

Sygn. akt **XX GC 84/11**

WYROK W IMIENIU RZECZYPOSPOLITEJ POLSKIEJ

Dnia 20 czerwca 2016 r.

Sąd Okręgowy w Warszawie Wydział XX Gospodarczy

w składzie następującym:

Przewodniczący SSO Anna Zborzyńska

Protokolant sekretarz sądowy Dorota Jeziorska

po rozpoznaniu w dniu 6 czerwca 2016 r. w Warszawie

na rozprawie

sprawy z powództwa: W. P. (1)

przeciwko: (...) Spółce z o.o. w W.

o zapłatę

I. zasądza od pozwanej (...) Spółki z o.o. w W. na rzecz powoda W. P. (1) kwotę 53 849,10 zł (pięćdziesiąt trzy tysiące osiemset czterdzieści dziewięć złotych dziesięć groszy), z ustawowymi odsetkami od dnia 29.04.2011 r. do dnia zapłaty.

II. oddala powództwo w zakresie żądania kwoty 28 121,79 zł (dwadzieścia osiem tysięcy sto dwadzieścia jeden złotych siedemdziesiąt dziewięć groszy).

III. umarza postępowanie w pozostałym zakresie.

IV. znosi wzajemnie koszty procesu między stronami.

SSO Anna Zborzyńska

Sygn. akt XX GC 84/11

UZASADNIENIE

Powód W. P. (1) pozwem z dnia 2.02.2011 r. wystąpił przeciwko pozwanemu (...) Spółce z o.o. w W. z żądaniem zasądzenia kwoty 110.700 zł z ustawowymi odsetkami od dnia doręczenia pozwanemu odpisu pozwu oraz kosztów procesu.

W uzasadnieniu powyższego żądania powód podał, iż dnia 28.07.2006 r. zawarł z pozwanym umowę, w której powód zwany Menadżerem przyjął do wykonania m.in. usługi pośredniczenia w zawieraniu przez (...) umów z klientami, pozyskiwania dla oferowanych przez (...) towarów nowych rynków zbytu, stałego zwiększania sprzedaży produktów (...) oraz zorganizowania i zarządzania działem sprzedaży. Powód został uprawniony jedynie do pośredniczenia w zawieraniu umów i – co do zasady – nie był upoważniony do samodzielnego podejmowania czynności prawnych w imieniu pozwanego. Pozwany natomiast zobowiązał się do wypłacania powodowi wynagrodzenia za świadczone przez niego usługi. Umowa, która łączyła strony stanowiła w istocie umowę agencyjną, mimo że nie zawierała takiej nazwy. Wynagrodzenie powoda składało się z dwóch elementów. Pierwszym z nich było stałe comiesięczne wynagrodzenie w kwocie 5.100 zł netto, następnie kilkakrotnie zmieniane na podstawie aneksu nr (...) i ustnych ustaleń stron. Drugi składnik wynagrodzenia stanowił 3 % kwoty wynagrodzenia netto uzyskanego przez (...) z tytułu obrotu uzyskanego

w wyniku działań Menadżera. Wynagrodzenie stałe było płatne przelewem z dołu na rachunek Menadżera w terminie 14 dni od otrzymania faktury, która mogła zostać wystawiona najwcześniej ostatniego dnia miesiąca. Drugi składnik wynagrodzenia płatny był na podstawie faktury, którą Menadżer mógł wystawić nie wcześniej niż w dniu otrzymania od (...) pisemnej informacji o kwocie wynagrodzenia skalkulowanej zgodnie z zasadami z § 3 ust. 1 lit. B umowy. Tym samym powód był uprawniony do wystawienia faktury VAT dopiero po uzyskaniu od pozwanego pisemnej informacji o kwocie wynagrodzenia prowizyjnego.

Do dnia wniesienia pozwu pozwany nie uregulował na rzecz powoda należności z tytułu wynagrodzenia prowizyjnego za okres od 1.05.2009 r. do 31.05.2010 r. Nadto, pozwany odmówił udzielenia powodowi informacji niezbędnych do wyliczenia wysokości wynagrodzenia prowizyjnego oraz informacji, czy klienci pozyskani przez powoda zapłacili pozwanemu należności wynikające z umów zawartych w wyniku działań powoda. Powyższe spowodowało, że powód nie był w stanie wystawić pozwanemu faktury VAT, albowiem nie zostały spełnione warunki, o których mowa w § 3 umowy. Tymczasem powód w sposób należyty wywiązał się z obowiązków przejętych w umowie z pozwanym. W wyniku działań powoda został wypracowany zysk dla pozwanego, którego 3 % bezspornie należy się powodowi.

Powód podkreślił, iż na skutek jego osobistych działań oraz działań działu sprzedaży, którym kierował, pozwany nawiązał relacje handlowe z szeregiem podmiotów gospodarczych. Do najważniejszych kontrahentów pozyskanych przez powoda, z którymi pozwany nadal realizuje zasadniczą część swojej sprzedaży należą: (...), (...) SA, (...), (...) SA, (...) Spółka z o.o., (...) Spółka z o.o., (...) SA, (...). Pozwany nigdy nie kwestionował faktu pozyskania ww. kontrahentów przez powoda.

W okresie obowiązywania umowy, powód wystawił pozwanemu szereg faktur VAT. Wynagrodzenie stałe było objęte każdą fakturą, natomiast wynagrodzenie prowizyjne ujmowane było na fakturach kilka razy do roku, zawsze w oddzielnej pozycji. Procedura wystawiania faktur z tytułu wynagrodzenia prowizyjnego wyglądała następująco: co do zasady powód samodzielnie prowadził statystykę sprzedaży, którą pozwany zrealizował w danym miesiącu na skutek działań Menadżera i podległych mu handlowców. Prezes zarządu pozwanego informował powoda, że w danym miesiącu może być wystawiona faktura obejmująca oprócz płacy zasadniczej, także prowizję powoda. Powód w oparciu o statystyki sprzedaży własne i dostarczane przez P. P., wyliczał prowizję i wystawiał fakturę, którą następnie podpisywała prezes zarządu – I. B.. Czynności techniczne związane z obliczeniem prowizji oraz wystawianiem faktur mogła wykonywać córka prezesa zarządu – I. B.. Po weryfikacji przeprowadzonej przez księgowość pozwanego, faktura była opłacana bez zastrzeżeń. Od maja 2009 r. prezes zarządu pozwanego nie informowała powoda o konieczności i możliwości wystawienia faktur prowizyjnych ani ustnie (jak to dotychczas robiono) , ani pisemnie (jak to wynikało z umowy). W związku z tym powód nie wystawił dalszych faktur prowizyjnych.

Wysokość wynagrodzenia zasadniczego powoda ulegała zmianie. Początkowo wynagrodzenie to wynosiło 5.100 zł netto. Później na podstawie aneksu wynagrodzenie to podwyższono do kwoty 5.300 zł netto. Następnie na podstawie ustnego porozumienia, powód otrzymywał regularnie wynagrodzenie wyższe, niż przewidywała to pierwotna umowa. Nigdy jednak wynagrodzenie zasadnicze nie obejmowało należnej powodowi prowizji. Po raz ostatni powód otrzymał wynagrodzenie prowizyjne w maju 2009 r. zgodnie z fakturą z dnia 29.05.2009 r. Prowizja ta została obliczona w oparciu o wyniki sprzedaży do końca kwietnia 2009 r. W toku dalszej współpracy, która ostatecznie zakończyła się 31.05.2010 r., powód wystawił faktury, które obejmowały wyłącznie wynagrodzenie stałe w ustalonej przez strony kwocie 6.200 zł netto. Brak faktur prowizyjnych w okresie od 1.05.2009 r. do 31.05.2010 r. był konsekwencją pojawiających się nieporozumień między stronami odnośnie kwestii finansowych. Po wypowiedzeniu przez powoda umowy na podstawie pisma z dnia 22.02.2010 r. na skutek natychmiastowego odebrania narzędzi pracy (telefon i komputer z bazą danych o klientach) powód nie miał już możliwości dokładnego ustalenia wartości sprzedaży dokonanej przez pozwanego z klientami pozyskanymi przez powoda. Powód opracował jednak swoje wynagrodzenie prowizyjne na podstawie statystyk sporządzonych do dnia wypowiedzenia umowy, w tym także na podstawie statystyk dokonywanych i przesyłanych powodowi w formie elektronicznej przez podległego mu pracownika – P. P.. Według ww. statystyk powodowi należy się wynagrodzenie prowizyjne za okres od 1.05.2009 r. do 31.05.2010 r. w kwocie 90.000 zł netto, czyli 110.700 zł brutto.

W dniu 18.05.2010 r. powód zwrócił się do pozwanego o skalkulowanie należnego mu wynagrodzenia prowizyjnego. Pismo doręczono pozwanemu dnia 21.05.2010 r. Pozwany nie przedłożył żadnych zestawień i stwierdził, że powodowi nie należy się żadne dodatkowe wynagrodzenie poza tym, które już otrzymał. Powód zaznaczył, że przedstawione przez niego zestawienie klientów, których pozyskał dla pozwanego, nie jest kompletne. Pełną listę tych klientów posiada pozwany z swoim komputerze.

Jako podstawę prawną swoich roszczeń powód wskazał zapisy § 3 ust. 3 łączącej strony umowy, a także przepis art. 471 k.c. Podkreślił, iż na skutek niewykonania umowy przez pozwanego, powód poniósł szkodę w wysokości 110.700 zł brutto stanowiącej należne wynagrodzenie prowizyjne.

Pozwany (...) Spółka z o.o. w W. w odpowiedzi na pozew wniósł o oddalenie powództwa z całości i obciążenie powoda kosztami procesu.

W uzasadnieniu swojego stanowiska procesowego pozwany zaznaczył, że powództwo jest bezpodstawne. Powód nie wykazał, aby za okres od 1.05.2009 r. do 31.05.2010 r. przysługiwało mu wynagrodzenie prowizyjne w rozumieniu § 3 ust. 3 umowy stron. Przez cały ten okres powód wystawił faktury na kwoty, których wysokość wynikała bądź z umowy bądź z ustaleń stron. Nigdy powód nie występował do pozwanego z zastrzeżeniami do wysokości tych kwot. Kwoty te były wypłacane w pełnej wysokości i terminowo. W piśmie z dnia 22.02.2010 r. powód nie wspominał o zaległym wynagrodzeniu za okres od 1.05.2009 r. Przeciwnie, powód wyraźnie stwierdził, że będzie oczekiwał wynagrodzenia za okres wypowiedzenia na takich samych warunkach, jakby świadczył usługi na rzecz pozwanego. Tym samym powód potwierdził, że nie traktował pozwanego jako swojego dłużnika za okres od 1.05.2009 r. do 22.04.2010 r.

Zdaniem pozwanego powód w pozwie nawet nie uprawdopodobnił swojego roszczenia. Fakt, że pozwany kontynuuje współpracę z danym klientem nie świadczy o tym, że jest to wynikiem działań Menadżera i, że z tego tytułu Menadżerowi przysługiwać ma dodatkowe wynagrodzenie. Pozwany wskazał, że powód próbował już nakłonić pozwanego do zapłaty kwoty objętej niniejszym pozwem. Powód zgłosił bowiem rzekomą wierzytelność do Krajowego Rejestru Długów z wnioskiem o wpisanie pozwanego do rejestru dłużników. Niezwłocznie złożone przez pozwanego wyjaśnienia spowodowały, że wniosek powoda został odrzucony, a nadto wszczęto postępowanie karne.

W piśmie procesowym z dnia 19.05.2012 r. powód podtrzymał w całości żądania pozwu, sprzeciwił się zarzutom i twierdzeniom pozwanego, jakoby akceptował brak wypłaty kwot z tytułu wynagrodzenia prowizyjnego, co skutkowało zrzeczeniem się przez niego tergo roszczenia.

W piśmie procesowym z dnia 16.10.2015 r. powód cofnął pozew w części tj. w zakresie kwoty ponad 66 643 zł netto z odsetkami. W związku z tym wskazał, że obecnie domaga się zasądzenia od pozwanego kwoty 81 970,89 zł brutto. Powód jednocześnie wniósł o nie obciążanie go kosztami procesu w zakresie w jakim cofnął pozew na podstawie art. 102 k.p.c.

Sąd poczynił następujące ustalenia faktyczne:

(...) Spółka z o.o. w W. prowadzi działalność gospodarczą od dnia 22.09.2004 r. w zakresie m.in. produkcji maszyn i urządzeń, handlu hurtowego i detalicznego. Wspólnikami Spółki są M. B. oraz G. M..

- **dowód:** odpis z KRS k. 25-31.

Dnia 28.07.2006 r. (...) Spółka z o.o. w W. zawarła z W. P. (1) – jako Menadżerem umowę, na podstawie której (...) Spółka z o.o. powierzyła Menadżerowi wykonywanie świadczenia następujących usług:

- stałego pośredniczenia w zawieraniu przez (...) umów z klientami,
- pozyskiwania dla oferowanych przez (...) towarów nowych rynków zbytu,
- stałego zwiększania sprzedaży produktów (...),

- zbudowania, zorganizowania i rozwoju kanałów sprzedaży na produkty (...) w kanałach dystrybucyjnych, marketach, sieciach detalicznych, u integratorów systemów,
- zorganizowanie i zarządzaniem działem sprzedaży,
- udział w strategiach marketingowych (...),
- pomocy w organizowaniu szkoleń produktowych i technicznych dla partnerów handlowych,
- pomocy w tworzeniu strategii działania zarówno sprzedażowej, jak i produktowej,
- innych działań mających na celu popularyzację produktów i kształtowanie pozytywnego wizerunku (...) na zewnątrz.

Strony uzgodniły, że w okresie obowiązywania umowy Menadżerowi przysługiwać będzie funkcja Dyrektora Handlowego (...).

Za świadczenie powyższych usług, strony przyznały Menadżerowi prawo do wynagrodzenia w następującej wysokości:

- 3% kwoty wynagrodzenia netto uzyskanego przez (...) z tytułu obrotu uzyskanego w wyniku działań Menadżera,
- stałe comiesięczne wynagrodzenie w kwocie 5 100 zł netto + VAT.

Wynagrodzenie to miało być płatne przelewem z dołu na rachunek Menadżera w terminie 14 dni od otrzymania przez (...) faktury. Faktura ta miała być wystawiana przez Menadżera nie wcześniej niż w dniu otrzymania od (...) pisemnej informacji o kwocie wynagrodzenia skalkulowanego zgodnie z zasadami określonymi w ust. 1 lit. b – tj. stałego miesięcznego wynagrodzenia.

Umowa została zawarta na czas nieokreślony. Każdej ze stron przyznano prawo do jej rozwiązania za 3 miesięcznym wypowiedzeniem.

Strony zastrzegły, że wynagrodzenie określone w § 3 umowy wyczerpuje całość roszczeń Menadżera wobec (...).

W aneksie nr (...) do ww. Umowy strony ustaliły, że do obowiązków (...) wobec Menadżera należy również:

- zapewnienie możliwości korzystania z telefonu komórkowego do limitu 1000 zł miesięcznie,
- zapewnienie możliwości korzystania z komputera przenośnego do użytku 24 h na dobę,
- zapewnienie możliwości korzystania z samochodu osobowego (po uzyskaniu trzykrotnego obrotu po 200 000 zł)

Aneks nr (...) z dnia 26.07.2007 r. strony zmieniły wysokość stałego comiesięcznego wynagrodzenia Menadżera na kwotę 5 300 zł + VAT.

- **dowód:** umowa k. 32-33.

Aneks nr (...) k. 34.

Aneks nr (...) k. 35.

zeznania świadka I. B. k. 635-637.

wyjaśnienia powoda k. 645.

W czasie obowiązywania powyższej umowy powód był głównym przedstawicielem pozwanej Spółki (...).

- **dowód:** zeznania świadka P. P. k. 524.

zeznania świadka G. M. k. 549-650.

zeznania świadka M. C. k. 550-551,

zeznania świadka P. J. k. 551-552,

zeznania świadek W. P. (2) k. 590-591,

zeznania świadka M. K. k. 483-484,

zeznania świadka A. P. k. 523.

W piśmie z dnia 22.02.2010 r. W. P. (1) oświadczył wobec (...) Spółki z o.o., że rozwiązuje z zachowanie okresu trzymiesięcznego umowę z dnia 28.07.2006 r., albowiem w związku z odebraniem mu narzędzi pracy tj. samochodu, telefonu komórkowego z bazą klientów nie ma możliwości świadczenia usług na rzecz (...).

- **dowód:** rozwiązanie umowy k. 36.

W piśmie z dnia 2.03.2010 r. (...) Spółka z o.o. powiadomiła powoda, że oczekuje faktur wystawionych zgodnie z umową.

- **dowód:** pismo pozwanego k. 37.

W piśmie z dnia 18.05.2010 r. powód W. P. (1) zwrócił się do (...) w prośbę o skalkulowanie zaległych kwot należnego mu wynagrodzenia z tytułu prowizji od obrotu uzyskiwanego w wyniku jego działań. Jednocześnie powód wskazał, że prowizja ta dotyczy m.in. takich firm jak (...), (...), (...), (...), (...), (...), (...), (...), a prowizja nie została zapłacona w okresie od maja 2009 r. do maja 2010 r. Powód wezwał pozwanego do podania informacji o wygenerowanym obrocie, tak aby mógł wystawić fakturę.

- **dowód:** pismo powoda k. 38.

wyjaśnienia powoda k. 645.

Z tytułu świadczenia usług pośrednictwa w handlu hurtowym powód wystawił następujące faktury VAT:

- dnia 31.07.2006 r. – na kwotę 4758 zł, płatną do dnia 14.08.2006;

- dnia 31.08.2006 r. – na kwotę 6 222 zł, płatną do dnia 14.09.2006 r.

- dnia 29.09.2006 r. – na kwotę 6 222 zł, płatną do dnia 13.10.2006 r.,

- dnia 31.10.2006 r. – na kwotę 7686 zł, w tym kwotę **1 464 zł** z tytułu prowizji ze sprzedaży, płatną do dnia 14.11.2006 r.,

- dnia 30.11.2006 r. – na kwotę 6 222 zł, płatną do dnia 14.12.2006 r.,

- dnia 29.12.2006 r. – na kwotę 6222 zł, płatną do dnia 12.01.2007 r.,

- dnia 31.01.2007 r. – na kwotę 6222 zł, płatną do dnia 14.02.2007 r.,

- dnia 28.02.2007 r. – na kwotę 6 466 zł, płatną do dnia 14.03.2007 r.,

- dnia 30.03.2007 r. – na kwotę 6 466 zł, płatną do dnia 13.04.2007 r.,

- dnia 30.04.2007 r. – na kwotę 6 466 zł, płatną do dnia 14.05.2007 r.,

- dnia 31.05.2007 r. – na kwotę 6 466 zł, płatną do dnia 14.06.2007 r.,
- dnia 30.06.2007 r. – na kwotę 6 466 zł, płatną do dnia 14.07.2007 r.,
- dnia 27.07.2007 r. – na kwotę 31 070,76 zł, w tym kwotę **24 604,96 zł** z tytułu prowizji od sprzedaży, płatna do dnia 10.08.2007 r.,
- dnia 31.08.2007 r. – na kwotę 26 735,08zł , w tym kwotę **20 269,08 zł** z tytułu prowizji od sprzedaży,
- dnia 28.09.2007 r. - na kwotę 18 939,84 zł, w tym kwotę **9 570,24 zł** z tytułu prowizji od sprzedaży, płatną do dnia 12.10.2007 r.,
- dnia 31.10.2007 r. – na kwotę 16 791,22zł, w tym kwotę **7 311,82 zł** z tytułu prowizji od sprzedaży, płatna do dnia 15.10.2007 r.,
- dnia 30.11.2007 r. – na kwotę 6 466 zł, płatną do dnia 14.12.2007 r.,
- dnia 18.12.2007 r. – na kwotę 15 587,90 zł, w tym na kwotę **9 121,90 zł** z tytułu prowizji od sprzedaży, płatną do dnia 01.01.2008 r.,
- dnia 12.12.2007 r. – na kwotę 753,96 zł, płatną do dnia 26.12.2007 r.,
- dnia 31.01.2008 r. – na kwotę 31 842,05 zł, w tym na kwotę **25 376 zł**, z tytułu prowizji od sprzedaży, płatną do dnia 14.02.2008 r.,
- dnia 29.02.2008 r. – na kwotę 13 071,08 zł, w tym na kwotę **6 605,08 zł** z tytułu prowizji od sprzedaży, płatną do dnia 14.03.2008 r.,
- dnia 27.03.2008 r. – na kwotę 6 466 zł, płatną do dnia 14.04.2008 r.,
- dnia 30.04.2008 r. – na kwotę 6 466 zł, płatną do dnia 14.05.2008 r.,
- dnia 30.05.2008 r. – na kwotę 6 618, 50 zł, płatną do dnia 16.06.2008 r.,
- dnia 30.06.2008 r. – na kwotę 14 387,85 zł, w tym kwotę **7 731,53 zł** z tytułu prowizji od sprzedaży, płatną do dnia 14.07.2008 r.,
- dnia 31.07.2008 r. –na kwotę 6 466 zł, płatną do dnia 14.08.2008 r.,
- dnia 29.08.2008 r. – na kwotę 7 198 zł, płatną do dnia 12.09.2008 r.,
- dnia 30.09.2008 r. - na kwotę 15 119,85 zł, w tym kwotę **7 731,53 zł** z tytułu prowizji od sprzedaży, płatną do dnia 14.10.2008 r.,
- dnia 31.01.2008 r. – na kwotę 7 198 zł, płatną do dnia 14.11.2008 r.,
- dnia 28.11.2008 r. – na kwotę 7 198 zł, płatną od dnia 14.12.2008 r.,
- dnia 31.12.2008 r. – na kwotę 7 808 zł,
- dnia 30.01.2009 r. – na kwotę 7 564 zł, płatną do dnia 13.02.2009 r.,
- dnia 27.02.2009 r. – na kwotę 7 564 zł, płatną do dnia 13.03.2009 r.,

- dnia 31.03.2009 r – na kwotę 25 125,90 zł, w tym kwotę **14 511,90 zł** z tytułu prowizji od sprzedaży, płatną do dnia 14.04.2009 r.,
- dnia 30.04.2009 r. – na kwotę 16 714 zł, w tym kwotę **6 100 zł** z tytułu prowizji od sprzedaży, płatną do dnia 14.05.2009 r.,
- dnia 29.05.2009 r. – na kwotę 16 267,48 zł, w tym kwotę **5 653,48 zł** z tytułu prowizji od sprzedaży, płatną do dnia 12.06.2009 r.,
- dnia 30.06.2009 r. – na kwotę 10 614 zł, płatną do dnia 14.07.2009 r.,
- dnia 31.07.2009 r. – na kwotę 10 614 zł, płatną do dnia 14.08.2009 r.,
- dnia 31.08.2009 r. – na kwotę 10 614 zł, płatną do dnia 14.09.2009 r.,
- dnia 30.09.2009 r. – na kwotę 7 564 zł, płatną do dnia 14.10.2009 r.,
- dnia 30.10.2009 r. – na kwotę 7 564 zł, płatną do dnia 13.11.2009 r.,
- dnia 30.11.2009 r. – na kwotę 7 564 zł, płatną do dnia 14.12.2009 r.,
- dnia 31.12.2009 r. – na kwotę 7 564 zł, płatną do dnia 14.01.2010 r.,
- dnia 20.01.2010 r. – na kwotę 7 564 zł, płatną od dnia 12.02.2010 r.,
- dnia 29.01.2010 r. – na kwotę 7 564 zł, płatną do dnia 12.02.2010 r.,
- dnia 26.02.2010 r. – na kwotę 7 564 zł, płatną do dnia 12.03.2010 r.,
- dnia 31.03.2010 r. – na kwotę 7 564 zł, płatną do dnia 14.03.2010 r.,
- dnia 30.04.2010 r. – na kwotę 7 198 zł, płatną do dnia 14.05.2010 r.,
- dnia 31.05.2010 r. – na kwotę 7 198 zł, płatną od dnia 14.06.2010 r.

- **dowód:** faktury VAT k. 39- 86; 234- 280.

Wystawienie powyższych faktur zawsze poprzedzone było spotkaniem powoda z prezesem zarządu (...) – I. B., podczas którego powód ustalał każdą kwotę ujmowaną następnie na fakturze. I tak, przez dwa pierwsze miesiące obowiązywania umowy stron, powód powiększał swoje wynagrodzenie o wynagrodzenie swojej żony, również zatrudnionej w pozwanej Spółce. Następnie, wynagrodzenie podstawowe powoda ulegało podwyższeniu – w stosunku do określonego w umowie i aneksie nr (...) - na podstawie ustnych ustaleń z prezesem zarządu (...). Pozwany nigdy nie kwestionował pozycji wymienionych na ww. fakturach wystawionych przez powoda i regulował je terminowo.

Wynagrodzenie prowizyjne było niezmiennie przez cały okres współpracy stron. Natomiast było ono wypłacane powodowi nieregularnie.

- **dowód:** wyjaśnienia powoda k. 645,

zeznania świadka G. M. k. 549-550,

zeznania świadka I. B. k. 635-637.

W piśmie z dnia 27.10.2010 r. powód W. P. (1) zwrócił się do pozwanego (...) Spółki z o.o. o udostępnienie informacji niezbędnych do ustalenia wysokości prowizji stanowiącej element składowy wynagrodzenia wskazanego w § 3 ust. 1

Umowy z dnia 28.07.2006 r., a w szczególności potwierdzających wysokość obrotu osiągniętego przez (...) z tytułu transakcji zrealizowanych z klientami pozyskanymi przez powoda.

Do pisma tego powód dołączył wykaz klientów pozyskanych dla (...) Spółki z o.o.

- **dowód:** wezwanie wraz z załącznikiem k. 87-92.

W piśmie z dnia 15.11.2010 r. pełnomocnik powoda zaprzeczył, aby otrzymywane przez powoda od pozwanego wynagrodzenie obejmowało zmienny składnik kalkulowany na podstawie obrotu uzyskiwanego przez (...). W piśmie tym pełnomocnik powoda ponowił wezwanie do przedstawienia danych niezbędnych do wyliczenia wynagrodzenia prowizyjnego należnego powodowi za okres od 01.05.2009 r. do 31.05.2010 r.

W piśmie z dnia 6.12.2010 r. W. P. (1) wezwał pozwanego do zapłaty kwoty 90 000 zł netto powiększonej o podatek VAT,

- **dowód:** pisma powoda k. 93- 96.

W piśmie z dnia 19.11.2010 r. powód wezwał pozwanego do zapłaty kwoty 90 000 zł wraz z należnymi odsetkami liczony od 4 dnia po otrzymaniu wezwania, z tytułu wynagrodzenia prowizyjnego za okres od 01.05.2009 r. do 31.05.2010 r. na podstawie § 3 ust. 1 lit. a Umowy z dnia 28.07.2006 r.

- **dowód:** wezwanie k.97-98.

W piśmie z dnia 2.11.2010 r. (...) Spółka z o.o. oświadczyła wobec pełnomocnika powoda, że powód w okresie od 01.05.2009 r. do 31.05.2010 r. otrzymywał pełne wynagrodzenie, w tym obejmujące należność mającą podstawę w § 3 ust. 1 lit a Umowy stron, albowiem to powód dokonywał kalkulacji należnych mu kwot i na takie kwoty wystawiał faktury, które (...) regulowała.

W piśmie z dnia 24.11.2010 r.. (...) Spółka z o.o. oświadczyła, że wezwanie powoda do zapłaty kwoty 90 000 zł jest całkowicie bezzasadne.

- **dowód:** pisma pozwanego k. 99-101.

W dniach 18.11.2010 r., 5.01.2011 r., 6.01.2011r. powód przekazał (...) Spółce z o.o. informację o dokonanych na rzecz pozwanego sprzedażach.

- **dowód:** maile powoda k. 102- 147.

W okresie od 1.05.2009 r. do 31.05.2010 r. obroty z odbiorcami, z którymi współpracował powód - w realizacji Umowy stron z dnia 28.07.2006 r. – wyniosły łącznie 2 221 433,32 zł netto (2 710 148,65 zł brutto). Prowizja należna powodowi z tytułu osiągniętych przez pozwanego ww. obrotów netto wyniosła zatem 66 643 zł netto.

W okresie od 2.10.2006 r. do 30.04.2009 r. obrót z tytułu umów zawartych z udziałem W. P. (1) wyniósł 3 564 015,61 zł. Prowizja należna powodowi z tego tytułu wyniosła 106 920,47 zł. (...) Spółka z o.o. wypłaciła powodowi z tytułu prowizji za okres od 1.10.2006 r. do 30.04.2009 r. kwotę 119 714,37 zł, wynikającą z faktur wystawionych przez powoda. Tym samym pozwana dokonała nadpłaty na rzecz powoda z tytułu prowizji w kwocie 12 793,90 zł.

Kwotę należnej powodowi prowizji należało zatem pomniejszyć o owa nadpłatę. W wyniku przeprowadzenia tego wyliczenia do zapłaty na rzecz powoda z tytułu prowizji pozostała kwota 53 849,10 zł netto.

- **dowód:** opinia biegłego sądowego A. L. k. 671-708.

opinia uzupełniająca biegłego k. 757-786.

zeznania biegłego A. L. k. 810-811.

dokumenty źródłowe do opinii k. 233-481.

Sąd zważył, co następuje:

Powództwo w zakresie ograniczonym przez powoda w piśmie procesowym z dnia 16 października 2015 r. zasługiwało na częściowe uwzględnienie.

Nie było sporu między stronami, iż dnia 28 lipca 2006 r. zawarły – w ramach prowadzonych przez siebie działalności gospodarczych – umowę.

Powód w uzasadnieniu pozwu stwierdził, że była to umowa agencyjna. Pozwany do tej kwalifikacji się nie odniósł. Nie mniej jednak, analiza zapisów przedmiotowej umowy, a zwłaszcza jej § 1, w którym strony określiły zakres obowiązków powoda jako Menadżera, doprowadziła Sąd do przekonania, że nie była to jednak klasyczna umowa agencyjna, ale umowa, do której zastosowanie znajdują – zgodnie z dyspozycją przepisu art. 750 k.c. – przepisy o zleceniu.

W myśl przepisu art. 758 k.c. bowiem, przez umowę agencyjną przyjmujący zlecenie (agent) zobowiązuje się, w zakresie działalności swego przedsiębiorstwa, do stałego pośredniczenia, za wynagrodzeniem, przy zawieraniu z klientami umów na rzecz dającego zlecenie przedsiębiorcy albo do zawierania ich w jego imieniu.

W doktrynie przyjmuje się na tle powołanego przepisu podział na agentów - pośredników i agentów – przedstawicieli.

Zasadniczym obowiązkiem agenta- pośrednika jest aktywne działanie na rzecz i w interesie zleceniodawcy, w celu stworzenia mu możliwości zawierania umów z klientami. Działanie to może polegać na wyszukiwaniu kontrahentów i skłanianiu ich do zawarcia umowy ze zleceniodawcą, pomocy w kształtowaniu treści umów, zaznajamianiu potencjalnych kontrahentów z profilem działalności zleceniodawcy, przedstawianiu i gromadzeniu ofert, sprawdzaniu zdolności kredytowej i wypłacalności przyszłych kontrahentów.

Podstawowym obowiązkiem agenta – pośrednika jest natomiast wyłączenie zleceniodawcy w określonych czynnościach prawnych, w szczególności w zawieraniu umów na rachunek i w imieniu zleceniodawcy.

Z kolei, stosownie do przepisu art. 734 § 1 k.c., przez umowę zlecenia przyjmujący zlecenie zobowiązuje się do dokonania określonej czynności prawnej dla dającego zlecenie.

Analizując zapisu § 1 Umowy stron, w oparciu o powołane wyżej regulacje prawne, Sąd uznał, iż zakres obowiązków powoda był znacznie szerszy niż zakres obowiązków agenta (tu: pośrednika). Do obowiązków tych należało bowiem nie tylko pośredniczenie przy zawieraniu umów przez (...) z klientami, ale również:

- stałe zwiększanie sprzedaży produktów (...),
- zbudowanie, zorganizowanie i rozwój kanałów sprzedaży na produkty (...) w kanałach dystrybucyjnych, marketach, sieciach detalicznych, u integratorów systemów,
- zorganizowanie i zarządzanie działem sprzedaży,
- udział w strategiach marketingowych (...),
- pomoc w organizowaniu szkoleń produktowych i technicznych dla partnerów handlowych,
- pomoc w tworzeniu strategii działania zarówno sprzedażowej, jak i produktowej,
- inne działania mające na celu popularyzację produktów i kształtowanie pozytywnego wizerunku (...) na zewnątrz.

Zgodnie z przepisem art. 735 § 1 k.c., jeżeli ani z umowy, ani z okoliczności nie wynika, że przyjmujący zlecenie zobowiązał się wykonać je bez wynagrodzenia, za wykonanie zlecenia należy się wynagrodzenie.

W doktrynie i judykaturze przyjmuje się zgodnie, że zasadą jest odpłatne świadczenie usług przez przyjmującego zlecenie. Jeżeli strony nie ustaliły w umowie wysokości wynagrodzenia, ustala się je z uwzględnieniem ram czasowych niezbędnych do wykonania zlecenia, stopnia uciążliwości i profesjonalnego zaangażowania.

W niniejszej sprawie niespornym było, że strony precyzyjnie określiły w umowie wysokość i zasady przyznawania wynagrodzenia przyjmującemu zlecenie – powodowi.

Spór natomiast sprowadzał się do ustalenia, czy dający zlecenie - pozwany wywiązał się z obowiązku wypłaty tego wynagrodzenia powodowi. Powód twierdził bowiem, że nie otrzymał wynagrodzenia prowizyjnego za okres od dnia 1.05.2009 r. do dnia 31.05.2010 r. Pozwany natomiast stał na stanowisku, że do zakończenia współpracy stron, powód otrzymał całość należnego mu wynagrodzenia, tak podstawowego, jak i prowizyjnego.

Stosownie do przepisu art. 354 k.c. – statuującego generalną zasadę obowiązującą przy wykonywaniu wszelkiego rodzaju zobowiązań - zarówno wierzyciel, jak i dłużnik powinien wykonać zobowiązanie zgodnie z jego treścią i w sposób odpowiadający jego celowi społeczno-gospodarczemu oraz zasadom współżycia społecznego, a jeżeli istnieją w tym zakresie ustalone zwyczaje - także w sposób odpowiadający tym zwyczajom.

Nadto, dłużnik obowiązany jest do staranności ogólnie wymaganej w stosunkach danego rodzaju. Należyta staranność dłużnika w zakresie prowadzonej przez niego działalności gospodarczej określa się przy uwzględnieniu zawodowego charakteru tej działalności. (art. 355 k.c.)

Na tle powołanych przepisów w nauce i judykaturze panuje pogląd, zgodnie z którym podstawowym kryterium określającym sposób wykonania zobowiązania jest jego treść, czyli uprawnienia i obowiązki stron, które są wyraźne, w sposób nie budzący wątpliwości, określone w ramach łączącego strony stosunku prawnego. Treść tę określa źródło zobowiązania, jeśli źródłem tym jest umowa, to – w razie potrzeby – treść zobowiązania dookreślają odpowiednie przepisy prawa (art. 56 k.c.) bezwzględnie obowiązujące, a dyspozytywne w zakresie w jakim nie zostały wyłączone wola stron. W razie wątpliwości co do treści oświadczenia woli dokonuje się jej wykładni według reguł interpretacyjnych z art. 65 k.c. W stosunku do treści zobowiązania kryteria wykonania zobowiązania, wynikające z celu społeczno-gospodarczego oraz ustalonych zwyczajów, mają charakter jedynie uzupełniający. Kryterium celu społeczno-gospodarczego odwołuje się do obiektywnych funkcji i celów konkretnego zobowiązania ze względu np. na określony rodzaj działalności gospodarczej, typowe oczekiwania stron związane z danym rodzajem stosunków, charakter profesjonalny danego podmiotu lub jego brak. (por. uchwała SN z dnia 18 grudnia 1990 r., III CZP 67/90)

Z kolei sposób wykonania zobowiązania obejmuje wszystkie elementy dotyczące zachowania dłużnika związane ze spełnieniem świadczenia.

Kryterium staranności zawodowej (o której mowa w art. 355 § 2 k.c.) obejmuje takie powinności, które pozostają w związku z zawodowym charakterem działalności gospodarczej i przez to wyznaczają uzasadnione oczekiwania kontrahenta.

Zarówno z zapisów § 3 ust. 1 a i b Umowy stron z dnia 28.07.2006 r., jak również okoliczności przyznanych przez obie strony, wynikało niespornie, że za wykonanie obowiązków określonych w § 1 Umowy, powodowi należało się:

- wynagrodzenie stałe comiesięczne w określonej kwocie

oraz

- prowizja w wysokości 3% obrotu netto uzyskanego przez pozwanego w wyniku działań powoda.

W oparciu o zeznania świadków P. P., G. M., M. C., P. J., W. P. (2), M. K. i A. P., a także w oparciu o opinię biegłego sądowego A. L., Sąd ustalił, iż powód wywiązał się w pełni z obowiązków przyjętych wobec pozwanego w omawianej Umowie.

Z opinii biegłego sądowego, jak również z wyjaśnień powoda, którym Sąd w całości dał wiarę, z uwagi na to, że znalazły one potwierdzenie w zeznaniach świadków I. B., G. M., wynika natomiast, że pozwany wywiązał się tylko częściowo ze swojego obowiązku zapłaty na rzecz powoda należnego tego ostatniemu wynagrodzenia.

W oparciu o powyższe dowody Sąd ustalił, iż kwota „wynagrodzenia stałego” przyznanego powodowi w § 3 ust. 1 lit. b Umowy ulegała zmianie w trakcie współpracy stron. Pierwotnie została ustalona na sumę 5 100 zł + VAT, ale aneksem nr (...) z dnia 26.07.2007 r. – strony podwyższyły ją do sumy 5 300 zł + VAT. Następnie, powód wystawiał faktury VAT, w których ujmował „wynagrodzenie stałe” w kwotach wyższych niż wynikające z powołanych dokumentów. Wymienieni świadkowie, a zwłaszcza prezes zarządu pozwanej Spółki – I. B., potwierdziła, że powód ujmował na fakturach (dołączonych do akt) wyłącznie sumy wcześniej z nią uzgodnione. Tym samym, po analizie przedstawionych przez powoda faktur VAT, należało – w ocenie Sądu – przyjąć, że kwota wskazana w fakturze i określona jako równowartość „wynagrodzenia za usługi pośrednictwa” nawet jeśli była wyższa niż „stałe wynagrodzenie” ustalone w Umowie i aneksie nr (...) do niej, nie mogła zawierać w sobie „prowizji”, co ustalenia której powodowi niezbędne były dane o obrocie netto uzyskanym przez pozwanego w danym okresie czasu.

Z zapisów na ww. fakturach VAT wynika również, że jeżeli powód ujmował w niej „prowizję” było to przez niego odrębnie opisywane.

Kierując się analizą obrotów osiągniętych przez pozwanego w wyniku działań powoda – jako Menadżera, a dokonaną przez biegłego sądowego A. L., Sąd ustalił, iż od początku współpracy stron do dnia 30.04.2009 r. pozwany osiągnął obrót netto wskutek działań powoda – w wysokości 3 564 015,61 zł. Należne za ten okres wynagrodzenie prowizyjne powoda wyniosło zatem kwotę 106 920,47 zł. Z faktur dołączonych do pozwu wystawionych przez powoda z tytułu owej prowizji wynika, że powód otrzymał tytułem prowizji kwotę 119 714,37 zł, a zatem o 12 793,90 zł wyższą niż należało mu się za okres do 30.04.2009 r.

Obroty netto pozwanego wynikające z działań powoda w okresie od 1.05.2009 r. do 31.05.2010 r. wyniosły natomiast 2 221 433,32 zł, a zatem należna za ten okres prowizja powoda wyniosła 66 643 zł. Po pomniejszeniu tej kwoty o dokonaną na rzecz powoda nadpłatę, Sąd przyjął, iż roszczenie powoda zasługuje na uwzględnienie do kwoty 53 849,10 zł i taką kwotę zasądził na rzecz powoda w punkcie I wyroku.

Sąd nie uwzględnił wniosku powoda o podwyższenie kwoty 53 849,10 zł o podatek od towarów i usług. Zgodnie z zapisami Umowy stron prowizja należała się powodowi w wysokości „3% wynagrodzenia netto uzyskanego przez (...) z tytułu obrotu uzyskanego w wyniku działań Menadżera”. Strony nie przewidziały, tak jak to uczyniły przy określeniu wysokości stałego comiesięcznego wynagrodzenia, że podlegać ono będzie podwyższeniu o VAT.

Nie ulega wątpliwości, że powód ograniczył pierwotne żądanie pozwu w piśmie z dnia 16.10.2015 r. z kwoty 110 700 zł do kwoty 66 643 zł + VAT tj. do kwoty 81 970,89 zł. Niezrozumiałym jest jednak dla Sądu fakt nieuwzględnienia przez powoda – przy dokonywaniu owej modyfikacji powództwa – nadpłaty dokonanej przez pozwanego, a wskazanej przez biegłego sądowego w kwocie 12 793,90 zł. Jednocześnie powód nie wyjaśnił Sądowi z jakich przyczyn nie uwzględnia owej nadpłaty.

Nie mniej jednak porównanie wysokości prowizji należnej powodowi za okres do 30.04.2009 r., prowizji ujętej na wystawionych przez powoda fakturach VAT i zapłaconej za ten okres (co nie było kwestionowane), uzasadnia oddalenie powództwa w części obejmującej żądanie kwoty 28 121,79 zł, na którą składa się podatek VAT obliczony przez powoda od kwoty 66 643 zł oraz kwota nadpłaty 12 793,90 zł.

Sąd uwzględnił w całości żądanie powoda zasądzenia od pozwanej odsetek ustawowych (od uwzględnionej wyrokiem należności głównej) od dnia doręczenia pozwanej odpisu pozwu.

Z uwagi na to, że odpis pozwu był pierwszym wezwaniem skierowanym do pozwanej o zapłatę kwoty dochodzonej następnie w niniejszym procesie, termin wymagalności należało obliczyć kierując się dyspozycją przepisu art. 455 k.c. Zgodnie z tym przepisem, jeżeli termin spełnienia świadczenia nie jest oznaczony ani nie wynika z właściwości zobowiązania, świadczenie powinno być spełnione niezwłocznie po wezwaniu dłużnika do wykonania.

Z akt sprawy wynika, że pozwana otrzymała odpis pozwu dnia 21.04.2011 r., a zatem – przy przyjęciu, że miała na spełnienie świadczenia 7 dni – kwota dochodzona od pozwanej stała się wymagalna dnia 29.04.2011 r. i od tej daty Sąd zasądził odsetki ustawowe od kwoty zasądzonej w punkcie I wyroku.

Wobec wycofania powództwa w części obejmującej kwotę 28 729,11 zł (110 700 zł – 81 970,89 zł), w tym zakresie Sąd umorzył postępowanie na podstawie art. 355 k.p.c.

Orzeczenie o kosztach procesu uzasadnia przepis art. 100 zd. 1 k.p.c., zgodnie z którym w razie częściowego tylko uwzględnienia żądań koszty będą wzajemnie zniesione lub stosunkowo rozdzielone. Biorąc pod uwagę fakt, że każda ze stron wygrała i przegrała proces w około 50%, Sąd uznał za celowe wzajemne zniesienie poniesionych przez strony kosztów procesu.

SSO Anna Zborzyńska