego wskazanymi przez Usługodawcę.

Niedopuszczalne jest samodzielne działanie na terenie lokalu wskazanego przez Usługodawcę bez wcześniejszej zgody jego Właściciela i jego wiedzy oraz udostępnianie informacji dotyczących oferty osobom trzecim (np. personelowi zatrudnionemu w miejscu stanowiącym ofertę lub zewnętrznym agencjom pośredniczym etc) Wszelkimi konsekwencjami takiego działania zostanie obciążony bezpośrednio Usługobiorca.

Oświadczam, że w/w zgłoszenie opiera się na moim precyzyjnie przygotowanym biznes planie i planach finansowych w nim uwzględnionych. **Posiadam środki finansowe** lub gwarancje finansowe na pokrycie wszystkich deklarowanych w niniejszym zleceniu kosztów łącznie z przewidzianą w cenniku zał. **A1/A2/ A3** prowizją dla Berio Consulting oraz jestem przygotowany na opłacenie odstępnego za lokal (jeżeli takie będzie miało miejsce) wskazanemu Partnerowi Biznesowemu.

Załącznik nr 1 / *proszę wszystkie właściwe odpowiedzi* oznaczyć odręcznie „okręgiem” /

1. Usługobiorca oświadcza, że:
 - jest zainteresowany poznaniem Partnera Biznesowego posiadającego obiekt spełniający wymogi lokalu gastronomicznego lub nadający się do przekwalifikowania go na lokal gastronomiczny w Warszawie w następujących dzielnicach Warszawy:
 - **ŚRDM* MOK* POW* WOL* OCH* ŻOL* BIE* PRG* URSU* WŁO* URSY* KAB* SAD* WIL* INNE***..... •
 - Lub innej lokalizacji na terenie Polski – w regionie:

• składającego się z maksymalnie
poziomu / poziomów o łącznej powierzchni minimalnej.....m2- maksymalnej:.....m2 gdzie:

SYMBOL – X – oznacza brak wymogu dot. danej pozycji:

- | | |
|--|---------------------|
| • lokal posiada ogródek sezonowy – | TAK* NIE* X* |
| • lokal jest w pełni przystosowany do działalności gastronomicznej: | TAK* NIE* X* |
| • lokal jest w stanie Developerskim | TAK* NIE* X* |
| • lokal posiada sprawną wentylację gastronomiczną: | TAK* NIE* X* |
| • lokal posiada sprawną klimatyzację pomieszczeń dla gości: | TAK* NIE* X* |
| • lokal posiada instalację gazową | TAK* NIE* X |
| • lokal ma indywidualne zaplecza chłodnicze | TAK* NIE* X* |
| • lokal posiada linię produkcji cateringowej | TAK* NIE* X* |
| • lokal posiada przydział mocy minimalny kW: | _____kW |
| • w lokalu znajduje się minimalna ilość sal konsumpcyjnych: | 1/2/3/ |
| • lokal posiada odbiory Sanepidu pod działalność gastronomiczną: | TAK* NIE* X* |
| • lokal posiada dokumentację techniczną / rzuty / rozkład | TAK* NIE* X* |
| • lokal musi wg zgód funkcjonować minimum w określonych godzinach tj w godzinach od..... do maksimumlub *24h/dobę | TAK* NIE* X* |
| • lokal jest w chwili obecnej aktywnie działającym lokalem gastro. | TAK* NIE* X* |
| • lokal w okresie działania posiadał koncesję na sprzedaż alkoholu | TAK* NIE* X* |
| • w zakresie koncesyjnym: A* B* C* | |
| • w przypadku braku dotychczasowych koncesji lokal musi mieć zgodę właściciela i spełnione warunki sąsiedzkie na jej uzyskanie | TAK* NIE* X* |

• Oferta nie interesuje mnie jeżeli właścicielem lokalu jest: ZDM OSOBA..PRYWATNA WSPÓLNOTA SPÓŁDZIELNIA MIESZK ZARZĄD GALERII HANDL. INNE.....

• lokal musi być w kondycji technicznej gotowej do kontynuacji serwisu: **TAK* NIE* X***

• lokal musi posiadać promesę najmu nie krótszą niż: 3 lata/ 5 lat/ 10 lat/ więcej -

• nie interesuje mnie oferta najmu lokalu, którego bieżący cykl najmu kończy się w ciągu najbliższych: 3/ 6/ 12/ 18/ 24/ 30 miesięcy

1. Interesuje mnie następująca forma przejęcia lokalu: [___]

A/ bezpośrednia cesja umowy najmu przez właściciela obiektu

B/ zakup celowej Spółki z o.o. posiadającej prawa do lokalu wraz z jej umowami, koncesjami i ustaleniami

C/ zakup lokalu na własność

2. Dopuszczam aktualny status prawny lokalu*: [___] – zgodny z przeznaczeniem lub przekształceniem:

• A lokal gastronomiczny

• B lokal handlowy/ usługowy lub inny bez przekształcenia na gastronomię

• C lokal developerski z przekształceniem

• D lokal developerski bez przekształcenia

• C lokal magazynowy • D hala produkcyjna (nie gastronomia) do przekształcenia

• E hala / lokal gastronomiczny – produkcyjny (zgody Sanepid etc)

• F inny lokal – bez związku dotychczasowego z gastronomią

*Warunki i procedury przekształcenia – jeżeli przeznaczenie lokalu jest inne niż gastronomiczne - będą zawarte w osobnej umowie pomiędzy skojarzonymi stronami i będą niezależne od Berio Consulting.

3. Biorę pod uwagę dodatkowy koszt/ forma przejęcia lokalu: [___]

• A odstępné za lokal – informacja § 2 pkt1.

• B kaucja w postaci kilkumiesięcznego czynszu [_____]

• C zadatek / bezzwrotny/ za przejęcie sprzętu

• D bez odstępnego – warunki w umowie najmu z właścicielem

5. Akceptuję koszty utrzymania miesięcznego lokalu netto wg bieżącego biznes planu wynoszą:

- - czynsz miesięczny za lokal maksymalny wg biznes planu : _____ złotych Netto
- - wysokość odstępnego za lokal wg biznes planu - max: _____ złotych Netto
- – cena maksymalna lokalu w przypadku zakupu: _____ złotych Netto
- Jestem świadomy, że przy przejmowaniu lokalu może zaistnieć wpłata zwrotnej kaucji za lokal – ustanowiona wg odrębnej umowy /oferty na którą jestem przygotowany. Jestem otwarty również na inne formy współpracy ze znalezionym Partnerem Biznesowym **TAK* NIE***

RODO

Informacja o przetwarzaniu danych osobowych W związku z tym, że od 25 maja 2018 r. przy przetwarzaniu danych osobowych należy stosować przepisy Rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2016/679 z dnia 27 kwietnia 2016 r. w sprawie osób fizycznych w związku z przetwarzaniem danych osobowych i ich swobodnym przepływem informuję, że Administratorem Pani/Pana danych osobowych jest firma Maciej Rogowski Berio, z siedzibą w Warszawie przy Ulicy Ignacego Potockiego 4/47 00-393 Dane osobowe będą przetwarzane w celach związanych z działalnością gospodarczą i współpracą biznesową. Przysługuje Pani/Panu prawo dostępu do treści danych oraz ich sprostowania, usunięcia lub ograniczenia przetwarzania, a także prawo sprzeciwu, zażądania zaprzestania przetwarzania i przenoszenia danych, jak również prawo do cofnięcia zgody w dowolnym momencie oraz prawo do wniesienia skargi do organu nadzorczego Prezesa Urzędu Ochrony Danych Osobowych. Podanie danych jest dobrowolne, lecz niezbędne do zawarcia lub wykonywania umowy z Maciej Rogowski Berio (Berio Consulting), zawartej w dniu jw.

W przypadku niepodania danych nie będzie możliwe wykonanie umowy. Dane udostępnione przez Panią/Pana nie będą podlegały udostępnieniu podmiotom trzecim nie związanym z Maciej Rogowski Berio. Odbiorcami danych będą tylko zleceniobiorcy Maciej Rogowski Berio instytucje upoważnione z mocy prawa, dla których dostęp jest niezbędny do wykonania umowy. Dane będą przechowywane przez Maciej Rogowski Berio podczas realizacji ww. umowy oraz przez okres 3 (trzech) lat po jej zakończeniu lub przedterminowym rozwiązaniu.

NUMER ZLECENIA KONSULTINGOWEGO | ____ SL B _____ |

/wypełnia Berio Consulting/

Oświadczam, że zapoznałem się z niniejszym zleceniem SL, wszystkie warunki zlecenia są dla mnie jasne i akceptuję je.
Podpisy:

.....

Zleceniodawca – czytelny podpis

www.berio.us www.beio.com.pl

.....

W imieniu Berio Consulting



WAŻNA INFORMACJA:

TEJ STRONY PROSZĘ NIE DRUKOWAĆ !

Instrukcja wypełnienia dokumentu do wysyłki:

1. Prosimy o wydrukowanie dokumentu z załącznika (mail od Berio Consulting)
2. Prosimy o wypełnienie dokumentu długopisem w kolorze **NIEBIESKIM**
3. Prosimy o wypełnienie **wszystkich rubryk** dokumentu oraz jego **CZYTELNE** podpisanie
4. Prosimy o zeskanowanie wypełnionego dokumentu dowolnym nośnikiem, aplikacją telefoniczną lub skanerem **do *jednego, spójnego pliku** – identycznie jak dokument przesłany przez Berio Consulting. Zeskanowane, pojedyncze strony dołączone do maila nie są wiążącym dokumentem
5. Zeskanowany jeden spójny plik prosimy odesłać do nas na adres biuro@berio.us

*

Jeden spójny plik uzyskuje się przez skanowanie kolejnych stron dokumentu za pośrednictwem standardowej opcji skanera lub aplikacji o nazwie „dodaj stronę”