

IX GC 783/13

## WYROK W IMIENIU RZECZYPOSPOLITEJ POLSKIEJ

Dnia 7 lutego 2014r.

Sąd Okręgowy w Krakowie Wydział IX Sąd Gospodarczy,

w składzie:

Przewodniczący: SSO Paweł Czepiel

Protokolant: Małgorzata Sasor

po rozpoznaniu w dniu 29 stycznia 2014r. na rozprawie w Krakowie

sprawy z powództwa: M. S. (1)

przeciwko: (...) spółce z ograniczoną odpowiedzialnością w O.

o zapłatę

I. zasądza od strony pozwanej **(...) spółki z ograniczoną odpowiedzialnością w O.** na rzecz powoda **M. S. (1)** kwotę **253 830 zł 11 gr** (dwieście pięćdziesiąt trzy tysiące osiemset trzydzieści złotych jedenaście groszy) wraz z ustawowymi odsetkami od 17 listopada 2010 r. do dnia zapłaty;

II. w pozostałym zakresie powództwo oddala;

III. zasądza od strony pozwanej na rzecz powoda kwotę **45 094 zł 74 gr** (czterdzieści pięć tysięcy dziewięćdziesiąt cztery złote siedemdziesiąt cztery grosze) tytułem zwrotu kosztów procesu;

## UZASADNIENIE

wyroku z dnia 7 lutego 2014r.

Powód **M. S. (1)** domagała się od strony pozwanej **(...) spółki z ograniczoną odpowiedzialnością w O.** zapłaty kwoty **263 898,35 zł** wraz z odsetkami i kosztami procesu.

Strona powodowa wyjaśniła, iż w lipcu 2000r. rozpoczęła świadczenie na rzecz osoby trzeciej – C. A. usługi przedstawicielstwa handlowego, które zostały przekształcone w 2004r. w odpowiednik umowy agencyjnej, na mocy której odpowiadała za wszystkie kontakty handlowe i biznesowe z hurtowniami, wykonawcami, architektami, konserwatorami zabytków, inwestorami w wyznaczonym jej regionie W.. W 2009r. doszło do utworzenia pozwanej spółki, która w dniu 1 stycznia 2009r. zawarła z powódką umowę o współpracy, która w istocie była umową agencji. Przedmiotem umowy była akwizycja przez powódkę towarów oferowanych przez pozwaną, w szczególności powódka występowała jako przedstawiciel pozwanej wobec klientów i do zawierania w imieniu pozwanej umów z klientami. Powódka prowadziła też szeroko pojęte działania marketingowe i promocyjne dostarczając pozwanej bazę danych klientów, weryfikowała reklamacje i prowadziła doradztwo fachowe odnośnie modeli d., typów, kolorystyki, rodzajów d..

W maju 2009r. powódka powiadomiła pozwaną, iż jest w ciąży przygotowując pozwaną i klientów na krótkotrwałą niedyspozycję związaną z porodem. Powódka zaproponowała zastępstwo na ten czas, zapewniając, że będzie cały czas do dyspozycji telefonicznej i mailowej, ale pozwana nie zaakceptowała tej propozycji. Wprost przeciwnie – od momentu powiadomienia o ciąży pozwana podejmowała działania utrudniające czy wręcz uniemożliwiające powódce

prowadzenie działalności i zmuszające ją do wypowiedzenia umowy agencji. Pozwana poinformowała powódkę, że z chwilą, gdy zaprzestanie wykonywania usług, umowa zostanie zakończona. Powódka próbowała bezskutecznie dojść do porozumienia z pozwaną, która od pewnego momentu zaprzestała jakiegokolwiek kontaktu.

Pozwana wypowiedziała powódce umowę o współpracy w zakresie jej dawnego obszaru obejmującego cały region W. i zmniejszyła przyznany jej obszar o 80%. Co więcej, obszar ten był niedochodowym – położony był w odległości około 100 km od P. i pozbawiony był dużych hurtowni. W rezultacie powódka zmuszona była do zaprzestania kontaktów z jej dotychczasowymi klientami, a dodatkowo musiała pokonywać wielokilometrowe trasy będąc w zaawansowanej ciąży. Na marginesie dodać należy, że po ostatecznym zakończeniu współpracy z powódką podzielone w proporcji 80 i 20% obszary ponownie zostały połączone w jeden region, co potwierdza, że celem działania pozwanej było jedynie pogorszenie sytuacji powódki.

Pozwana jeszcze przed wypowiedzeniem powódce umowy i ograniczeniem obszaru, na którym świadczyła usługi zatrudniła pracownika, który przejął obowiązki powódki na większości jej dotychczasowego obszaru.

Powódka będąc w zaawansowanej ciąży i nie będąc w stanie wykonywać obowiązków wynikających z umowy na zasadach podyktowanych przez pozwaną została ostatecznie zmuszona do złożenia w dniu 16 września 2009r. oświadczenia o wypowiedzeniu umowy.

W procesie powódka domaga się zapłaty świadczenia wyrównawczego, które liczy w ten sposób, iż wskazuje łączne wynagrodzenie otrzymane w okresie obowiązywania umowy (styczeń 2009 – wrzesień 2010) – 204 167,13 zł i otrzymaną w tym czasie prowizję – 257 654,99 zł co łącznie daje kwotę 461 822,12 zł przez okres 21 miesięcy i kwotę 21 991,53 zł na miesiąc. W rezultacie tego wyliczenia roczne wynagrodzenie wynosi 263 898,35 zł.

Powódka w czasie wieloletniej współpracy z C. A. stworzyła sieć klientów ww. spółki, z której korzysta obecnie pozwana. Powódka przyczyniła się do wzrostu obrotów pozwanej – w 2009r. powódka osiągnęła najlepszy wynik spośród wszystkich agentów pozwanej, a wygenerowany w 2010r. przez powódkę obrót w stosunku do 2009r. wzrósł o 41%. Pozwana nadal utrzymuje kontakty handlowe z klientami pozyskanymi dla niej przez powódkę i czerpie z tych kontaktów korzyści. Za przyznaniem powódce świadczenia wyrównawczego świadczą też zasady słuszności. W sprawie nie występują także okoliczności negatywne wykluczające przyznanie świadczenia wyrównawczego.

W odpowiedzi na pozew strona pozwana **(...) spółki z ograniczoną odpowiedzialnością w O.** wniosła o oddalenie powództwa i zasądzenie kosztów procesu.

Pozwana potwierdziła fakt współpracy z powódką od 2009r., jej zakończenie i wzajemne rozliczenie się stron w zakresie powierzonych powódce materiałów i urządzeń. Zawarta umowa była całkowicie nową umową normującą zasady współpracy pomiędzy dotychczas nie współpracującymi ze sobą podmiotami. Kwestia współpracy powódki z C. A. nie ma żadnego waloru prawnego dla sporu. Spółki (...) i z o.o. to odrębne podmioty, pomiędzy nimi nie było żadnego następstwa prawnego. (...) spółka z o.o. zaczęła działalność w 2009r. jako całkowicie nowy i odrębny od C. A. podmiot. Dlatego nieuprawniony jest pogląd, że umowa z 2009r. jest kontynuacją umowy z C. A.. Stanowisko, że spółki (...) i z o.o. to odrębne podmioty i że wykluczone jest następstwo prawne pomiędzy nimi znajduje potwierdzenie w sprzedaży pozwanej przez C. A. bazy danych klientów i znaków towarowych. Stąd nieuprawnione jest stanowisko powódki jakoby przez 10 lat tworzyła sieć sprzedaży na rzecz pozwanej. Działalność powódki na rzecz C. A. nie ma żadnego znaczenia w sprawie.

Pozwana zaprzeczyła jakoby umowa, którą zawarła z powódką była umową agencji oraz jakoby szykanowała powódkę w związku z jej ciążą, a wprost przeciwnie – informacja o ciąży spotkała się z radosnym przyjęciem pozwanej.

Powódka pomija, że w maju 2010r. poinformowała pozwaną, że zamierza zakończyć współpracę z dniem 15 sierpnia 2010r. i dopiero w lipcu 2010r. poinformowała pozwaną o zmianie planów i zamiarze dalszej współpracy z pozwaną proponując dwie kandydatury zastępców na jej miejsce na końcowy okres ciąży i czas po porodzie. Pozwaną zdziwiła ta

zmiana stanowiska, ale zaakceptowała ją. Jednocześnie nie wyraziła zgody na proponowanych zastępców z przyczyn, które były powódce znane w momencie zgłaszania kandydatur.

Celem reorganizacji sposobu sprzedaży i podziału regionu powódki nie była wola utrudnienia prowadzonej przez nią działalności, a jedynie potrzeby polityki sprzedaży pozwanej, a prawo do takiej reorganizacji wynikało z treści umowy. Obszar powódki po reorganizacji był obszarem na którym dotychczas prowadziła sprzedaż, nie był to więc obszar nieznanym jej. Podział dotychczasowego obszaru nastąpił w proporcjach 40/60, a nie 20/80.

Niezasadne są zarzuty powódki odnośnie zatrudnienia przez pozwaną osobę zastępującą powódkę na części jej dotychczasowego terenu. Ww.osoba rozpoczęła działalność dopiero po podziale dotychczasowego obszaru.

Pozwana przeczy, że pomijała powódkę przy organizowaniu imprez marketingowych.

Powódka nie wykazała, iż przysługuje jej świadczenie wyrównawcze.

Twierdzenia powódki o wzroście obrotów nie zostały udowodnione. O wzroście obrotów można zresztą mówić w kontekście co najwyżej 2010r., gdyż pozwana rozpoczęła działalność w 2009r. Dodać też należy, że wzrost obrotów spowodowany jest różnymi czynnikami takimi jak polityka sprzedaży firmy, rodzaj i jakość oferowanych produktów, ugruntowanie marki na rynku, cena, rabaty, programy lojalnościowe, marketing, reklama. Pozwana sprzedaje produkty C. od około 1997r. Wysoka jakość oferowanych produktów, marka, działania marketingowe i reklamowe, ceny, rabaty, znikoma konkurencja czynią towary pozwanej bardzo atrakcyjnymi na rynku – sprzedają się jak ciepłe bułeczki. Okoliczności te wskazują, że działalność współpracowników takich jak powódka nie ma decydującego znaczenia dla wyników finansowych pozwanej. Powódka nie wykazała także czerpania korzyści z jej efektów pracy.

Powódka wypowiedziała umowę co wyłącza wypłatę świadczenia wyrównawczego.

Powódka żąda wypłaty świadczenia wyrównawczego w maksymalnej wysokości.

W dalszym toku sprawy strony podtrzymały swoje stanowiska.

Tut.Sąd wydał wyrok, w którym uwzględnił powództwo w całości.

Pozwana wniosła apelację od wyroku.

Sąd Apelacyjny w Krakowie uchylił zaskarżony wyrok i przekazał sprawę do ponownego rozpoznania. W uzasadnieniu wyroku Sąd Apelacyjny podkreślił konieczność kumulatywnego spełnienia wszystkich przesłanek wymienionych w art.764<sup>3</sup> § 1 k.c. oraz wykluczenia występowania negatywnych przesłanek z art.764<sup>3</sup> k.c.Po ustaleniu, że roszczenie agentowi przysługuje, jego wysokość powinna być ustalona zgodnie z art. 764<sup>3</sup> § 2 kc, biorąc pod uwagę, że wskazana wysokość świadczenia jest sumą maksymalną, a nie sztywną.

Przyczyną uchylenia wyroku był brak analizy wszystkich przesłanek niezbędnych do oceny roszczenia. Natomiast co do tych ustaleń faktycznych, które zostały poczynione przez Sąd I instancji to Sąd Apelacyjny co do zasady uznał je za prawidłowe, ale niewystarczające dla rozstrzygnięcia sprawy. I tak Sąd Apelacyjny podzielił ustalenia faktyczne Sądu I instancji co do okoliczności zawarcia umowy i świadczeń, jakie w jej ramach wykonywała powódka oraz dokonana przez Sąd I instancji interpretację charakteru umowy jako umowy agencyjnej.

Sąd Apelacyjny odniósł się do okoliczności rozwiązania umowy i podzielił stanowisko Sądu I instancji, że przyczyną rozwiązania umowy przez powódkę było konsekwentne dążenie pozwanej do zakończenia współpracy na dotychczasowych zasadach z dotychczasowymi agentami. Pozwana nie była zainteresowana zorganizowaniem zastępstwa na czas późnej ciąży powódki, okresu połogu i następującego bezpośrednio po nim. Pozwana nie musiała akceptować wskazanych przez powódkę zastępców, ale jednocześnie nie przedstawiła własnych kandydatów na zastępców. W związku z tym bezzasadny jest zarzut pozwanej, że to powódka doprowadziła do sytuacji, w której nie mogła z powodu ciąży wykonywać umowy. Zamiast wskazania zastępcy przez pozwaną, podczas trwających

już negocjacji i oczekiwania przez powódkę na spotkanie, wypowiedziano jej umowę co do znacznej części jej obszaru, pozostawiając tereny peryferyjne, pozostałą część przekazując pracownikowi pozwanej. Zatrudnienie na pozostałej części obszaru pracownika zamiast zastępcy powódki wskazuje na zamiar pozwanej do przekształcenia dystrybucji towarów z modelu opartego na agentach na model oparty na pracownikach. Wskazują na to także przekształcenia, jakie dokonane zostały w pozostałych regionach. W takiej sytuacji umowa powódki z pozwaną musiała ulec rozwiązaniu, a co najmniej przekształceniu w inny stosunek prawny i pozwana do tego dążyła. Nie było również tak, że zmiany organizacyjne zostały wymuszone przez brak wskazania przez powódkę zastępców, gdyż pozwana sama przyznała, że proces rekrutacyjny J. G. (1) odbył się już w maju 2010 r.

Sąd Apelacyjny ocenił zachowanie pozwanej zatrudniającej nowego pracownika na jej miejsce w trakcie trwania negocjacji z powódką co do jej dalszej współpracy ze spółką jako naruszające zasadę lojalności wynikającą z art. 760 k.c. Pozwana zwlekając ze spotkaniem mającym wyjaśnić dalszą sytuację powódki i nie informując jej o tym doprowadziła do zawarcia innej umowy, zastępującej dotychczasową umowę na większości obszaru. Powódkę pominięto przy organizacji imprezy marketingowej, którą również powierzono pracownikowi, a powódki nie poinformowano nawet o fakcie, iż taka impreza się odbywa. Takie zachowanie pozwanej było tym bardziej nielojalne, że powódka ze swoich świadczeń wywiązywała się prawidłowo. Nawet po wypowiedzeniu jej większości obszaru, pomimo zaawansowanej ciąży lojalnie wykonywała wszystkie czynności, także na nowym obszarze, mimo iż wiązało się to z uciążliwymi wyjazdami. Wszystkie te okoliczności, w połączeniu z zaawansowaną ciążą powódki, przemawiają za tym, że umowa została rozwiązana z przyczyn, za które odpowiedzialność ponosi pozwana.

Według Sądu Apelacyjnego brak jest w uzasadnieniu wyroku Sądu I instancji oceny przesłanki pozyskania przez agenta w czasie trwania umowy agencyjnej nowych klientów dla dającego zlecenie, jak również wyjaśnienia czy i dlaczego Sąd I instancji uznał, że powódka doprowadziła do uzyskania przez stronę pozwaną znacznych korzyści. Sąd I instancji nie uzasadnił, dlaczego za przyznaniem świadczenia wyrównawczego mają przemawiać względy słuszności. Dopiero po ustaleniu występowania ww. przesłanek Sąd I instancji ustali wysokość świadczenia wyrównawczego.

#### **Sąd ustalił następujący stan faktyczny:**

Powódka od 2000r. współpracowała z podmiotami sprzedającymi w Polsce d. c. C., przy czym do końca 2008r. była to współpraca z C. A., a od 2009r. była to współpraca z pozwaną. Powódka zajmowała się procesem sprzedaży na terenie W.. Współpraca stron procesu przybrała postać umowy agencyjnej, która została wypowiedziana przez powódkę we wrześniu 2009r. z przyczyn leżących po stronie pozwanej, która w końcowym okresie współpracy pomiędzy stronami zachowywała się wobec powódki w sposób nielojalny wykorzystując w tym celu ciążę powódki.

W trakcie współpracy powódka wykonywała powierzone jej zadania w sposób fachowy, profesjonalny, energiczny, zaangażowany i nakierowany na umożliwienie pozwanej osiągnięcia maksymalnego zysku. Już w pierwszym roku współpracy osiągnęła bardzo dobre wyniki sprzedaży – zarówno w porównaniu z innymi agentami, jak i z punktu widzenia oceny wyników jej pracy przez pozwaną. Na dzień 1 stycznia 2009r. pozwana nie miała zawartych żadnych umów i porozumień z odbiorcami sprzedawanych przez siebie produktów. Pozwana dysponowała jedynie bazą danych klientów przekazanych jej przez dotychczasowego dystrybutora – C. A., ale z uwagi na fakt, że nie była następcą prawnym ww. spółki to nie mogła powoływać się na jakiegokolwiek porozumienia odbiorców z C. A.. Pozwana stworzenie sieci odbiorców w W. powierzyła powódce, która wywiązała się z powierzonego jej zadania. Już w pierwszym roku działalności pozwanej obroty w regionie W. osiągnęły wysoki i zadawalający pozwaną poziom. Osobą, która sprawiła, że na koniec 2009r. poziom sprzedaży nowej spółki był tak wysoki była powódka. W I połowie 2010r. powódka kontynuowała działania mające na celu rozwój działalności pozwanej i osiągnęła wzrost obrotu na poziomie 41% w stosunku do roku poprzedniego. W 2009 i 2010r. pozyskała dziesięciu nowych klientów, których indywidualne obroty są zróżnicowane, ale w sumie ich pozyskanie oznaczał wzrost obrotu pozwanej na poziomie 3,7 mln zł w 2009 i 2010r. Łączny obrót wszystkich obsługiwanych przez powódkę klientów w okresie 1 styczeń 2009 – 30 lipiec 2010r. wyniósł 25 mln zł. Pozwana wciąż korzysta z efektów pracy powódki, utrzymując bądź nawet zwiększając obrót z nowymi i dotychczasowymi klientami. W okresie sierpień 2010 – grudzień 2011r. obrót z ww. klientami wyniósł 20 mln zł. Pozwana dzięki powódce osiąga z tej współpracy znaczne korzyści, przez co należy rozumieć nie tylko wysoki obrót,

ale także efekty bezpośrednio niemierzalne majątkowo, które jednak w ostatecznym rozrachunku wpływają na wynik finansowy pozwanej. Pozyskani przez powódkę dla pozwanej klienci postrzegają powódkę w sposób jednoznacznie pozytywny, przenosząc ten pozytywny odbiór na firmę pozwanej. Podkreślają fachowość powódki i jej poważne podejście do wykonywanych obowiązków. Powódka w okresie obowiązywania umowy (styczeń 2009 – wrzesień 2010) otrzymała tytułem ryczałtu kwotę 204 167,13 zł i tytułem prowizji – 257 654,99 zł co łącznie daje kwotę 461 822,12 zł przez okres 21 miesięcy i kwotę 21 991,53 zł na miesiąc. W tym czasie tytułem obowiązkowych ubezpieczeń poniosła koszty w kwocie 10 068,24 zł

[dowód – umowy–k.46-54,65-69,339-350,porozumienie–k.74,75,maile–k.78,117, 118,228,270, 282,284,351-355,359-361,388-437,477,478,563,1150-1178,1175-1178, pisma–k.80-110,125,275,279, 286,287,oświadczenia–k.112,256-266,1147-1149,1160,2019, wyliczenie wpłat – 137, faktury i wyciągi z rachunku – k.139- 226,231,2012-2018, raport aktywności – k.268,524 - 562 wyliczenie prowizji–k.271,564-582,opinia biegłego J. B.–k.676-684,797-799,823-828,842, zeznania świadków: M. S. (2) – k.640,641, M. M. (1) – k.641-643,737 – 742, D. N. (1) – k.643, R. P. – k.643,644, A. M. (1) – k.644,645, B. Z. (1) – k.735, 736, R. W. – k.736,737, Y. S. – k.779,780, D. K. (1) – k.781,782, J. M. – k.783, F. D. (1) – k.812, zeznania powódki – k.873-876]

### **Omówienie materiału dowodowego w sprawie:**

W sprawie część faktów istotnych dla rozstrzygnięcia sporu została ustalona przez Sąd Apelacyjny, którymi to ustaleniami tu.Sąd jest związany, wobec czego w ww. zakresie ograniczył się do wskazania tych faktów.

Sąd Apelacyjny przeprowadził analizę relacji łączącej strony, ustalił co znajdowało się w zakresie obowiązków powódki i na podstawie przeprowadzonej analizy wskazał, że umowa zawarta pomiędzy stronami to umowa agencyjna.

Sąd Apelacyjny ocenił relacje łączące strony w końcowym okresie współpracy i co prawda nie dał wiary powódce, że nie zamierzała w maju 2010r. zakończyć współpracy z pozwaną, ale wskazał, że od momentu, gdy wyraziła jednoznaczny zamiar dalszej współpracy pozwana rozpoczęła szereg działań, które Sąd Apelacyjny określił jako nielojalne, obarczając w efekcie pozwaną odpowiedzialnością za wypowiedzenie umowy przez powódkę.

W pozostałym zakresie występowania przesłanek niezbędnych do występowania prawa do wypłaty świadczenia wyrównawczego w żądanej wysokości materiał dowodowy zgromadzony w sprawie w pełni potwierdza zasadność powództwa.

Jeżeli chodzi o dokumenty to oczywiście podstawowym dokumentem jest umowa pomiędzy stronami. Oczywiście bezsporne było, że strony ww. umowę zawarły, ale sporne były pozostałe aspekty umowy. Dokumentem ważnym w sprawie była także umowa zawarta pomiędzy pozwaną i C. A.. Sąd przy ustaleniu stanu faktycznego brał pod uwagę oświadczenia klientów z których jednoznacznie wynikało, że to dzięki pracy powódki doszło do nawiązania i rozwoju współpracy z ich firmami. Istotne dla ustalenia stanu faktycznego są pisma i maile, w szczególności maile M. M. (1) z których wynika entuzjastyczna ocena wyników uzyskiwanych przez agentów w tym i przez powódkę, maile A. H. (1), które wyjaśniają okoliczności związane ze zmianą formuły sprzedaży produktów C. w 2009r., czy też jego mail przedstawiający jego ocenę pracy powódki. Sąd w dalszej części uzasadnienia będzie odnosił się do dokumentów zgromadzonych w sprawie.

W trakcie procesu została sporządzona opinia biegłego, którą Sąd ocenia wysoko. Opinia jest zwięzła, konkretna i udziela odpowiedzi na zadane pytania. Podkreślić należy, że ww. dowód nie jest jedynym sposobem ustalenia określonego faktu w sprawie, a wprost przeciwnie – wnioski zawarte w opinii biegłego pozostają w zgodzie z innymi dowodami.

I tak, biegły zweryfikował wartość kwot wypłaconych powódce co jest podstawą do wyliczenia świadczenia wyrównawczego. Oceniając opinię biegłego z tego punktu widzenia wręcz można się zastanowić, czy jest ona dopuszczalna, gdyż Sąd jest w stanie samodzielnie zsumować kwoty wypłacone powódce przez pozwaną. W sytuacji, gdy w sprawie należy ustalić określone wartości wzajemnych rozliczeń to nie można nigdy jednoznacznie wskazać,

czy poziom skomplikowania rozliczeń uzasadnia skorzystanie z pomocy biegłego. Ustalenie tego należy do Sądu i zależy od konkretnego stanu faktycznego. Niewątpliwie w sprawie dowód w tym zakresie porządkuje stan faktyczny, aczkolwiek Sąd nie dostrzegł wątpliwości w złożonej przez powódkę dokumentacji obrazującej sumę wypłaconych jej kwot, jak również sporu co do tego, że pozwana wypłacała powódce wskazane przez nią kwoty tytułem ryczałtu i prowizji w wartościach wskazanych przez powódkę. W każdym razie biegły potwierdził prawidłowość wyliczenia przez powódkę uzyskanych przez nią kwot tytułem ryczałtu i prowizji, a w rezultacie prawidłowość przyjętego wyliczenia średniorocznego wynagrodzenia.

Zdecydowanie bardziej istotny z punktu widzenia roli opinii biegłego jest wątek pozyskiwania nowych klientów i porównania poziomu obrotu w okresie obowiązywania umowy i bezpośrednio po nim. Biegły potwierdził ilość nowych klientów i ich obrót, jak również przedstawił wartość obrotu klientów powódki w latach 2009-2011. I znowu należy zauważyć, że nie jest to jedyny dowód pozwalający na ocenę ww. okoliczności. W aktach znajdują się zeznania i oświadczenia klientów potwierdzające, że nawiązali współpracę z pozwaną dzięki powódce i że nadal współpracują z pozwaną, wraz ze wskazaniem poziomu obrotów. Ww. dowody są zbieżne z wnioskami opinii.

Nie można zgodzić się także z zarzutem pozwanej, iż biegły w opinii uzupełniającej obliczając obrót pozwanej w 2011r. przyjął błędne dane do obliczenia i w rezultacie dokonał obliczeń przy uwzględnieniu szerszego zakresu produktów, niż będących przedmiotem współpracy. Przede wszystkim, zarzut ten jest zupełnie nieistotny w świetle przepisów Kodeksu Cywilnego regulujących sposób ustalenia świadczenia wyrównawczego. Z zarzutu tego zdaje się wynikać, że według pozwanej jeżeli agent pozyskał klienta w zakresie określonej kategorii produktów, a następnie dający zlecenie rozszerzył działalność i oprócz dotychczasowego asortymentu sprzedaje nowy, to obrót tym nowym asortymentem nie powinien wliczać się do podstawy obliczenia świadczenia wyrównawczego. Tymczasem przepisy KC nie wprowadzają takiej przesłanki. Jeżeli agent pozyskał nowego klienta, a dający zlecenie podtrzymał relacje wiążące go z tym nowym klientem także w zakresie dodatkowego asortymentu to nie ma żadnych podstaw, aby do oceny znacznych korzyści wliczać tylko część obrotu. Przecież okoliczność, że został nawiązany nowy kanał dystrybucji i zbytu dający zlecenie zawdzięcza agentowi. A ten przyszły obrót nie będzie miał bezpośredniego wpływu na wysokość świadczenia wyrównawczego, a jedynie poprzez spełnienie przesłanki znacznych korzyści. Jednakże nawet, gdyby przyjąć za pozwaną, że co do zasady nie powinno wliczać się obrotu z nowych obszarów działalności to brak jest podstaw, aby przyjąć, że biegły w taki właśnie sposób obliczył wartość obrotu pozwanej w 2011r. I tak, po pierwsze, biegły dokonał obliczenia obrotów spółki (...) także w 2011r. Po drugie, pozwana w piśmie procesowym, w którym przedstawiła swoje stanowisko odnośnie opinii uzupełniającej nie podniosła ww. rzekomej nieprawidłowości, a wydaje się przecież, że jest to rzecz absolutnie podstawowa. Po trzecie, biegły był słuchany na rozprawie, gdzie można było wyjaśnić wątpliwości w tym zakresie, ale również wówczas pozwana nie zgłaszała ww. wątpliwości. Po czwarte, pozwana pomimo podnoszenia błędnego wyliczenia przez biegłego nie podaje jakie naprawdę kwoty obrotu zostały w 2011r. osiągnięte, a przecież stwierdzenie błędu musiałoby nastąpić w formie porównania z rzekomo prawidłowymi danymi. Dlatego zdaniem Sądu nie ma żadnych podstaw, aby kwestionować z tego punktu widzenia opinię biegłego w zakresie w jakim biegły uzupełnił.

Jeżeli chodzi o zeznania świadków to świadek **M. S. (2)** podkreślił, że wyniki działalności powódki stawiały ją w bardzo pozytywnym świetle i zawsze w czołówce doradców pozwanej (k.640). Sąd dał wiarę zeznaniom świadka w ww. zakresie, gdyż jest ono zgodne z pozostałym materiałem dowodowym zgromadzonym w sprawie, z których Sąd wywodzi wysoką ocenę działalności powódki – maili i pism pozwanej i A.H., oświadczeń klientów powódki, wyników finansowych.

Natomiast Sąd nie dał wiary zeznaniom ww. świadka co do tego, że pozwana proponowała powódce na czas jej nieobecności sześciotygodniowe wynagrodzenie i przyjęcie ponownie do pracy po okresie połogu. Strony prowadziły korespondencję co do sposobu rozwiązania rodzącego się sporu. Mało wiarygodne dla Sądu jest, że ww. propozycja, która winna być oceniona jako atrakcyjna dla powódki nie pojawia się w żadnym mailu, czy piśmie pozwanej. Po drugie, ta atrakcyjna propozycja pozostaje w sprzeczności z działaniami pozwanej, które podjęła – tzn. podziału regionu powódki i ponownego jego połączenia już po zakończeniu współpracy z powódką.

Niewiarygodne są zeznania świadka **M. M. (1)** z wyjątkiem porównania okresu styczeń – lipiec 2009 i styczeń – lipiec 2010r. wskazującym na 41% wzrost obrotu.

- świadek zeznaje, że może odnieść się tylko do współpracy powódki z pozwaną, bo nie ma wiedzy co do współpracy z innymi podmiotami, a w mailu k.388 wyjaśnia wszystkim agentom podstawowe kwestie związane ze zmianą formuły prowadzonej współpracy;

- świadek zeznaje, że pozwana od pierwszego dnia działalności była przygotowana do sprzedaży i serwisu posprzedażowego wskutek nabycia bazy danych klientów i know how od C. A. Warto te zeznania skonfrontować z okolicznością, że ww. umowa została zawarta 22 grudnia 2008r. i pozwana miała tydzień, aby zapoznać się z ww. know how i bazą klientów i rozpocząć działalność. Trudno przyjąć za wiarygodne zeznania, że na zorganizowanie sprzedaży na terenie średniej wielkości kraju europejskiego wystarczający jest tydzień czasu od nabycia know-how i uzyskania dostępu do bazy klientów, pomijając już nawet specyfikę tego konkretnego tygodnia. Zupełnie niewiarygodne jest zatem stanowisko, że pozwana przygotowała powódce pełną możliwość podjęcia działań od pierwszego dnia pracy. Było wprost przeciwnie – to dzięki powódce i innym agentom rozpoczęcie działalności pozwanej mogło się odbyć bez szkody dla interesów pozwanej i całej grupy. Wniosek taki można wysnuć z prostej analizy dat, terminów i czynności do wykonania. Ale żeby nie poprzestać na tym to warto zwrócić uwagę na mail A.H. wysłany 30 grudnia 2008r., czyli 2 dni przed – jak zeznaje świadek - pełną gotowością pozwanej do rozpoczęcia sprzedaży. A.H. określa działania podejmowane przez pozwaną wprost jako nieprofesjonalne (nicht in der professionellen Art – k.391-395);

- świadek zeznaje, że informacja o ciąży powódki spotkała się z jego pozytywną reakcją. Prawdą jest, że w odpowiedzi na ww. informację został przesłany przez niego mail z gratulacjami, ale mail ten nie potwierdza pozytywnego nastawienia pozwanej do powódki i jej ciąży. O rzeczywistym nastawieniu pozwanej do ciąży powódki świadczy wyznaczenie jej spotkania kilkaset kilometrów od miejsca jej zamieszkania, pismo w którym pozwana twierdzi, że ciąża nie stanowi przeszkody do wykonywania powierzonych powódce zadań, przystąpienie do podziału regionu powódki bez poinformowania jej o powyższym fakcie, brak woli współpracy z powódką w zapewnieniu zastępstwa na końcowy czas ciąży. Sąd jest w pełni świadomy, że obowiązkiem pozwanej w tym także i świadka jest dbanie o interes pozwanej w obliczu niepełnej dyspozycji powódki. Ale interes ten mógł być z powodzeniem zabezpieczony z pożytkiem dla pozwanej i bez negatywnych konsekwencji dla powódki. Jeżeli pozwana nie godziła się na zastępców wskazanych przez powódkę to mogła wskazać swoich zastępców – chociażby J. G. (1). Tymczasem pozytywny odbiór informacji o ciąży o czym wspomina świadek ograniczył się do gratulacyjnego maila;

- świadek zeznaje, że pozwana organizowała spotkanie, na którym miało odbyć się pożegnanie powódki. Tymczasem z maila pracownika pozwanej wynika, że informacja o spotkaniu została do powódki wysłana przez pomyłkę;

- świadek zeznaje, że powódka otrzymała obietnicę możliwości opiekowania się niektórymi swoimi klientami w P.. Prawdą jest, że w wyniku podziału pozostawiono powódce w P. dwie ulice, czy też obszar obejmujący 2 kody pocztowe. Zdaniem Sądu takie pozostawienie obszaru w P. nie usprawiedliwia stanowiska świadka, że powódce pozostawiono możliwość opiekowania się swoimi niektórymi klientami;

- niewiarygodność zeznań w zakresie rzekomej propozycji sześciotygodniowego wynagrodzenia i powrotu do pracy po porodzie jest analogiczna jak w przypadku zeznań świadka M. S.;

Sąd dał wiarę zeznaniom świadków **D. N. (1), R. P. i A. M. (1)**, którzy potwierdzili wysoką ocenę pracy powódki, jej szczególny dar nawiązywania kontaktów. Świadczyli, że znaczące ograniczanie obszarów – np. o 90% nie było sytuacją wyjątkową, ale jednocześnie nie umieli znaleźć racjonalnego wytłumaczenia takiego działania i jednoznacznie oceniali je jako działania nieracjonalne. Świadek A. M. potwierdził ogólną zmianę formuły prowadzonej działalności z początkiem 2011r. ze współpracy agencyjnej na umowy o pracę, co potwierdza niewiarygodność twierdzeń pozwanej i zeznań świadka M. M., że z radością powitali zamiar dalszej współpracy powódki z pozwaną, skoro i tak po paru miesiącach od możliwego powrotu pozwana zakończyłaby współpracę z powódką na podstawie

umowy z 2009r., trudno bowiem przypuszczać, aby tylko w niewielkiej części W. zachowany został model współpracy z agentem.

W zeznaniach świadka **B. Z. (1)** rozpoczęcie sprzedaży przez pozwaną w 2009r. zostało określone jako reorganizacja sprzedaży, w wyniku czego dotychczasowe umowy (z agentami) zostały rozwiązane, a w miejsce C. A. weszła pozwana.

Świadek **R. W.** potwierdził dobrą opinię o powódce i potwierdził, że pozwana sprzedawała produkty tym samym klientom, co C. A..

Świadkowie **Y. S., D. K. (1), J. M., F. D. (1)** podkreślili rolę powódki w nawiązaniu współpracy z ich firmami, profesjonalizm i fachowość powódki, a Sąd dał wiarę ich zeznaniom. Świadek Y. S. potwierdziła, że wciąż współpracuje z pozwaną, a uzyskane obroty są porównywalne z obrotami uzyskiwanymi w czasie współpracy z powódką. Brak jest podstaw, aby je kwestionować. Warto zauważyć, że świadek jest prezesem spółki W. D., którego obrót z pozwaną w 2009r. wyniósł ponad 3,5 mln zł, a do końca lipca 2010r. wyniósł ponad 2,2 mln zł. Oznacza to, że obroty uzyskiwane w wyniku współpracy z ww. spółką po zakończeniu współpracy z powódką też są liczone w milionach. Podobnie świadek F. D. wskazał, że obroty rosły – w 2009r. 590 tys.zł, w 2010r. 860 tys.zł, a w 2011r. 1,17 mln zł. Natomiast według świadka D. K. po zakończeniu współpracy z powódką relacje jej pracodawcy z pozwaną nie były już tak dobre i doszło do zmniejszenia obrotów.

Sąd dał wiarę zeznaniom powódki – są one logiczne, spójne i zgodne z pozostałym materiałem dowodowym zgromadzonym w sprawie.

Sąd nie przeprowadził dowodu z przesłuchania przedstawiciela pozwanej, albowiem przedstawiciel pozwanej nie stawiał się dwukrotnie na wyznaczonym terminie rozprawy wskazując jako przyczyny niestawiennictwa okoliczności nie uzasadniające odroczenia rozprawy. Precyzyjniej rzecz ujmując w pierwszym wypadku wskazana okoliczność uzasadniała nieobecność przedstawiciela, albowiem przyczyną była oficjalne otwarcie fabryki pozwanej. Niewątpliwie jest to dla pozwanej niezwykle istotne wydarzenie. Rzecz w tym, że wniosek o odroczenie rozprawy z tej przyczyny został złożony na dzień przed wyznaczonym terminem rozprawy, a trudno przypuszczać, że oficjalny termin otwarcia fabryki nie był znany wcześniej pozwanej. Na drugi termin rozprawy przedstawiciel pozwanej nie stawiał się ze względu na podróż służbową.

### **Sąd zważył:**

Powództwo jest uzasadnione i jako takie zostało uwzględnione w zasadniczej części.

Przedmiotem sporu w sprawie jest roszczenie o zapłatę świadczenia wyrównawczego.

Analizę przesłanek uzasadniających lub wyłączających przyznanie świadczenia wyrównawczego rozpocząć należy od tych, których wystąpienie lub ich brak zostało przesądzone wyrokiem Sądu Apelacyjnego.

Po pierwsze, świadczenie wyrównawcze przysługuje agentowi w rozumieniu art.758 § 1 kc, czyli niezbędne było wykazanie zawarcia umowy agencji. Powódka spełniła ten obowiązek wykazując, że zawarła z pozwaną umowę agencji w rozumieniu art.758 § 1 kc. Prawna kwalifikacja umowy stron została potwierdzona przez Sąd Apelacyjny.

Po drugie, świadczenie wyrównawcze nie przysługuje w razie wystąpienia przesłanek wskazanych w art.764<sup>4</sup> kc. W omawianym stanie faktycznym ww. przesłanki nie wystąpiły co zostało przesądzone w uzasadnieniu do wyroku Sądu Apelacyjnego.

Ustalenia Sądu Apelacyjnego są dla tut.Sądu wiążące,co sprawia, że bezprzedmiotowe stają się ewentualne rozważania tut.Sądu w przedstawionym powyżej zakresie.

Kolejną obligatoryjną przesłanką przyznania świadczenia wyrównawczego jest występująca w art.764<sup>(3)</sup> § 1 kc przesłanka pozyskania nowych klientów (pierwsza opcja) lub doprowadzenie do istotnego wzrostu obrotów z



dotychczasowymi klientami (druga opcja), a jednocześnie dający zlecenie czerpie nadal znaczne korzyści z umów z tymi klientami. Podkreślenia wymaga, że wystarczające do uzyskania świadczenia wyrównawczego jest wykazanie (oczywiście oprócz pozostałych pozytywnych lub braku negatywnych przesłanek) jednej z ww.opcji– pozyskanie nowych klientów lub istotny wzrost obrotów z dotychczasowymi klientami. Ocenę ww. alternatywnych przesłanek rozpocząć należy od oceny przesłanki pozyskania nowych klientów przy uwzględnieniu okoliczności, iż powódka pozyskała w okresie obowiązywania umowy dziesięciu nowych klientów. Z materiału dowodowego zgromadzonego w sprawie wynika, że jest to wynik aktywnego działania powódki (por. oświadczenia klientów, mail k.1151). Na marginesie należy dodać, iż wskazana przez pozwaną (k.1182) okoliczność, iż w ocenie Sądu Apelacyjnego pozyskanie dziesięciu nowych klientów jest niewystarczające do spełnienia ww. przesłanki (s.18 uzasadnienia) w rzeczywistości nie występuje. Sąd Apelacyjny stwierdził jedynie, że ograniczenie się do wskazania pozyskania dziesięciu nowych klientów nie jest wystarczające do oceny spełnienia ww. przesłanki i kontroli instancyjnej. Kontynuując analizę ww. przesłanki wskazać należy, że przepis nie wskazuje jaka ilość nowych klientów jest niezbędna do spełnienia tej przesłanki. Literalnie rzecz biorąc musi to być więcej niż jeden nowy klient. Nie powinno być także sporne, że dwóch nowych klientów to nie jest duża ilość nowych klientów. Brak jest jednak przesłanek, z których można byłoby wywieść od jakiej liczby pozyskana ilość nowych klientów jest wystarczająca. Rzecz w tym, że chociaż nie można pomijać aspektu liczby nowych klientów to jednak kwestia ta ma znaczenie drugorzędne. Sąd rozumie to w ten sposób, że nie można wykluczyć sytuacji, w której pozyskanie dwóch nowych klientów zostanie uznane za wystarczające do spełnienia ww. przesłanki uzyskania świadczenia wyrównawczego, jak i sytuacji w której pozyskanie dziesięciu nowych klientów nie zostanie ocenione jako uzasadniające przyznanie świadczenia wyrównawczego. Zdecydowanie większe znaczenie aniżeli liczba nowych klientów ma ich rola dla przedsiębiorstwa dającego zlecenie, przy czym najprostszym miernikiem oceny tej roli jest poziom obrotu generowanego przez nowych klientów. Co do zasady bowiem wyżej należy ocenić pozyskanie dwóch nowych klientów, z których każdy generuje obrót na poziomie 1 mln zł, niż dwudziestu, z których każdy generuje obrót na poziomie 10 tys.zł. Jednakże pomimo swoistego dyskredytowania przez Sąd znaczenia samej ilości nowych klientów, Sąd zastanowił się przy analizie stanu faktycznego jak oceniać ilość pozyskanych przez powódkę nowych klientów. Otóż na dzień wyrokowania na stronie www pozwanej w zakładce dystrybutorzy w W. znaleźć można 60 podmiotów. Oznacza to, że powódka znajdując w 2009 i 2010r. dziesięciu nowych klientów (dystrybutorów) zwiększyła stan posiadania pozwanej o ponad 15%. Powstaje zatem pytanie, czy taki wzrost pozwala na uznanie, że nowi klienci zostali pozyskani w ilości wystarczającej do uznania, że została spełniona omawiana przesłanka przyznania świadczenia wyrównawczego. Na tak zadane pytanie nie ma odpowiedzi jednoznacznej – jest to kwestia ocenna. Aby odpowiedzieć na ww. pytanie należy ocenić, czy zwiększenie nasycenia jakiejkolwiek sieci handlowej czy usługowej (stacji benzynowych, kin) o 15% winno być oceniane pozytywnie z punktu widzenia prowadzącego sieć. Odpowiedź wydaje się być oczywista – dla pozwanej oznacza to szerszy zbył oferowanych przez nią produktów, łatwiejszy dostęp klientów do produktów. Oczywiście, istnieje pewien próg rozwoju sieci sprzedaży czy usług po przekroczeniu którego otwarcie nowego punktu nie poprawia wyników działalności, a wręcz może je pogorszyć, ale z całą pewnością z sytuacją taką nie mamy do czynienia w tej sprawie, gdzie powódka pozyskiwała klientów przy akceptacji pozwanej. Według Sądu zatem przesłanka pozyskania nowych klientów oceniona przez pryzmat ich ilości została spełniona. Jednak jak wyżej wskazano ocena przesłanki pozyskania nowych klientów winna być przeprowadzona przede wszystkim z perspektywy ich znaczenia dla działalności pozwanej. I z tego punktu widzenia należy ocenić, że powódka spełniła ww. przesłankę w stopniu uzasadniającym przyznanie jej świadczenia wyrównawczego. Jeżeli bowiem poddać analizie poziom obrotów z nowymi klientami to niektórzy z nich osiągają niewielkie obroty – rzędu kilkunastu tysięcy (np. (...), (...), (...)), ale wśród nowych klientów znajdują się i tacy, którzy generują obrót około 0,5 mln zł ((...)). W efekcie nawet, gdyby zgodzić się z pozwaną, że wszyscy klienci, którzy współpracowali z C. A. kontynuowali współpracę z pozwaną dlatego, że ta kupiła bazę danych, a nie wskutek aktywności powódki to i tak suma obrotu generowanego przez nowych klientów w okresie umowy to ponad 3,7 mln zł netto, a taka suma w pełni potwierdza spełnienie przesłanki pozyskania nowych klientów jako warunku uzyskania świadczenia wyrównawczego.

Z kolei, jeżeli wziąć pod uwagę drugą z ww. alternatywnych przesłanek to jest do istotnego wzrostu obrotu z dotychczasowymi klientami to materiał dowodowy zgromadzony w sprawie także potwierdza, że powódka spełniła ww. przesłankę w stopniu uzasadniającym przyznanie świadczenia wyrównawczego, albowiem obrót generowany

pracą powódki w 2010r. wykazywał tendencję wzrostową do obrotu w 2009r. w stopniu, który Sąd ocenia jako znacząco wyższy aniżeli obrót w 2009r. – świadek M. M. (1) zeznał, że w okresie styczeń – lipiec 2010r. wzrost obrotu wyniósł 41% w porównaniu do obrotów styczeń – lipiec 2009r. - w szczególności jeżeli wziąć pod uwagę, że pozwana w drugiej połowie 2010r. podejmowała działania, które nie ułatwiały, a wręcz utrudniały osiągnięcie przez powódkę jeszcze lepszych wyników. Wzrost dynamiki wartości sprzedaży na poziomie 41% w I połowie 2010r. w porównaniu do I połowy 2009r. potwierdza także opinia biegłego (k.826).

Zanim Sąd przejdzie do omawiania kolejnej przesłanki czerpania znacznych korzyści warto zastanowić się nad prawidłowością przyjętego modelu badania nowych klientów czy obrotu z dotychczasowymi klientami w taki sposób, że przedmiotem oceny jest sytuacja z 2010r. w kontekście jej porównania z 2009r. Z jednej strony stanowisko to wydaje się być logiczne, gdyż porównanie z istoty rzeczy odnosi się do dwóch (porównywanych) wartości. Z drugiej jednak strony przepis nie daje podstaw do takiego porównania. Z przepisów nie wynika, że porównanie czy to ilości nowych klientów, czy obrotu z dotychczasowymi odbywa się poprzez porównanie dwóch ostatnich okresów rozliczeniowych – w tym wypadku roku 2009 i 2010. Art.764<sup>3</sup> kc w sposób jednoznaczny wskazuje, że porównanie czy to nowych klientów, czy poziomu obrotu z dotychczasowymi następuje w perspektywie trwania umowy agencji, czyli porównania z sytuacją, która występowała przed zawarciem umowy agencji. Jest to zrozumiałe, ponieważ także i pozostałe warunki uzasadniające przyznanie świadczenia wyrównawczego podkreślają konieczność całościowej oceny współpracy stron. Przyjęcie jako punktu odniesienia porównania 2009 i 2010r. i ocena występowania ww. przesłanek z tego punktu widzenia oznaczałoby, że gdyby w potencjalnie możliwej sytuacji agent przez 5 lat współpracy osiągał znaczący wzrost obrotu z dotychczasowymi klientami, a w szóstym roku współpracy ustabilizował obrót na dotychczasowym poziomie to wypowiedzenie umowy agencji po szóstym roku oznaczałoby, że agentowi nie należy się świadczenie wyrównawcze, gdyż nie osiągnął znaczącego wzrostu obrotu z dotychczasowymi klientami w ostatnim roku współpracy. Taki wniosek byłby słuszny, gdyby nie okoliczność, że art.764<sup>3</sup> kc jednoznacznie wskazuje, że czy to pozyskanie nowych klientów, czy znaczący wzrost obrotu z dotychczasowymi klientami ma nastąpić w czasie trwania całej umowy agencyjnej. Z perspektywy sporu ma to szczególne znaczenie, albowiem pozwana przed rozpoczęciem współpracy z powódką nie miała żadnych klientów, a w rezultacie i obrotu. A zatem tak naprawdę nie powinno oceniać się spełnienia przesłanki pozyskania nowych klientów, czy znaczącego wzrostu obrotu z dotychczasowymi klientami z perspektywy porównania roku 2010 do 2009, tylko z perspektywy oceny pozycji (ilości klientów i wysokości obrotu) z dnia zawarcia umowy (1 styczeń 2009r.) i z dnia zakończenia współpracy (wrzesień 2010r.). Tak przeprowadzone porównanie pozwala na stwierdzenie, że nastąpił radykalny wzrost obrotu i ilości klientów, gdyż wzrósł od zera do uzyskanych ilości klientów i wartości liczb. Ale nawet gdyby odrzucić konstrukcję, że obrót pozwanej na ostatni dzień przed zawarciem umowy pomiędzy stronami wynosił 0, to i tak materiał dowodowy potwierdza o zwiększeniu obrotu w perspektywie porównania 2009 i 2010r. na co wskazują zeznania świadka M. M., który wskazał na 41% wzrost obrotu w okresie styczeń – lipiec 2010r. w porównaniu do okresu styczeń – lipiec 2009r., opinii biegłego potwierdzającej ww. wskaźnik, treść maila (k.388), w którym pozwana zwraca uwagę na spadki, które miały miejsce w 2008r. i prosi agentów o ich próbę ich nadrobienia. Z dalszych maili zarówno powódki (k.406), jak i pozwanej (k.410) wynika, że również i I połowa 2009r. nie była dobra, chociaż jest widoczne zmniejszenie spadku obrotów w czerwcu w porównaniu do maja 2009r.

Z kolei z entuzjastycznych reakcji na osiągnięte przez agentów wyniki w kolejnych okresach należy wnioskować, że spadki zostały zahamowane i nastąpił wzrost obrotu na poziomie satysfakcjonującym pozwaną – por. w szczególności maile pozwanej k.1163 i nast.: „marzec był dla nas wyjątkowo udany. Udało się przekroczyć magiczną granicę 10 mln PLN, a w stosunku do ubiegłego roku, obrót wzrósł w tym miesiącu o blisko 105%!” (k.1163) „bez słów komentarza [...] lepiej być nie może” (k.1165), „W załączeniu wyniki za miesiąc czerwiec 2010. [...] procentowe wzrosty są coraz mniejsze. Ale narzekać absolutnie nie możemy...” (k.1167), „Procentowy wzrost w stosunku do poprzedniego roku z miesiąca na miesiąc maleje i za lipiec wynosi już „tylko” 37% [...] Ale i tak lipiec jest [...] najlepszym miesiącem w tym roku, zakończony obrotem ponad 15 mln zł”. I dopiero po zakończeniu współpracy z powódką następuje pierwszy miesiąc spadków w obrocie – por. mail k.1171.

Wykazanie pozyskania nowych klientów lub zwiększenia obrotu z dotychczasowymi jest bezprzedmiotowe z punktu widzenia zasadności roszczenia o wypłatę świadczenia wyrównawczego, jeżeli nie zostanie wykazane, że dający

zlecenie czerpie nadal znaczne korzyści z umów z tymi klientami. Inaczej rzecz ujmując, gdyby dający zlecenie wraz z wypowiedzeniem agentowi umowy sam zakończył działalność gospodarczą to świadczenie wyrównawcze nie należałoby się agentowi niezależnie od spełnienia wszystkich pozostałych przesłanek pozytywnych i braku przesłanek negatywnych. Rzecz w tym, że jak wynika z materiału dowodowego pozwana nadal współpracuje z ww. klientami i uzyskuje z tej współpracy znaczne korzyści. Świadczy o tym entuzjastyczna ocena przedstawicieli pozwanej osiągniętych wyników sprzedaży w powiązaniu z oświadczeniami klientów i zeznaniami świadków - klientów, w których jednoznacznie potwierdzają kontynuację współpracy i wskazują, że poziom osiągniętego z pozwaną obrotu w kolejnych latach pozostał na dotychczasowym poziomie lub wręcz zwiększył się – por. np. zeznania świadka Y. S. - prezesa spółki W. D., którego obrót z pozwaną w 2009r. wyniósł ponad 3,5 mln zł, a do końca lipca 2010r. wyniósł ponad 2,2 mln zł i która zeznała, że nadal współpracuje z pozwaną i osiąga porównywalne obroty, czy zeznania świadka F. D. (1), który przedstawił poziom obrotów z pozwaną: 590 tys.zł w 2009r., 860 tys.zł w 2010r., 1,17 mln zł w 2011r. Z kolei z opinii biegłego wynika, że obrót pozwanej z klientami, z którymi uprzednio współpracowała powódka wyniósł w 2011r. 14,7 mln zł co w pełni realizuje przesłankę czerpania znacznych korzyści.

Wreszcie, dla zasadności przyznania świadczenia wyrównawczego należy ocenić, czy przemawiają za tym względy słuszności. Ustawa nie definiuje znaczenia pojęcia względów słuszności. Dla Sądu będą to wszystkie istotne okoliczności współpracy pomiędzy stronami świadczące za lub przeciw przyznaniu świadczenia wyrównawczego.

Analizę względów słuszności rozpocząć należy od zwrócenia uwagi na niezwykle istotną kwestię czasu i przebiegu współpracy oraz z występującą z tego punktu widzenia sprzeczność w stanowisku pozwanej. Otóż powódka uczestniczy w procesie sprzedaży produktów będących w ofercie pozwanej od 2000r., przy czym przez okres prawie 9 lat – to jest do końca 2008r. swoje usługi wykonywała na rzecz spółki prawa obcego i osoby trzeciej w procesie - C. A.. Dopiero w latach 2009 i 2010 powódka świadczy usługi dla pozwanej w analogicznym zakresie jak uprzednio. Powódka przedstawiła w pozwie współpracę z pozwaną jako swoistą kontynuację współpracy z C. A., co spotkało się ze zdecydowanym sprzeciwem pozwanej, która podkreśla odrębność bytów prawnych i działalności jej i C. A.. Jednakże pozwana jest daleko niekonsekwentna w swoim stanowisku. Z jednej strony w sposób stanowczy wyraża sprzeciw przeciwko łączeniu jej działalności z działalnością C. A., a z drugiej strony jej zachowanie świadczy o zupełnie innym stanowisku. Po pierwsze, z maila skierowanego do agentów (k.391) jednoznacznie wynika faktyczna ciągłość dotychczasowego i nowego modelu sprzedaży. Z maila pozwanej (k.388) wynika, że sytuacja, która wydarzyła się w 2009r. to restrukturyzacja, a nie rozpoczęcie zupełnie nowej działalności. Co więcej, jest to restrukturyzacja, która nic nie zmienia w porównaniu z dotychczasową sytuacją. Analogicznie postrzegają występujące zmiany świadkowie M. S. i B. Z.. Po drugie, chociaż pozwana zdecydowanie sprzeciwia się porównywaniu jej działalności i działalności C. A. to jednak w ww. mailu zwraca uwagę na słabe wyniki sprzedaży w 2008r. i wyraża nadzieję, że te wyniki ulegną poprawie. Po trzecie, pozwana żegnając jednego z przedstawicieli wskazuje na trzynastoletni okres współpracy, czyli uwzględnia okres współpracy ww. przedstawiciela z C. A. (k.477). Po czwarte, pozwana jako podstawę braku akceptacji D. N. (1) jako zastępcy powódki na czas porodu wskazuje negatywne relacje D. N. i C. A.. Dla pozwanej oczywistym było, że D. N. nie mógł być z tej przyczyny zaakceptowany jako zastępca powódki. Ale wówczas powstaje pytanie na jakiej podstawie należałoby uznać za usprawiedliwione stanowisko pozwanej braku akceptacji D. N. skoro działalności C. A. i pozwanej nie można łączyć. W efekcie wydaje się, że prostą konsekwencją braku związku pomiędzy działalnością C. A. i pozwanej jest uznanie jako zupełnie nieistotne jakiegokolwiek sporu pomiędzy kandydatem a spółką, z której działalnością pozwana nie ma żadnego związku. Wskazana kwestia istnienia/braku związku pomiędzy działalnością pozwanej i C. A. jest istotna dla oceny względów słuszności z perspektywy oceny, czy całokształt okoliczności w sprawie potwierdza zasadność roszczenia o wypłatę świadczenia wyrównawczego. Otóż pozwana w odpowiedzi na pozew potwierdza, że sprzedaż produktów C. rozpoczęła z dniem 1 stycznia 2009r. na podstawie umowy zawartej z C. A., mocą której nabyła bazę danych klientów i prawa do znaków towarowych. W rezultacie oznacza to, że z dniem 2 stycznia 2009r. sprzedaż produktów C. została rozpoczęta przez zupełnie nowy podmiot, który dysponował jedynie bazą danych klientów i prawami do znaków towarowych. Niewątpliwie baza danych klientów jest rzeczą istotną, rzecz w tym, że pozwana w relacjach z ww. klientami nie mogła odwołać się do ustaleń, czy warunków łączących ich z C. A., gdyż jak sama wskazuje była to nowa działalność zupełnie nie związana z działalnością C. A.. Wydaje się, że nie trzeba być specjalistą, aby stwierdzić, że sytuacja w której sprzedaż rozpoczyna podmiot, który nie może odwołać się do kontynuacji sprzedaży

prowadzonej w dotychczasowej formie nie jest dla niego łatwa (oczywiście, o ile sprzedaż prowadzona uprzednio spotkała się z pozytywnym odbiorem zainteresowanych, a w sprawie brak jest przesłanek, aby uznać, że było inaczej). Nawet akceptując stanowisko pozwanej co do wagi kupna bazy danych od C. A. to warto zauważyć, że umowa w tym zakresie została zawarta w dniu 22 grudnia 2008r., czyli pozwana miała tydzień, w trakcie którego przypadają Święta Bożego Narodzenia i Nowy Rok, aby wykorzystać informacje zawarte w bazie danych. Pomimo dysponowania bazą danych pozwana zapewnia sobie przesłanie jej przez agentów wykazu klientów (k.429,431). I znowu dla Sądu jest to sprzeczność polegająca na z jednej strony podkreślaniu roli bazy danych kupionej od C. A. uzupełnianej stanowiskiem, że w obliczu ww. faktu dane klientów uzyskane od agentów nie mają podstawowego znaczenia, a z drugiej strony ciągle nacisk na szczegółowe przekazywanie informacji o klientach, z którymi agenci współpracują (k.419-424). W mailach k.433,437 pozwana wręcz domaga się od powódki przesłania bazy danych klientów. Nie można zatem uznać, że pozwana kupiła bazę danych i przekazała informację o klientach w danym regionie agentom, którzy wykorzystywali te informacje w bieżącej działalności. To agenci przekazywali pozwanej informację o klientach tworząc w ten sposób lub uzupełniając bazę danych klientów pozwanej.

Nasuwa się zatem pytanie, czy występuje jakiś aspekt kontynuacji dotychczasowej formuły sprzedaży w sprzedaży prowadzonej przez pozwaną, a jeżeli tak, to czy taki aspekt jest istotny dla oceny przyznania świadczenia wyrównawczego z perspektywy względów słuszności. I tak, okazuje się, że pozwana przy pełnej świadomości odrębności prowadzonej sprzedaży w stosunku do dotychczasowej, prowadzonej przez C. A. zachowuje jeden element kontynuacji – przedstawicieli w regionach (z wyjątkiem dwóch). Pozwana rozpoczynając sprzedaż zadbała o to, aby w W. nadal reprezentowała ją powódka. Pozwana mogła w sposób dowolny zorganizować działalność – mogła podzielić W. na dowolną ilość subregionów, wskazać lub zatrudnić dowolną osobę, a jednak zawarła umowę z powódką – w sytuacji, gdy jak sama wskazuje – fakt współpracy powódki z C. A. nie ma żadnego znaczenia dla oceny relacji stron. Dla Sądu nie ma bardziej wyrazistego dowodu na to, że powódka pełniła istotną rolę w strukturze organizacyjnej pozwanej jak fakt, że to właśnie powódka została wybrana jako ta osoba, która ma na terenie W. zapewnić efektywne rozpoczęcie działalności pozwanej. I wniosek ten nie jest dowolnym stwierdzeniem Sądu, a opiera się na materiale dowodowym zgromadzonym w sprawie – np. z oświadczeń złożonych przez klientów pozwanej jednoznacznie wynika, że to powódka jest osobą, która najpierw związała ich z działalnością C. A., a następnie wskutek jej starań ta współpraca była kontynuowana w relacjach z pozwaną (k.256-266,1147-1149). Tak realizowana współpraca stron trwała przez okres około półtora roku, po czym pozwana zmienia model prowadzonej działalności rezygnując z agentów na rzecz pracowników przejmujących ich obowiązki. Pozwana miała pełne prawo organizowania działalności w sposób jej odpowiadający, nie można zatem mieć zastrzeżeń do tego, że zrezygnowała z agentów na rzecz pracowników, charakterystyczne jest jednak, że zmiana ta nie nastąpiła od razu, a po prawie dwóch latach, gdzie można przyjąć, że ta nowa działalność okrzepła na tyle, że pozwana uznała, że może zmierzyć się ze skutkami zmiany modelu sprzedaży.

Pozwana w odpowiedzi na pozew stara się pomniejszyć znaczenie roli agentów w jej działalności – podkreślając, że dla wyników sprzedaży znaczenie ma renoma firmy i produktów, akcje marketingowe i promocyjne, rabaty, polityka lojalnościowa, a działalność jej współpracowników nie ma decydującego znaczenia dla osiąganego obrotu. Tymczasem warto zauważyć, że pomimo tego drugorzędnego znaczenia roli agentów, pozwana zastrzegła sobie osobiste wykonywanie przez powódkę powierzonych jej obowiązków i prawo do akceptacji zastępców. Sąd nie kwestionuje potrzeby takiego postanowienia umowy - jest ono logiczne i potrzebne, ale nie można jednocześnie zastrzegać w umowie zakazu zastępowania agenta przez osobę przez niego upoważnioną i twierdzić, że to co robi agent nie ma znaczenia decydującego dla działalności pozwanej.

Kolejny aspekt względów słuszności to ocena działalności powódki, która jest jednoznacznie pozytywna. Nie tylko klienci pozwanej, ale także przedstawiciele pozwanej podkreślają ogromne zaangażowanie powódki, jej fachowość i profesjonalizm, wymagający podkreślenia nie tylko poprzez pryzmat świadczenia usług, ale także z uwagi na sposób zakończenia współpracy pomiędzy stronami. Powódka nie próbuje utrudniać działalności pozwanej, zwraca otrzymane materiały, nie podejmuje żadnych działań, które nie są obce rzeczywistości gospodarczej, gdy strony próbują w maksymalny sposób zaszkodzić sobie lub gdy dokonują na poczet swoich roszczeń potrąceń, czy zatrzymań. Tymczasem powódka nie próbuje utrudnić dalszej działalności pozwanej, zając na poczet podnoszonych przez nią

roszczeń przekazanych jej materiałów, czy środków. Wprost przeciwnie – powódka rozliczyła się z pozwaną nie utrudniając jej w żaden sposób kontynuowania działalności (por. pismo k.126, protokoły odbioru – k.129-132) i skierowała sprawę na drogę sądową. Wręcz można powiedzieć, że to zachowanie pozwanej wywołuje wątpliwości – powódka jeszcze w połowie października 2010r. nie dysponowała statystykami za sierpień i wrzesień 2010r. (mail k.282), gdy tymczasem pozwana w poprzednich okresach była w stanie dane te przesłać niezwłocznie (mail k.415, gdzie pozwana wskazuje, że wyniki za czerwiec prześle w dniu 2 lipca).

Przedstawione okoliczności jednoznacznie dowodzą, że to praca i zaangażowanie powódki doprowadziły wprawdzie do efektywnego przejścia sprzedaży od C. A. w 2009r. i do bardzo dobrego wyniku sprzedaży w 2010r. Oczywiście, aby taki wynik mógł zostać osiągnięty muszą być spełnione i inne przesłanki – dobry produkt, odpowiednia polityka sprzedażowa, ale nie można uznać, że prawo do świadczenia wyrównawczego mają tylko tacy agenci, którzy wbrew innym okolicznościom – niekonkurencyjności produktu, wadliwej polityki sprzedażowej osiągają bardzo dobre wyniki. Oczywiście jest, że ten wynik musi być osiągnięty we współdziałaniu wszystkich aspektów, ale niewątpliwie rola powódki w osiągnięciu ww. wyniku była bardzo duża. Z całą pewnością nie można uznać, że powódka w sposób bierny przyjmowała działania pozwanej, korzystając co najwyżej z ich pozytywnych skutków. Wprost przeciwnie to powódka w sposób niezwykle aktywny prowadziła działania pokazujące co należy zrobić, aby dany wynik był jeszcze lepszy. Przykładem są maile (1152-1159), gdzie powódka nie ogranicza się do oczekiwania na aktywność pozwanej, tylko sama proponuje określone działania, sugeruje poziomy rabatów, zajmuje się reklamacjami wskazując na potencjalne przyczyny wad. Wreszcie charakterystyczna jest wymiana maili pomiędzy powódką i pozwaną, w której powódka wskazuje jakie działania powinny być podjęte, a pozwana w odpowiedzi wskazuje, że dokona analizy propozycji powódki (i innych agentów) i wykorzysta je.

Zachowanie powódki zderza się z jednoznacznie nielojalnym zachowaniem pozwanej, co także potwierdza, że względy słuszności przemawiają za przyznaniem świadczenia wyrównawczego. Postaci tego nielojalnego zachowania zostały ustalone i opisane przez Sąd Apelacyjny, a tut.Sąd jako nimi związany poprzestanie na powołanie się na ww. ustalenia.

Tut.Sąd szczególnie negatywnie ocenia zachowanie pozwanej, która wykorzystwała fakt ciąży powódki do zakończenia współpracy z nią. Jakże niewiarygodnie brzmią twierdzenia pozwanej o ciepłym i radosnym przyjęciu informacji o ciąży powódki zestawione z wezwaniem ją na spotkanie w miejscu odległym o kilkaset kilometrów od jej miejsca zamieszkania, czy też z pismem pozwanej, w której pozwana wyjaśnia powódce, że stan ciąży nie jest okolicznością wskazującą na niemożność wykonywania jej obowiązków umownych i podnoszące zaniedbania powódki w tym zakresie (k.287).

Wymienione okoliczności potwierdzają, że roszczenie powódki o wypłatę świadczenia wyrównawczego jest co do zasady usprawiedliwione, co uzasadnia przystąpienie do ustalenia jego wysokości, sama bowiem powódka wyjaśniając sposób obliczenia żądanego świadczenia wyrównawczego wskazuje, że jest to wysokość zasądzona wyrokiem.

Ocenę, dlaczego Sąd uznał, że powódce należy się świadczenie w zasądzonej wysokości rozpocząć należy od weryfikacji kwot wskazanych przez powódkę. Kwoty te – tzn. zgodność wskazanych przez powódkę obliczeń ze sposobem wyliczenia świadczenia wyrównawczego wskazanym w ustawie znalazła potwierdzenie w opinii biegłego, który zweryfikował księgowość pozwanej i potwierdził wskazane kwoty. Nie można w żaden sposób zgodzić się ze stanowiskiem pozwanej, że biegły do wyliczenia uwzględnił szerszy zakres produktów. Biegły prawidłowo zweryfikował kwoty wypłacone powódce zarówno jako wynagrodzenie, jak i jako prowizję w okresie jej współpracy, a przecież trudno przyjąć, że pozwana wypłacając powódce prowizję za 2009 i 2010r. jako 1% od obrotu wypłaciła jej sumę zdecydowanie wyższą od kwoty, która się jej należała, a wystarczy ww. kwotę prowizji pomnożyć przez 100, aby uzyskać ogólny poziom obrotu osiągniętego przez powódkę. Przyjęte kwoty zgadzają się także z przesłanym przez pozwaną wyliczeniem prowizji (k.271).

Podsumowując uznać należy, że powódka co do zasady i z wyłączeniem kwoty 10 068,24 zł prawidłowo określiła wartość żądanego przez nią świadczenia wyrównawczego.

Całokształt okoliczności ustalonych w sprawie przekonuje Sąd, że powódce należy się świadczenie wyrównawcze w zasadzonej wysokości, przy czym świadczą o tym zarówno pozytywne przesłanki występujące po stronie powodowej, jak i negatywne występujące po stronie pozwanej. Niektóre z nich mają znaczenie także dla oceny zasadności świadczenia wyrównawczego jako takiego, zatem były już przedmiotem oceny, inne mają znaczenie li tylko dla ustalenia samej wysokości ww. świadczenia.

I tak, nie można zgodzić się ze stanowiskiem pozwanej, że w razie przyjęcia roszczenia o wypłatę świadczenia wyrównawczego za usprawiedliwione co do zasady, wysokość tego świadczenia winna być ustalona na podstawie obrotu uzyskanego w nowym, ograniczonym obszarze. Pozwana w istocie w sposób niedopuszczalny łączy dwie przesłanki nowych klientów i znacznego wzrostu obrotu (k.1190/1191) próbując przyjąć jako punkt odniesienia poziom obrotów z nowymi klientami i wskazując, że do takiego wyliczenia należy brać pod uwagę tylko tych nowych klientów, którzy pochodzą z nowo utworzonego (ograniczonego) obszaru działania powódki. Stanowisko pozwanej jest o tyle zrozumiałe (ale nie do zaakceptowania), że po takim zabiegu pozwana wykazuje, że jej korzyść z dalszej współpracy z ww. podmiotami zamyka się kwotą 723 tys.zł. Pomijając już, że takie stanowisko (to jest wzięcie pod uwagę klientów z nowego obszaru) oznaczałoby akceptację nielojalnego zachowania pozwanej to przede wszystkim nie znajduje ono żadnego oparcia w przepisach KC. A zatem, jeżeli pozwana chce poprzez poziom obrotu z nowymi klientami w późniejszym okresie wykazywać, że świadczenie wyrównawcze jest nienależne co do zasady lub co do wysokości to należy brać pod uwagę obrót ze wszystkimi pozyskanymi przez powódkę nowymi klientami. A sama pozwana wskazuje, że ten obrót (z nowymi klientami) w 2011r. wyniósł ponad 5 mln zł. Przede wszystkim jednak warto zauważyć, że wyodrębnienie poziomu obrotu z nowymi klientami w okresie po zakończeniu umowy ma znaczenie wtórne. Znowu przypomnieć należy, że czerpanie znacznych korzyści wcale nie dotyczy tylko nowych klientów, ale także i dotychczasowych, a wówczas należy brać pod uwagę obrót pozwanej z wszystkimi dotychczasowymi klientami powódki.

Zupełnie dowolne jest stanowisko pozwanej, która co do zasady wyłącza z podstawy obliczenia kwotę uzyskiwanego ryczałtu próbując zawęzić umowę agencji tylko do określonych czynności wskazując, że ryczałt był wypłacany powódce za wykonywanie innych (aniżeli umowa agencji) czynności (k.1191). Jest to po pierwsze sprzeczne z ustaleniami Sądu Apelacyjnego, który na s.12/13 uzasadnienia jednoznacznie wskazuje, że charakteru umowy (agencyjnej) nie zmienia okoliczność wykonywania innych (aniżeli te podstawowe) odpłatnych świadczeń powódki na rzecz pozwanej, gdyż katalog czynności, które agent może wykonywać pozostaje otwarty. Dlatego nie ma żadnych podstaw, aby uznać, że strony zawarły dwie umowy – umowę agencji za wynagrodzeniem równym 1% prowizji i umowę na wykonywanie innych czynności za wynagrodzeniem ryczałtowym. Po wtóre, zupełnie dowolne jest rozdzielenie i przyporządkowanie składników wynagrodzenia do poszczególnych czynności. §(..)umowy na który powołuje się pozwana nie przyporządkowuje składników wynagrodzenia do poszczególnych czynności. Podstawą obliczenia wartości średniego rocznego wynagrodzenia jest suma wypłaconego wynagrodzenia przez okres trwania umowy. Należy zatem – i tak weryfikował to biegły – ustalić sumę wynagrodzenia wypłaconego w związku z realizacją umowy agencyjnej – niezależnie zatem od obszaru z którego powódka uzyskiwała np. prowizję i na podstawie tak ustalonej kwoty wyliczyć średnioroczne wynagrodzenie. Pozwana wskazuje, że nie ma podstaw do tego, aby ryczałt był brany pod uwagę przy wyliczaniu świadczenia wyrównawczego, gdyż nie ma ku temu podstaw. Oczywiście, pozwana może przybierać dowolne stanowisko w tym względzie, ale winno się mieć na uwadze, że art.764<sup>3</sup> § 2 kc jednoznacznie wskazuje, że do wyliczenia wysokości świadczenia przyjmuje się średnie roczne wynagrodzenie. A zatem wniosek jest jednoznacznie przeciwny – brak podstaw, aby do ww. wyliczenia nie wliczać ryczałtu w obliczu tego, że sama pozwana określa ten składnik jako wynagrodzenie (ryczałtowe).

Następnie pozwana przedstawia hipotetyczne wyliczenia jakie wynagrodzenie uzyskalaby powódka, gdyby świadczyła usługi w 2011r. dochodząc do wniosku, że byłoby to znacząco niższe wynagrodzenie. Znowu nie można akceptować takiego wyliczenia. Pomijając już nawet okoliczność, że takie stanowisko stanowiłoby akceptację nielojalnego zachowania pozwanej polegającej na nieuzasadnionym ograniczeniu jej obszaru, to jednak warto zauważyć, że spór wywołany został właśnie tym, że to pozwana swoim zachowaniem doprowadziła do wypowiedzenia umowy przez powódkę i trudno teraz prowadzić z jej punktu widzenia rozważania jaki obrót uzyskalaby powódka w

nowym obszarze. Ponadto, to sama pozwana w 2011r. zrezygnowała ze współpracy z agentami i trudno przypuszczać, aby akurat w stosunku do powódki uczyniła wyjątek.

Zauważalne jest, iż pozwana próbuje odnieść wysokość świadczenia wyrównawczego do kwoty prowizji, którą powódka otrzymałaby w okresie dalszej współpracy. Oczywiście jest to pewien punkt odniesienia, ale nie można uznać, że dla ustalenia wysokości świadczenia wyrównawczego niezbędne jest wskazanie jakie byłoby wynagrodzenie powódki w kolejnym okresie współpracy lub że wysokość świadczenia wyrównawczego musi być skorelowana z wysokością utraconego wynagrodzenia. Nie ulega wątpliwości, że dający zlecenie może w każdej chwili zrezygnować z usług agenta, a świadczenie wyrównawcze nie pełni funkcji rocznego ekwiwalentu pensji, ale ma zrekompensować fakt zakończenia współpracy. Oczywiście, dla wysokości świadczenia ta korelacja ma znaczenie, ale uzupełniające. Inną kwestią jest, że niezwykle łatwo jest wskazać wysokość wynagrodzenia, które uzyskałaby powódka w 2011r., gdy byłby to iloczyn 12 x 9940 zł oraz prowizja w wysokości 1% od kwoty 14,75 mln zł, czyli w sumie byłoby to około 260 tys. zł.

O zasadności przyznania świadczenia wyrównawczego w zasądzonej wysokości świadczy specyfika relacji pomiędzy stronami. Należy bowiem pamiętać, że powódka swoją działalnością umożliwiła efektywne rozpoczęcie działalności przez pozwaną wtedy, gdy ta dopiero rozpoczynała sprzedaż produktów oferowanych dotychczas przez C. A.. To powódka tworzyła dla pozwanej sieć klientów w W.. Pozwana podkreśla, że nabyła bazę klientów od C. A., rzecz w tym, że sama baza klientów nie sprawi, że umieszczeni w niej klienci rozpoczną współpracę z nowym podmiotem, który nie ma nic wspólnego z dotychczasowym sprzedawcą. Tak naprawdę dla klientów powódka była jedyną osobą pokazującą, że współpraca z nowym podmiotem będzie realizowana w sposób równie efektywny jak z C. A.. Jak już wyżej wskazano pozwana generalnie stara się pomniejszyć zasługi wszystkich agentów w także i powódki wskazując, że tak naprawdę to doskonały produkt, działania promocyjne i marketingowe, polityka sprzedaży doprowadziła do osiągnięcia tak dobrego wyniku. Z tego punktu widzenia dla Sądu wręcz zdumiewający jest pogląd pozwanej, która określiła, że produkty sprzedawane przez pozwaną mają wręcz znikomą konkurencję na rynku. Istotnie w toku sporu Sąd nie badał jak wygląda krajowy podział rynku produktów, w sprzedaży których współuczestniczyła powódka, ale wydaje się, że dalekie od prawdy jest, że na tym rynku produkty sprzedawane przez pozwaną spotykają się ze znikomą konkurencją. Zresztą sama pozwana w mailu do agentów (k.388) używa sformułowań, które nie mają zbyt wiele wspólnego z sytuacją przedsiębiorcy, który ma znikomą konkurencję na rynku – pozwana pisze w mailu o możliwości rozepchnięcia bardziej niż do tej pory. W innym mailu pozwana pyta o dużych klientach konkurencji (k.415). Na występowanie realnej konkurencji wskazują maile agentów (k.406). Jednym słowem pozycja pozwanej na rynku jest daleko mniej komfortowa, aniżeli przedstawia to w odpowiedzi na pozew. A występowanie realnej konkurencji oznacza, że w razie zmian formuły prowadzonej sprzedaży klienci pozwanej (w szczególności h.) mogą przez pewien czas być bardziej ostrożni w oferowaniu produktów sprzedawanych przez pozwaną bez jakiegokolwiek straty dla swoich interesów, gdyż w to miejsce mogą oferować swoim odbiorcom produkty firm konkurencyjnych o podobnej jakości. Tymczasem to dzięki pracy powódki pozwana mogła bez żadnych trudności rozpocząć działalność.

Dla uznania przez Sąd świadczenia wyrównawczego w zasądzonej wysokości znaczenie ma wysoka ocena pracy powódki. Jak wyżej wskazano pozytywny obraz pracy powódki przedstawiają nie tylko jej klienci, ale także i przedstawiciele pozwanej. Zwraca uwagę nie tylko efektywność sprzedaży przejawiająca się w dobrych wynikach zarówno w wartościach bezwzględnych jak i w porównaniu z wynikami innych agentów, ale również zaangażowanie powódki w sprawy pozwanej. Oczywiście, powódka nie czyni tego z przyczyn altruistycznych – ma w tym swój dobrze pojęty interes przejawiający się prowizji, której wysokość jest zależy bezpośrednio od uzyskanego obrotu, ale wydaje się, że tak właśnie powinny wyglądać relacje agenta i dającego zlecenie, gdy współpracujący ze sobą mają świadomość wspólnego celu. Powódka nie oczekuje biernie na działania centrali, aktywnie definiuje zagrożenia płynące ze strony konkurencji, proponuje określone rozwiązania i wręcz przestrzega przed dalszą biernością pozwanej w reagowaniu na stwierdzone zaniedbania (por. mail k.406). Jak wynika z materiału dowodowego pozwana wysoko ceni sobie uwagi powódki i innych agentów i na ich podstawie przygotowuje strategię swojego działania. Pozwana wręcz oczekuje nowych pomysłów i planów działania od agentów (k.414,415). Niezwykle charakterystyczna jest ocena współpracy C. A. z powódką przeprowadzona przez A. H. (k.399), w którym powódka jest określana mianem specjalistycznego doradcy, jej praca została określona mianem doskonałej pod każdym względem i to dzięki tej

pracy udało się z wielokrotnie obroty, które kształtowały się mocno powyżej średniej w porównywalnych regionach w Polsce i innych krajach. Dla Sądu obraz znaczenia pracy powódki w przedstawionych dowodach rysuje się całkowicie odmiennie od obrazu jej pracy przedstawionego przez pozwaną – czyli osoby biernej i de facto nie mającej wpływu na osiągnięte wyniki. To sami przedstawiciele poprzednika pozwanej wskazują na zupełnie odmienną sytuację. I dalej A.H. wskazuje, że region pozwanej do momentu przekazania go pozwanej był zdecydowanie jednym z najlepszych w całym koncernie C.. Charakterystyczne jest, że A. H. porównuje powódkę i jej pracę nie tylko w kontekście rynku polskiego, ale w kontekście wszystkich rynków C. A. i jest to porównanie niezwykle dla powódki korzystne. Oczywiście, znowu można podnosić, że nie można łączyć działalności pozwanej i C. A.. Ale skoro ocena działalności powódki do 2008r. jest jednoznacznie pozytywna, a w 2009 i 2010r. osiągnięte przez nią wyniki są jeszcze lepsze to wydaje się być oczywiste, że te okoliczności potwierdzają prawo powódki do świadczenia wyrównawczego w zasądzonej wysokości. Zresztą ocena pracy powódki dokonana przez A. H. jest zbieżna z oceną pracowników pozwanej (por. np. zeznania świadka M. S. (2), który podkreśla, że wyniki działalności powódki stawiały ją w bardzo pozytywnym świetle i zawsze w czołówce doradców pozwanej k.640) oraz klientów wystawiających niezwykle wysokie oceny pracy powódki. W rezultacie w żadnym wypadku nie można akceptować stanowiska pozwanej, że działania powódki nie były znaczącym elementem pozwalającym na osiągnięcie określonych wyników. W kontekście oceny pracy powódki i jej roli w pozyskaniu nowych klientów zwraca uwagę imponujące zestawienie obiektów pozyskanych przez nią w 2009 i 2010r. o powierzchni około 30 tys.m<sup>2</sup> d. (k.518,519). W rankingu dystrybutorów pozwanej w pierwszej dekadzie znalazło się 3 klientów powódki. W 2009r. powódka osiągnęła najlepszy wynik spośród przedstawicieli pozwanej, a w 2010r. poprawiła ten wynik o 41%. Wyniki te w pełni korespondują z wysoką oceną jej działalności w poprzednim okresie przedstawioną przez A. H. i w pełni potwierdzają jej niezwykle istotną rolę w uzyskaniu przez pozwaną doskonałych wyników sprzedaży zarówno w latach 2009 i 2010r., jak i w okresie późniejszym.

Przy ocenie wysokości świadczenia wyrównawczego nie może zabraknąć porównania pracy powódki i innych agentów. Z cytowanego maila A.H. wynika, że powódka jest przez niego uznawana za jednego z najlepszych agentów C. A. nie tylko w skali Polski, ale w skali całego koncernu. Wyniki finansowe agentów w 2009 i 2010r. potwierdzają wysoką pozycję powódki w takiej klasyfikacji. Interesujące z tego punktu widzenia (porównania pracy powódki i innych agentów) wnioski można wyciągnąć z analizy raportowania spotkań przez agentów w 2010r. Pierwszy wniosek sprowadza się do tego, że powódka pomimo, że w 2010r. była w ciąży wykazuje ilość spotkań na poziomie innych agentów (powódka wykazuje 632 spotkania, inni agenci na poziomie od 600 do 679, dwie najmniejsze wartości to 565 i 388). Według Sądu oznacza to, że oceniając efektywność agentów z tego punktu widzenia można przyjąć, że ciąża nie wpłynęła na pogorszenie oceny efektywności działań powódki. Jeszcze bardziej interesujące wnioski płyną z porównania aktywności powódki i jej zastępcy na części obszaru – J. G. (1) w tych miesiącach. Otóż z porównania tych miesięcy, w których powódka i J. G. równolegle wykonywali swoje obowiązki wynika, że powódka odbyła 119 spotkań, a J. G. 68, chociaż przejął większość dotychczasowego obszaru powódki (Sąd nie wnika już w to, czy było to 80% według powódki, czy 60% według pozwanej). Sąd ma świadomość, że na ilość spotkań wpływa szereg czynników, ale to nie Sąd ustalił taki sposób weryfikacji pracy agentów. Z porównania nie można wywodzić negatywnej oceny pracy J. G., ale z całą pewnością zanotowany wynik pokazuje zaangażowanie powódki, która będąc w zaawansowanej ciąży i znając klientów raportuje więcej spotkań, niż nowy pracownik, który z istoty rzeczy powinien zapoznawać się z klientami z wytyczonego mu regionu. W efekcie porównanie pracy powódki z pracą innych agentów także uzasadnia przyznanie świadczenia wyrównawczego w zasądzonej kwocie.

Podsumowując zdaniem Sądu wszechstronnie omówioną aktywność powódki należy jednoznacznie stwierdzić, że uzyskany przez pozwaną obrót nie byłby możliwy bez opisanej aktywności powódki, jej profesjonalizmu i rzetelności w wykonywaniu obowiązków. W jej wkład w uzyskanie ww. obrotu jest znaczący.

Wreszcie w sprawie pojawił się motyw braku klauzuli zakazu konkurencji co mogłoby zostać uznane za argument za obniżeniem wysokości świadczenia wyrównawczego. Istotnie, zgodzić się należy ze stanowiskiem, że co do zasady inaczej należy ocenić sytuację byłego agenta, który po rozwiązaniu z nim umowy nie może świadczyć analogicznych usług dla konkurenta dającego zlecenie bez narażenia się na zarzut naruszenia klauzuli zakazu konkurencji i byłego agenta, który nie jest w niczym ograniczony w podjęciu działalności konkurencyjnej. Rzecz w tym, że ten argument



traci na znaczeniu w omawianym stanie faktycznym. Prawdą jest, że powódka nie została objęta żadną klauzulą zakazu konkurencji, ale zauważyć należy, że sposób w jaki pozwana doprowadziła do wypowiedzenia przez powódkę umowy w sposób faktyczny uniemożliwił powódce podjęcie działalności bezpośrednio po zakończeniu współpracy. Inaczej rzecz przedstawiając, gdyby pozwana zgodziła się na zastępstwo osób wskazanych przez powódkę lub sama wskazała osobę, która na czas porodu i położu zastąpi powódkę w wykonywaniu jej obowiązków, umożliwiła jej powrót do świadczenia usług po porodzie i nadal z nią współpracowała przez np. kolejny rok i dopiero potem zmieniła model sprzedaży wypowiadając umowę z powódką i zatrudniając innego pracownika czy nowego agenta to Sąd taki przebieg zdarzeń uznałby za uzasadniający obniżenie świadczenia wyrównawczego. Zwróciłby bowiem uwagę, że w najtrudniejszym dla powódki okresie – to jest ciąży, porodu i powrotu do pracy po porodzie powódka miała zapewniony komfort pracy w znanych jej warunkach co w sytuacji konieczności zajmowania się malutkim dzieckiem ma ogromne znaczenie dla komfortu i psychiki matki i dziecka, a takie zachowanie należy docenić chociażby w kontekście ustalenia wysokości świadczenia wyrównawczego. Rzecz w tym, że pozwana zachowała się dokładnie odwrotnie – nie tylko nie stworzyła ww. warunków, ale wprost przeciwnie - ten trudny dla powódki okres ciąży wykorzystała do wymuszenia na niej wypowiedzenia umowy. W efekcie brak klauzuli zakazu konkurencji należy ocenić w konfrontacji z okolicznością, że umowę wypowiedziała kobieta w ósmym miesiącu ciąży. Trudno przyjąć, że powódka będąc w tak zaawansowanej ciąży mogła niezwłocznie po zakończeniu współpracy rozpocząć nową działalność, w tym również konkurencyjną. Dla Sądu oczywiste jest, że zarówno do porodu jak i przynajmniej parę miesięcy po porodzie działalność zarobkowa powódki była mało prawdopodobna.

W aspekcie kwestii świadczenia wyrównawczego w żądanej kwocie należy zwrócić uwagę, że kwestia ta jest przedstawiana w takim kontekście, jakby po uwzględnieniu powództwa wszelkie pozytywne dla pozwanej konsekwencje współpracy z powódką zostały zniweczone. Tymczasem byłby to absolutnie błędny pogląd. Powódka aktywną działalnością na rzecz pozwanej wypracowała w okresie niespełna dwóch lat obrót w wysokości 25 mln zł netto. IV kwartał 2010r. i 2011r. – czyli okresy następujące bezpośrednio po zakończeniu współpracy to dalszy obrót na poziomie 20 mln zł. Zdaniem Sądu biorąc pod uwagę te kwoty w kontekście wszystkich wymienionych okoliczności ustalonych w sprawie nie można uznać za uzasadnione stanowiska pozwanej, według której nawet w razie ustalenia, że powódce co do zasady należy się świadczenie wyrównawcze to uzasadnione jest jego znaczące obniżenie.

Mając na uwadze przedstawioną powyżej argumentację, Sąd na podstawie art.764<sup>3</sup> § 1 i 2 kc w związku z art.758 kc zasądził na rzecz powódki kwotę 253 830,11 zł.

Odsetki Sąd zasądził od 17 listopada 2010r. na podstawie art.481 § 1 i 2 kc.

W punkcie II Sąd oddalił powództwo w zakresie 10 068,24 zł, która to kwota odpowiada kosztom wydatków, które poniosła powódka, a na które składały się koszty ubezpieczeń. Tut.Sąd wziął pod uwagę stanowisko Sądu Apelacyjnego w Krakowie, że do podstawy wynagrodzenia ustalającego wysokość świadczenia wyrównawczego nie powinno się uwzględniać wydatków nawet tych, których wysokości strona nie musi wykazać.

Sąd oddalił także powództwo w zakresie odsetek za okres wcześniejszy aniżeli uwzględniony w wyroku. Sąd wziął pod uwagę, że powódka wyznaczyła pozwanej termin 7 dni na spełnienie świadczenia.Pomimo, że spór stron nie był w tym czasie nowością to jednak trzeba uwzględnić okoliczność, że pozwana powinna mieć prawo do spokojnej oceny zasadności roszczeń powódka. Według Sądu ta spokojna ocena sprowadza się do 21 dni. Jest to okres, w którym można oczekiwać od pozwanej oszacowania i wypłacenia powódce świadczenia wyrównawczego. A to oznacza, że pozwana dopiero od 17 listopada 2010r. pozostaje w opóźnieniu.

O kosztach Sąd orzekł na podstawie art.98 § 1 i 3 kpc. W szczególności wartość oddalonego roszczenia nie uzasadnia jakiegokolwiek stosunkowego rozdzielenia kosztów.

Na koszty procesu złożyły się kwota 13 195 zł tytułem opłaty od pozwu, 1884,74 zł tytułem kosztów opinii biegłego, 15 zł tytułem opłaty od pełnomocnictwa, 30 000 zł tytułem kosztów wynagrodzenia pełnomocnika – kwota ta stanowi nieznacznie przekroczoną czterokrotność stawki minimalnej przewidzianej w sprawie. Przy wyliczeniu wartości ww.

kwoty Sąd wziął pod uwagę zawilość i obszerność sprawy, szerokie postępowanie dowodowe w rezultacie czego w sprawie wyznaczonych zostało kilka rozpraw w różnych sądach, w trakcie których przesłuchano świadków zarówno przed sądem orzekającym jak i w drodze pomocy sądowej. Na stopień skomplikowania sprawy wskazują obszerne pisma procesowe, do których pełnomocnicy musieli się odnieść. Wreszcie należy uwzględnić, że w sprawie toczyło się już postępowanie przed Sądem Apelacyjnym, co także wpływa na zakres obowiązków i poziom niezbędnego zaangażowania pełnomocników w sprawie.