

Sygn. akt *XVI GC 2042/13*

WYROK W IMIENIU RZECZYPOSPOLITEJ POLSKIEJ

Dnia 2 lipca 2021 r.

Sąd Okręgowy w Warszawie XVI Wydział Gospodarczy w składzie:

Przewodniczący –	Sędzia SO Anna Maria Kowalik
------------------	-------------------------------------

po rozpoznaniu 2 lipca 2021 r. w Warszawie

na posiedzeniu niejawnym

sprawy z powództwa (...) **spółki akcyjnej w W.**

przeciwko (...) **spółce akcyjnej w W.**

o zapłatę

1. zasądza od (...) spółki akcyjnej w W. na rzecz (...) spółki akcyjnej w W. kwotę 163 743 000,00 zł (sto sześćdziesiąt trzy miliony siedemset czterdzieści trzy złote) wraz z odsetkami ustawowymi od 3 października 2013 roku do dnia 31 grudnia 2015 roku i ustawowymi odsetkami za opóźnienie od 1 stycznia 2016 roku do dnia zapłaty;
2. stwierdza, że koszty procesu, w tym koszty zastępstwa procesowego w wysokości sześciokrotności stawki minimalnej ponosi w całości (...) spółka akcyjna w W., pozostawiając szczegółowe ich wyliczenie referendarzowi sądowemu;
3. oddala powództwo w pozostałej części.

Sędzia SO Anna Maria Kowalik

Sygn. akt XVI GC 2042/13

UZASADNIENIE

(...) S.A. w W. (dalej powódka, (...)) wniosła o zasądzenie od (...) spółki akcyjnej w W. (poprzednio (...) spółka z o.o. w W., Odpis z KRS z 31/01/2018 r. k.10903-10909) (dalej pozwany, (...)) kwoty (...) zł wraz z odsetkami ustawowymi za opóźnienie:

a) od kwoty (...) zł od 3 października 2013 roku do dnia zapłaty, oraz

b) od kwoty (...) zł od 27 listopada 2013 roku do dnia zapłaty,

oraz kosztów procesu w tym kosztów zastępstwa procesowego według sześciokrotności stawki minimalnej przewidzianej przepisami prawa.

W uzasadnieniu, jako podstawę żądania wskazała naruszenie przez pozwanego umowy o zachowaniu poufności z 1 grudnia 2011 roku (dalej Umowa (...)), poprzez ujawnienie tajemnicy w postaci prowadzenia negocjacji odnośnie nabycia przez pozwanego od powódki (...) spółki z ograniczoną odpowiedzialnością dalej (dalej (...)), a tym samym naruszenie przez pozwanego przepisu art. 72¹ § 1 k.c. zgodnie z którym „Jeżeli w trakcie negocjacji strona udostępniła

informacje z zastrzeżeniem poufności, druga strona jest obowiązana do nieujawnienia i nieprzekazywania ich innym osobom oraz do niewykorzystywania tych informacji dla własnych celów, chyba że strony uzgodniły inaczej.”. Z kolei § 2 stanowi, że „w razie niewykonania lub nienależytego wykonania obowiązków, o których mowa w § 1, uprawniony może żądać od drugiej strony naprawienia szkody albo wydania uzyskanych przez nią korzyści”. W ocenie powódki, wszystkie opisane powyżej przesłanki do wystąpienia z żądaniem zapłaty uzyskanych korzyści zostały spełnione.

Jako kolejną podstawę żądania, powódka wskazała przepisy art. 11 ust. 1 i 4 w zw. z art. 18 ust. 1 pkt 4 ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji w zw. z art. 415 k.c.

Pozwany wniósł o oddalenie powództwa w całości jako bezzasadnego, przeprowadzenie wskazanych dowodów oraz zasądzenie od powódki na rzecz pozwanego zwrotu kosztów postępowania, w tym kosztów zastępstwa procesowego według norm przepisanych.

W uzasadnieniu pozwany wskazał, że przedłożony pozew o zapłatę to w zasadzie zbiór mniej lub bardziej nieuzasadnionych przypuszczeń, założeń lub sugestii, niepopartych jakimkolwiek materiałem dowodowym. W zasadzie każde istotne stwierdzenie powódki mające dowodzić zasadności jej żądania, zostało sformułowane w trybie przypuszczającym lub warunkowym, a nadto nie są one poparte jakimkolwiek materiałem dowodowym (Odpowiedź na pozew k. 1133-1158 tom VI).

W piśmie z 22 lutego 2021 roku zawierającym ostateczne stanowisko w sprawie, powódka oświadczyła, że niniejszym odstępuje od stanowiska wyrażonego pod nb. 180 pisma procesowego z dnia 20.6.2014 r. (replika na odpowiedź na pozew), dotyczącego uszeregowania roszczeń jako roszczenia głównego i roszczeń ewentualnych i wskazała, że kwota dochodzona pozwem znajduje uzasadnienie łącznie w następujących roszczeniach:

(a) roszczeniu o wydanie korzyści, na podstawie:

(i) art. 72¹ § 2 k.c., lub

(ii) art. 18 ust. 1 pkt 5 u.z.n.k., 6 ust. 1 i 9 ust. 1 u.o.k.k. w zw. z art. 405 k.c.,

a w pozostałym zakresie także w:

(b) roszczeniu o zapłatę kary umownej, oraz

(c) roszczeniu o naprawienie dalszej szkody:

(i) na podstawie art. 72¹ § 2 w zw. z art. 471 k.c., lub

(ii) na podstawie art. 18 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k., 6 ust. 1 i 9 ust. 1 u.o.k.k. w zw. art. 415 k.c.

Powódka wskazała, iż w toku postępowania udowodniła istnienie okoliczności faktycznych, pozwalających na ocenę wszystkich wskazanych wyżej podstaw prawnych żądania objętego pozwem. Natomiast rzeczą sądu jest rozważenie wszystkich możliwych podstaw prawnych i wydanie orzeczenia stosownie do poczynionych ocen prawnych – zgodnie z zasadą: da mihi factum ego dabo tibi ius (pismo procesowe strony powodowej k.11847 i nast.).

W odpowiedzi na tak sformułowane powództwo, pozwany podtrzymał swoje dotychczasowe stanowisko i wniósł o jego oddalenie w całości (pismo procesowe strony pozwanej k.11943 i nast.).

Sąd Okręgowy ustalił następujący stan faktyczny:

Umowa serwisowa

(...) spółka akcyjna z siedzibą w W., wpisana do rejestru przedsiębiorców pod numerem KRS (...), prowadzi działalności gospodarczą między innymi na runku (...). Na tym samym rynku działalność gospodarczą prowadzi jej

konkurent – (...) spółka akcyjna z siedzibą w W. wpisana do rejestru przedsiębiorców pod numerem KRS (...) (okoliczności niesporne).

Na początku 2011 roku (...) rozpoczęła z (...) spółką z ograniczoną odpowiedzialnością w W. wstępne rozmowy dotyczące możliwości sprzedaży spółki (...) (dalej (...)) spółce (...) (zależnej od (...) sp. z o.o.). W związku z tym, strony podpisały 29 lipca 2011 roku Umowę o zachowaniu poufności (Umowa k.1015-1019), jednakże ostatecznie nie doszło do złożenia ofert (korespondencja mailowa między M. C. (1) ((...)) i M. J. (1) ((...)) k.1010-1013 tom VI).

Do tematu sprzedaży (...) (...)wróciła w drugiej połowie 2011 roku, kiedy negocjowana była umowa sprzedaży udziałów w spółce (...) na rzecz (...) oraz wydzielenie wskutek podziału nowej spółki (...) (okoliczność niesporna).

W dniu 28 października 2011 roku zarząd (...) spółki z o.o. w Z. podjął decyzję o podziale tej spółki poprzez wydzielenie i przeniesienie części majątku tej spółki na nowo utworzoną spółkę z ograniczoną odpowiedzialnością tj. (...) (dalej (...)). Podział miał stanowić element złożonej transakcji związanej ze sprzedażą (...) udziałów (...) na rzecz podmiotu trzeciego (Uchwała Nr(...) Zarządu (...) z 27/10/2011 r. k. 341-342, Plan podziału (...) z 28/10/2011 k.346-414, Harmonogram podziału k.422-425).

Tego samego dnia doszło do podpisania dwóch umów, których stroną były min. (...) i (...) bądź spółki od niej zależne.

Pierwszą z umów była Warunkowa Umowa sprzedaży udziałów (...), której zasadniczym warunkiem było przeprowadzenie podziału spółki (...), a po podziale własność udziałów miała przejść na (...), a nowopowstała spółka (...) miała przejąć większość składników spółki (...) (Umowa warunkowa sprzedaży k.331-340).

W art. 7 Umowy przewidziano dla (...)oraz (...) opcję odkupienia łącznie (...) udziałów w (...) wraz z Decyzją Rezerwacyjną za cenę(...) zł, co oznaczało utratę przez (...) częstotliwości do nadawania na (...) – w sytuacji skorzystania przez (...)z opcji odstąpienia od umowy emisji sygnału multipleksu w celu hurtowego oferowania audiowizualnych usług medialnych, w tym rozprowadzania programów radiofonicznych i telewizyjnych (Umowa serwisowa), zgodnie z § 10 ust. 6 Umowy serwisowej (k.336-337)

Do ziszczenia warunku zawieszającego doszło 30 stycznia 2012 roku (Oświadczenie stron potwierdzające ziszczenie się warunków zawieszających Umowy sprzedaży udziałów (...) sp. z o.o. k.509-513).

Drugą z umów była Umowa o świadczenie usług emisji sygnału multipleksu w celu hurtowego oferowania audiowizualnych usług medialnych, w tym rozprowadzania programów radiofonicznych i telewizyjnych, której przedmiotem było świadczenie przez (...), a następnie po podziale – (...)na rzecz (...) usługi emisji sygnału multipleksu programów radiofonicznych i telewizyjnych (dalej **Umowa Serwisowa**) (Umowa serwisowa k. 557-594).

Zgodnie z jej postanowieniami, wydzielona ze spółki (...) spółka (...) miała świadczyć na rzecz grupy kapitałowej (...), dysponującej Decyzją Rezerwacyjną, usługę emisji sygnałów (...) w standardzie (...), na obszarze 31 największych aglomeracji w Polsce (§ 3 Umowy k. 560).

Ostatecznie stronami Umowy Serwisowej stały się: (...) jako wykonawca usługi emisji sygnału (...) oraz (...), przeniesiona do grupy kapitałowej (...), na którą (...), po jej nabyciu scedował prawa i obowiązki wynikające z Umowy Serwisowej (§ 4 Umowy k.560, Oświadczenie potwierdzające ziszczenie się warunków zawieszających umowy sprzedaży udziałów k. 509-513, plan podziału (...) sp. z o.o. k. 515-555).

Postanowienia Umowy Serwisowej stanowiły w przeważającej mierze tajemnicę przedsiębiorstwa (...) (§11 Umowy k. 567). Choć rynek został poinformowany o transakcji poprzez ujawnienie jej w raporcie bieżącym (...)nr (...) z 28 października 2011 r., jednakże ujawnione informacje były ograniczone do kwestii niezbędnych, limitowanych przepisami prawa. Nie podano do publicznej wiadomości, że (...)może od Umowy Serwisowej odstąpić w przypadku stwierdzenia braku sukcesów w rozwoju telewizji mobilnej w ramach (...), za zapłatą odstępnego na rzecz (...)

w wysokości ok. (...)zł oraz z opcją odkupienia przez (...)w takim przypadku od (...) istotnej dla niego Decyzji Rezerwacyjnej za kwotę(...) zł (Raport bieżący – wydruk ze strony internetowej k.1246 tom VII).

Najistotniejsze postanowienia Umowy Serwisowej:

a) umowa zakładała wybudowanie do połowy 2012 r. w pełni funkcjonalnej sieci nadawczej o ściśle określonych parametrach technicznych, która miała zapewnić pokrycie zasięgiem (...) 35% populacji kraju, na obszarach największych miast P. i ich bezpośrednich okolic (§ 3 k.574),

b) cena świadczenia usług (...) w ww. zakresie określona została na poziomie (...)zł rocznie (k.579),

c) czas obowiązywania umowy zaprojektowany został do 30 kwietnia 2022 r. – z zastrzeżeniem opisanym w § 10 umowy, który regulował kwestie związane z opcją wypowiedzenia kontraktu przed upływem terminu jego obowiązywania (k.560),

d) w § 10 ust. 6 i 7 przewidziano dla (...)opcję odstąpienia od umowy – w sytuacji stwierdzenia tzw. braku sukcesów w telewizji mobilnej – jednak na taką okoliczność przewidziana została na rzecz (...) kwota „odstępnego” w wysokości ok. (...)zł (k.565-566) .

Ponadto umowa była poufna, co wprost wynikało z jej treści, która ściśle reglamentowała przypadki legalnego ujawniania pełnej treści umowy podmiotom trzecim; tymi przypadkami było m.in.: wyrażenie pisemnej zgody na ujawnienie Umowy Serwisowej oraz prowadzenie procesu sprzedaży przedsiębiorstwa będącego stroną Umowy Serwisowej (§ 11 Umowy k.567-568).

Umowa o zachowaniu poufności z 1 grudnia 2011 r. (Umowa (...))

W dniu 1 grudnia 2011 roku pomiędzy (...) spółki z o.o. w K. jako Inwestorem a (...) S.A. w W. została zawarta umowa o zachowaniu poufności (dalej Umowa (...)). W umowie(...)oświadczył, że rozważa nabycie (...) udziałów w nowo utworzonej spółce (...). Strony oświadczyły, że zamierzają podjąć negocjacje zmierzające do zawarcia między nimi umowy sprzedaży udziałów w (...) i prowadzić je w dobrej wierze. Oświadczyły także, że ich zamiarem przy zawarciu umowy jest zachowanie w poufności wszelkich informacji poufnych - w razie wejścia w ich posiadanie przez którąkolwiek ze stron (pkt. 3, 4, i 5 części wstępnej k. 1023, Umowa o zachowaniu poufności k. 1021-1038 tom 6).

Istotne postanowienia umowy były następujące:

a) § 1 pkt. 1 - przedmiotem umowy jest zobowiązanie się każdej ze stron do zachowania w tajemnicy i nieujawniania jakiegokolwiek osobie trzeciej, bez uprzedniej pisemnej zgody strony ujawniającej, informacji poufnych, zgodnie z definicją zawartą w § 2 i 3 umowy;

b) § 1 pkt. 2 - osobą trzecią jest jakakolwiek osoba bądź jednostka inna niż: członkowie zarządu i rady nadzorczej którejkolwiek ze stron, osoby kontaktowe wskazane w § 6 umowy, radca prawny lub adwokat świadczący usługi prawne na rzecz którejkolwiek ze stron lub osoby uprawnionej, osoby uprawnione wpisane na listę stanowiącą załącznik nr 1 do umowy, w tym profesjonalni doradcy każdej ze stron;

c) § 2 pkt. 1 - dla potrzeb niniejszej umowy informacje poufne to wszelkie informacje, które nie są powszechnie dostępne, przekazane bądź udostępnione w formie utrwalonej przez stronę ujawniającą stronie otrzymującej w toku negocjacji (w tym poprzez okazanie dokumentu) oraz informacje, które zostały uzyskane od strony ujawniającej (choćby ustnie) i utrwalone po dacie podpisania umowy (w formie pisemnej lub w inny sposób), które obejmują:

- informacje zawarte w materiałach informacyjnych, sprawozdaniach kalkulacjach, projektach, biznesplanach itp. dostarczonych w toku negocjacji przez stronę ujawniającą, a dotyczących zarówno strony ujawniającej w zakresie inwestycji, jak też osób trzecich, w tym wszelkie dane techniczne, technologiczne, finansowe, gospodarcze, organizacyjne, łącznie z materiałami i dokumentacją w tym zakresie dotyczące takich osób;

- tajemnice handlowe, informacje na temat klientów, produktów i dostawców którejkolwiek ze stron lub osoby trzeciej, zasady ustalania cen, sposoby prowadzenia sprzedaży lub przedsiębiorstwa;
- informacje prawne lub korporacyjne, w szczególności zawarte w dokumentach korporacyjnych którejkolwiek ze stron lub osoby trzeciej lub w umowach, jakie którakolwiek ze stron umowy zawarła z osobą trzecią;
- inne, nie należące do ww. grup, jeżeli strona ujawniająca przed ich ujawnieniem dokona zastrzeżenia ich poufności.

d) § 2 pkt. 2 - informację poufną stanowi również fakt prowadzenia między stronami negocjacji dotyczących Inwestycji (nabycia (...) przez (...)) (k.1023-1024);

e) § 6 pkt. 2 i 3 - strona otrzymująca jest zobowiązana m. in. nie wykorzystywać informacji poufnych w jakimkolwiek innym celu niż dla rozważenia oraz realizacji inwestycji, nie przekazywać i nie ujawniać informacji poufnych osobom trzecim. Jest natomiast uprawniona do przekazywania i ujawnienia informacji poufnych bankom finansującym inwestora;

f) § 6 pkt. 4 - ujawnienie informacji poufnych osobom uprawnionym jest dopuszczalne wyłącznie wówczas, gdy dostęp taki jest konieczny i uzasadniony dla realizacji umowy lub jej celu, w szczególności dla realizacji czynności zmierzających do zawarcia umowy sprzedaży udziałów w (...) oraz realizacji inwestycji, oraz po poinformowaniu ww. osób o obowiązkach w zakresie zachowania poufności wynikających z niniejszej umowy i po złożeniu przez taką osobę oświadczenia według wzoru wskazanego w załączniku nr 7 do umowy;

g) § 6 pkt. 5 - ujawnienie informacji poufnych osobom trzecim jest dopuszczalne wyłącznie po uzyskaniu uprzedniej pisemnej zgody strony ujawniającej i wpisaniu tej osoby trzeciej na listę określoną w załączniku nr 1 do umowy oraz po złożeniu przez tę osobę oświadczenia według wzoru wskazanego w załączniku nr 4 do umowy;

h) § 6 pkt. 6 umowy - strona otrzymująca odpowiada jak za własne działania lub zaniechania za przestrzeganie postanowień umowy przez wszystkie osoby, którym przekaze lub udostępni informacje poufne oraz za osobę trzecią, którą wskazała celem wpisania na listę stanowiącą załącznik nr 1 do umowy (k.1028);

i) § 8 pkt. 1 - strona naruszająca postanowienia umowy zobowiązana jest do zapłaty kary umownej w wysokości (...) złotych za każde naruszenie w terminie 7 dni od daty wezwania;

j) § 8 pkt. 2 - naruszenie umowy stanowią w szczególności:

przekazanie lub ujawnienie informacji poufnej osobie trzeciej lub stronie umowy nie będącej stroną otrzymującą w odniesieniu do przekazanej lub ujawnionej informacji poufnej bez uprzedniej pisemnej zgody strony ujawniającej;

przekazanie informacji poufnej osobie uprawnionej z naruszeniem § 6 ust. 4 umowy

wykorzystywanie informacji poufnej dla innych potrzeb niż realizacja celu niniejszej umowy lub inwestycji.

k) § 8 pkt. 4 umowy - łączna kwota kar umownych jest ograniczona do kwoty (...) złotych (k.1031-1032);

l) § 9 pkt. 1 - postanowienia umowy w zakresie zachowania poufności miały obowiązywać: do dnia przekazania informacji poufnych do wiadomości publicznej lub do chwili pisemnego zwolnienia strony otrzymującej od tego obowiązku lub po upływie 5 lat od daty zawarcia umowy, zależnie od tego, które z tych zdarzeń nastąpi wcześniej. Postanowienia umowy w zakresie zachowania poufności informacji poufnych dotyczących (...) i jej działalności, przestają obowiązywać inwestora w momencie nabycia własności udziałów w spółce (...) przez inwestora;

m) § 9 pkt. 4 - zobowiązania Inwestora określone w umowie stosuje się odpowiednio do (...), w zakresie odnoszącym się do informacji poufnych przekazanych (...) przez Inwestora;

n) § 9 pkt. 5 umowy - uprawnienia (...) określone w umowie stosuje się odpowiednio do Inwestora, w zakresie odnoszącym się do informacji poufnych przekazanych (...) przez Inwestora (k.1032-1034).

Załącznik nr 1 do umowy zawierał listę ośmiu osób uprawnionych do otrzymywania informacji poufnych, a były nimi: D. K., K. K. (1), J. N., K. J., M. G. (1), W. S., J. S. i M. G. (2) (k.1035). Załącznik nr 3 - listę 17 osób uprawnionych do dostępu do informacji szczególnie poufnych (k. 1037). Informacje szczególnie poufne określał załącznik nr 2 do umowy.

W piśmie z 2 grudnia 2011 roku powódka przedstawiła kluczowe zagadnienia transakcyjne związane z potencjalnym nabyciem (...) do pisma dołączyła min. „(...)” (Pismo z 02/12/2012 r. k.11801-1182, Opis istotnych postanowień umowy z 28/10/2011 r. k.11868-1189).

Temat sprzedaży (...) został podjęty przez powódkę dopiero w II połowie 2012 roku. Wówczas 29 sierpnia 2012 r. (...) złożył (...) wstępną ofertę zakupu (...) udziałów w (...) za cenę (...) zł (kopia pisma (...) sp. z o.o. z 29.08.2012 r. k. 1067-1072, Wstępna oferta dotycząca (...) k.1218-1221, tłumaczenie na j. polski k.1222-1226 tom VII).

Następnie (...) przystąpił do badania due diligence spółki (...). Badanie odbywało się w okresie od 10 września 2012 r. do 9 października 2012 r. za pośrednictwem data room'u (kancelaria, w której znajdowały się dokumenty (...), do których dostęp miały wskazane przez pozwanego osoby, zobowiązane do zachowania poufności).

Umowa Serwisowa została przekazana do data room'u 10 września 2012 r. Badaniem tego dokumentu zajmowały się następujące osoby: H. K. (...), P. S. (...), M. S. (1) (...), (...) sp.k.), M. G. (3) (...) i S. S. (1) (...), osoby te zostały wskazane jako upoważnione do badania Umowy Serwisowej w wiadomości elektronicznej D. K. z dnia 10 września 2012 r. (korespondencja mailowa D. K. z 31/08/2012 r., 7/09/2012 r. (z załącznikiem „(...)”), 10/09/2012 r., 12/09/2012 r.; J. M. (1) 5/09/2012 r., 6/09/2012 r.; I. J. z 04/09/2012 (k. 1048-1057 tom VI); tabela z programu Excel, zatytułowana „(...)” (poz. 31, 33 i 34) (k. 1059-1065); e-mail J. M. (1) z 15/09/2012 r. k. 1867 tom X).

Tego samego dnia do data room'u została przekazana Warunkowa Umowa Sprzedaży Udziałów (...) z 28 października 2011 r., zawarta pomiędzy (...) S.A. a (...) (...) i (...) Limited.

Po zapoznaniu się przez przedstawicieli (...) z Umową Serwisową i Warunkową Umową sprzedaży Udziałów (...) rozgorzała dyskusja pomiędzy powódką i pozwanym na temat zapisów tychże umów dotyczących opcji odstąpienia od Umowy Serwisowej przez (...) w sytuacji stwierdzenia braku sukcesu w telewizji mobilnej, za zapłatą (...) zł, przy istnieniu opcji zwrotnego nabycia (...) wraz z decyzją rezerwacyjną na (...) za (...)zł.

W odpowiedzi, 15 września 2012 roku, J. M. (1) wyjaśnił, że skorzystanie z takiej opcji przez (...) jest nierealne, bowiem w takim przypadku musiałby zapłacić na rzecz (...) (...) złotych odstępnego, a dodatkowo utraciłby możliwość nadawania na (...) „(...)”. (mail z 15/09/2012 r. k. 1867 tom 10).

Opisane obawy przedstawicieli pozwanego sprawiły, że rozmowy pomiędzy stronami w przedmiocie finalizacji sprzedaży (...) (...) przedłużały się, co z kolei niepokoiło przedstawicieli powódki.

I tak 17 października 2012 roku K. K. (1) (...) napisał do M. J. (1) (...) maila następującej treści „(...) k” (mail z 17/10/2012 r. k.10638 tom 54).

W odpowiedzi M. J. (1) napisał „ (...) ” (mail z 17/10/2012 r. k. 10638 tom 54).

Chcąc uspokoić emocje K. K. (1) stwierdził: „(...)” (mail z 17/10/2012 r. k. 10638 tom 54).

(...)zdał sobie również sprawę ze skutków obowiązywania Umowy Serwisowej dla przebiegu (...), o czym świadczy treść maila wysłanego 20 października 2012 roku przez K. K. (1) do M. C. (1) i K. H.: „ (...) . [...]” (k. 7788, tłumaczenie k. 10642 tom 54).

Z powyższego maila wynika, że (...) zdawał sobie sprawę z tego, że bez przejęcia (...), a tym samym Umowy Serwisowej i dokonania zmiany jej treści, nie będzie w stanie złożyć w projekcie (...) oferty na obsługę (...) na takim poziomie cenowym, który byłby akceptowalny dla (...).

Dalszy przebieg wydarzeń został opisany w części „Wymiana informacji pomiędzy stronami”.

Pismem z 10 stycznia 2013 roku (...) złożył kolejną ofertę nabycia spółki (...) za kwotę (...) zł (pismo k.1067-1069 tom VI).

W rezultacie 24 kwietnia 2013 roku (...) zawarła z (...) umowę sprzedaży (...) % udziałów w kapitale zakładowym spółki z o.o. (...), która była właścicielem (...) udziałów w kapitale zakładowym (...) (Umowa sprzedaży udziałów k.610 i nast., Raport bieżący nr (...) k.1859-1860, informacja (...)k. 1094, artykuł prasowy k.1096, k.1098, k.1100).

O fakcie prowadzenia negocjacji były również powiadomione podmioty finansujące grupę kapitałową (...), M. W. i R. K. (zeznania świadka P. K. (1) nagranie rozprawy z 06/11/2017 r., transkrypcja k. 10672v, przedstawiciela strony powodowej M. J. (1) k.10701, korespondencja mailowa pomiędzy M. J. (1) a M. W. k.10390, 10394 tom 52.).

PROJEKT (...)

(...) miał w swoim portfelu spółkę pod firmą (...) S.A. (**dalej (...)**), której przedmiotem działalności było świadczenie usług (...) w technologii analogowej i cyfrowej. Wobec planowanego wyłączenia nadawania analogowego oraz skupienia się na innych obszarach rynku, (...) zamierzał sprzedać (...) (dopuszczając możliwość podziału spółki i sprzedania jedynie tej jej części, która zajmowała się radiodifuzją cyfrową), w ramach projektu oznaczonego mianem (...).

Projekt (...) w początkowej swojej fazie obejmował jedynie sprzedaż spółki (...). Po podpisaniu 21 maja 2012 r. przez (...) oraz (...) umowy o zachowaniu poufności, 19 czerwca 2012 r. za pośrednictwem pełniącego funkcje doradczyci na rzecz (...), Domu Maklerskiego (...), zostało wysłane zapytanie ofertowe do (...), która posiadała już w swym portfelu spółkę (...) oraz do (...), który obsługiwał w tym czasie inne multipleksy, określające wymagane elementy oferty (Umowa o zachowaniu poufności z 21.05.2012 r. k. 972-976, kopia pisma (...) z 19.06.2012 r. k. 978-979, e-mail A. M. z 19.06.2012 r. k. 981).

Już w lipcu 2012 r. - projekt (...), obejmujący sprzedaż (...), ewoluował i objęto nim również rozbudowę (...) (już obsługiwanego w węższym zakresie przez (...)) na obszar całego kraju. Rozbudowa (...) pozwoliłaby (...) na pełne wykorzystanie Decyzji Rezerwacyjnej. Szczegółowe warunki oferty, której złożenia w zakresie sprzedaży (...) i rozbudowy (...) oczekiwał (...), zostały sformułowane w mailach A. M. z (...) z 13 lipca 2012 r. i 2 sierpnia 2012 r. (e-mail A. M. z 13.07.2012 r. k. 983 oraz z 2.08.2012 r. wraz z załącznikiem k. 985-987, zeznania świadka D. L. nagranie rozprawy z 25/008/2016 r., transkrypcja 1067).

(...)i (...) rywalizowały zatem ze sobą w ramach projektu (...) i o tym fakcie wiedziały (wydruk wiadomości mailowych J. M. (1) i M. C. (1) z 16.07.2012 r. (k. 1864-1865), zeznania świadków: J. M. (1) (transkrypcja k. 10718-10721), J. C. (nagranie rozprawy z 03/08/2017, transkrypcja k.10730v), zeznania przedstawiciela powódki M. J. (1) (nagranie rozprawy z 31/10/2017 r., transkrypcja 01:01:25 k. 10685) i przedstawiciela pozwanego P. K. (1) (nagranie rozprawy z 06/11/2017 r., transkrypcja k. 10669v).

W ramach projektu (...) rywalizujące ze sobą spółki – (...) i (...) – kilkakrotnie składały oferty na rzecz (...).

W dniu 2 lipca 2012 r. (...)złożyła ofertę na zakup (...) za cenę (...) zł ((...)), ze wskazaniem określonych założeń, przyjętych z uwagi na brak dokładnych informacji odnośnie (...) oraz samej struktury transakcji (sposobu

finansowania zakupu przez powódkę). Oferta zakładała przy tym, że całość gotówki wygenerowanej z tytułu emisji analogowej w (...) (która miała być wygaszana), pozostanie do dyspozycji (...). Zaproponowana cena dotyczyła zatem strictly wartości pakietu (...) akcji (...) jako podmiotu zajmującego się wyłącznie emisją cyfrową (de facto stanowiła ekwiwalent nabycia wyłącznie „cyfrowej” części jej biznesu) (Oferta powódki z 2.07.2012 r. k. 1785-1788 tom IX).

Po rozszerzeniu projektu (...) o rozbudowę (...), powódka w ofercie z 27 sierpnia 2012 r. podwyższyła ofertę na zakup (...) do kwoty (...) zł (...). Jednocześnie zaoferowała zakup (...) za kwotę (...) zł (...), gdyby sprzedaż (...) nie była połączona z zawarciem kontraktu na rozbudowę (...). Ponadto zaoferowała za rozbudowę (...) na cały kraj cenę (...)zł rocznie, jako efektywny koszt rozbudowy, przy umowie zawartej na 10 lat i przy założeniu wykorzystania już istniejącej sieci do emisji (...) na podstawie Umowy Serwisowej (kopia pisma z 27.08.2012 r. wraz z załącznikiem w postaci pisma (...) z tego samego dnia k. 989-993).

Do ceny zaproponowanej przez powódkę za rozbudowę (...) należało doliczyć koszt emisji sygnału (...) w dotychczasowym zakresie, na podstawie Umowy Serwisowej, tj. w kwocie (...) zł rocznie. Tym samym, z perspektywy grupy kapitałowej (...), łączny koszt obsługi (...) przez (...) wynosiłby (...) zł rocznie.

W ofercie powódka wskazała, jakie dodatkowe korzyści dzięki obsłudze (...) przez jeden podmiot – tj. spółkę (...) – może osiągnąć (...). Były nimi m. in.: pełna odpowiedzialność jednego operatora za emisję (...), brak sporów na styku wykonywania tej samej usługi przez dwa różne podmioty, konieczność integracji systemów informatycznych i procedur z tylko jednym operatorem (kopia pisma z 27.08.2012 r. wraz z załącznikiem w postaci pisma (...) z tego samego dnia k. 989-993).

Uzupełniając ofertę w ramach dodatkowej korespondencji z 4 września 2012 r. (...)wskazała na możliwość rezygnacji z wybranych nadajników małej mocy, co zmniejszyłoby koszt usługi o co najmniej (...) zł rocznie. W tej opcji łączny koszt obsługi technicznej (...) na terenie całego kraju wynosiłby już tylko (...) zł rocznie (kopia pisma (...) sp. z o.o. z 4.09.2012 r. k. 995).

Po złożeniu przez powódkę ostatecznej oferty, dotyczącej zakupu (...) oraz budowy (...), z informacji udzielanych przez Dom Maklerski (...) wynikało, że (...) rozważa warunki oferty (zeznania przedstawiciela strony powodowej – M. J. (1) nagranie rozprawy z 30/10/2017 r., transkrypcja k. 10688).

Jednakże już wtedy władze (...) podjęły decyzję o nie kontynuowaniu rozmów z (...) (korespondencja mailowa pomiędzy A. M. i D. L. z 21/09/2012 r. k. 3942 tom 20). Natomiast (...) nie będąc świadoma tego faktu nadal pracowała nad poprawieniem swojej oferty na zakup (...).

Pod koniec października 2012 roku A. M. w rozmowie telefonicznej z M. J. (1) przekazał mu wiadomość o wstrzymaniu sprzedaży (...) przez (...) (zeznania przedstawiciela strony powodowej – M. J. (1) nagranie rozprawy z 30/10/2017 r., transkrypcja k. 10687).

(...) złożył ofertę na zakup (...) 29 czerwca 2012 r., zaś na świadczenie usługi (...) na terenie całego kraju –28 sierpnia 2012 r.

Oferta na zakup (...) z 29 czerwca 2012 r. opiewała na kwotę (...) zł, na którą składały się kwota (...) zł tytułem ceny za (...) bez części zajmującej się emisją analogową oraz kwota(...)zł jako uzyskana z działalności (...) gotówka wygenerowana z emisji analogowej, do momentu jej zakładanego wyłączenia, płatna w ciągu 31 dni od daty wyłączenia emisji analogowej. Tym samym za (...) akcji (...) (jako podmiotu zajmującego się wyłącznie emisją cyfrową) Pozwany oferował cenę (...) zł, pozostałe (...) zł miało bowiem być wynagrodzeniem za przyszłe przychody (...) z emisji analogowego sygnału telewizyjnego, osiągnięte już po przejściu prawa własności spółki na rzecz pozwanego (oferta (...)z 29.06.2012 r. k. 1191-1193, tłumaczenie na j. polski k. 1194-1197.).

Z kolei oferta z 28 sierpnia 2012 r., oprócz warunków technicznych, zawierała wskazanie oczekiwanej przez (...)miesięcznej opłaty z tytułu świadczenia usługi emisji (...) w wysokości (...) zł, co rocznie przekładało się na cenę

(...) zł (korespondencja mailowa k.1200, pismo przewodnie z 28/08/2012 r. k. 1201, oferta (...) z 28/08/2012 r. k. 1202-1216).

Z punktu widzenia (...) w zakresie obsługi (...) w całym kraju, do powyższej ceny należało doliczyć kosztu emisji sygnału (...) w dotychczasowym zakresie, który zgodnie z postanowieniami Umowy Serwisowej wynosił (...) zł rocznie, co przy obowiązywaniu Umowy serwisowej jeszcze przez 10 lat dawało koszt w wysokości (...)zł. Ponadto dublowanie sieci nadajników posiadanych przez (...) z tymi, które ewentualnie musiałyby uruchomić pozwany byłoby bardzo trudne technicznie i również nieopłacalne („Opinia w sprawie o sygn. akt XVI GC 2042/13 (...) przeciwko (...) k. 10066- 11069 wraz z opiniami uzupełniającymi: z grudnia 2019 r.(k. 11632-11636) zeznania przedstawiciela strony powodowej M. J. (1) nagranie rozprawy z 31/10/2017 r., transkrypcja k.10686 v, oraz zeznania przedstawiciela strony pozwanej M. S. (2) nagranie rozprawy z 31/10/2017 r., transkrypcja k.10716-10717v.).

W związku z prowadzeniem negocjacji, 29 listopada 2012 roku została zawarta pomiędzy (...) i (...) umowa o zachowaniu poufności, której celem było określenie wzajemnych obowiązków w zakresie zachowania poufnego charakteru ujawnianych sobie nawzajem informacji (Umowa z 29/11/2012 r. k.1236-1237 tom VII).

WYMIANA INFORMACJI POMIĘDZY STRONAMI

W dniu 12 października 2012 r. A. M. (...) wysłał do D. L. oraz do wiadomości M. S. (2) z (...) i T. R. z (...), wiadomość mailową o treści: „(...)) .(...)”

Oferta (...)/(...) PLN

a. Opłata roczna za (...)(...) PLN

b. Zakładana marża (...)(...)

c. (...) dla (...) (...) mln – (...) **mln (kupno (...))** = (...)PLN

d. Wartość kontraktu dla (...)PLN (w tym (...)mln (...)

e. (...) (...)PLN= ca (...)wartości kontraktu.” (e-mail A. M. z 12.10.2012 r. k. 2705 tom 14).

W mailu tym jest mowa o „świadczeniu zwrotnym” (kick back), jakiego oczekiwał (...), od (...) w zamian za sprzedaż (...) i zlecenie kontraktu na obsługę (...). Miał bowiem świadomość, że transakcja ta będzie równoznaczna z monopolizacją rynku obsługi (...) przez (...), a tym samym istotnym wzrostem wartości przedsiębiorstwa (...).

Temat ten będzie się przewijał w negocjacjach między (...) a (...). I tak 20 sierpnia 2012 roku T. K. (...) napisał do T. S. (...) „(...)” (mail z 20/08/2012 r. k. 4638-4639).

Kolejną propozycję przedstawił A. M. D. L. w mailu z 12 października 2012 roku „(...)” (mail k.2705 tom 14).

Wątek ten został również uwzględniony w korespondencji mailowej stanowiącej „Podsumowanie ustaleń biznesowych” wymienianej przez przedstawicieli (...) / (...), Domu Maklerskiego (...) i (...), gdzie jest mowa o „(...) (zgodnie z pkt. 4) (korespondencja mailowa z 02/11/2012 r., 08/11/2012 r. i 13/11/2012 k.3342-3344 tom 17).

Ostatecznie, w ramach finalnych uzgodnień stron, „ premia za (...)” została przyobleczona w cenę zakupu spółki (...) przez (...), tj. cenę zakupu spółki zależnej od (...), której to spółce (...) zlecił kontrakt na rozbudowę (...) ze wskazaniem (...) jako „podwykonawcy”, zaś (...) złożył do (...) nieodwołaną ofertę zakupu (...), za cenę skalkulowaną dokładnie na zasadach jak „premia za (...)”. Analogiczne rozwiązanie przyjęto w przypadku (...) (z tym, że w tym przypadku posłużono się spółką (...)) (umowy inwestycyjne oraz oferty patrz niżej).

Z kolei 24 października 2012 r. M. S. (2) (...) wysłał do A. M. (...) wiadomość mailową pt. „ Komunikacja M. J. (1) ” o treści: „(...)” (mail M. S. (2) z 24.10.2012 r. k. 2776 tom 14).

Następnie 30 października 2012 r. A. M. wysłał do P. K. (1), M. C. (1), K. K. (1), do wiadomości: D. L., M. S. (2) i T. R., wiadomość mailową zawierającą „podsumowanie ustaleń biznesowych w czasie naszej ostatniej telekonferencji”, w którym to mailu znalazły się m.in. zdania: „(...)”(mail k. 2342 tom 12, k. 3485 tom 18).

Z kolei 9 listopada 2012 roku A. M. zwrócił się do D. L. o udzielenie informacji, czy może poinformować M. J. (1) o podjęciu decyzji o kontynuacji rozmów z drugim kupującym w ramach tzw. projektu (...). D. L. w odpowiedzi w tym samym dniu napisał: „(...)” (mail k. 3841 tom 20).

Jednocześnie toczyła się wymiana zdań odnośnie możliwości ujawnienia treści Umowy serwisowej (...) I tak 22 listopada 2012 roku A. M. (...) zwrócił się do r.pr. W. K. z następującym pytaniem „(...)” (k.3415 tom 18).

W dniu 27 listopada 2012 roku W. K., napisał „(...)?” (k.3415 tom 18).

W odpowiedzi A. M. wyjaśnił „ (...)” (k.3414 tom 18).

Po tych wyjaśnieniach nadeszła odpowiedź następującej treści „ (...)” (k.3414 tom 18).

M. S. (2) (...) nie był zadowolony z uzyskanej odpowiedzi i 27 listopada 2012 roku napisał „(...)?” (k.3414 tom 18).

Tymczasem 26 listopada 2012 roku (...) otrzymała od (...) pismo z prośbą o wyrażenie zgody na ujawnienie w procesie due diligence (...), warunków umów handlowych łączących (...) z (...) (pismo z 19.11.2012 r. k.997 tom V), na którą (...) odpowiedziała pozytywnie (pismo z 29/11/2012 r. k. 1005 tom VI), jednocześnie powódka zadeklarowała wobec (...) i (...), iż nadal jest zainteresowana projektem (...) (korespondencja mailowa z 26/11/2012 r. k. 999-1000 tom V).

Następnie, 28 listopada 2012 roku A. M. wysłał do D. L. następującą wiadomość mailową „ (...)” (mail z 28/11/2012 r. k. 3841 tom 20). Tego samego dnia K. K. (1) (...) zaproponował J. M. (1) (...) spotkanie w celu porozmawiania o warunkach transakcji - we "wtorek" przyszłego tygodnia (mail z 28/11/2012 r. k. 10388 tom 52).

J. M. (1), 29 listopada 2012 roku, napisał „(...) (...)” (mail k.10387-10388 tom 52).

K. K. (1) odpisał J. M. (1), że celem spotkania jest właśnie przedstawienie oferty (...), zaś ten ostatni wskazał, że dobrze byłoby otrzymać tę ofertę na piśmie przed spotkaniem po to, by rozmowa była "bardziej merytoryczna". K. K. (1) w tym samym dniu odpisał J. M. (1), że (...) pracuje nad końcową ofertą oraz że musi dokończyć te prace zanim oferta zostanie przedstawiona. Zadeklarował, że oferta będzie gotowa "na wtorek" (korespondencja mailowa z 28.11.2012 r. i 29.11.2012 r. k.10387-10388 tom 52).

W dniu 3 grudnia 2012 roku M. S. (2) napisał do D. L. (obaj z (...)) maila o tytule (...) o treści „(...)” (mail z 03.12.2012 r. k. 2503 tom 13).

W dniu 4 grudnia 2012 roku K. K. (1) napisał do D. L. o rozpoczęciu due diligence spółki (...) oraz o decyzji o zawieszeniu prac do czasu przygotowania "data room", ponieważ dokumenty spływają powoli i doradcy "(...)". D. L. w odpowiedzi napisał, że "(...)" i "(...)". Ww. mail D. L. przesłał także do M. C. (1) (mail, k. 3219 tom 17).

W tym samym dniu M. C. (1) napisał do D. L., "(...)" (mail k.3393-3394 tom XVII).

D. L. odpowiedział mu, że dotychczas "(...)" (mail k. 3393 tom 17).

W międzyczasie toczyły się dalsze rozmowy pomiędzy przedstawicielami stron odnośnie sprzedaży (...). W związku z powyższym, M. J. (1) napisał do przedstawicieli (...) „(...)”. (mail k. 10392 tom 52).

W odpowiedzi, 11 grudnia 2012 roku K. K. (1) napisał „(...)” (mail z 11/12/2012 r. do M. J. (1), J. M. (1), P. K. (1) i M. C. (1) k. 10392 tom 52).

W reakcji na powyższe, M. J. (1) poinformował, że propozycja i deklaracja ceny przez (...) znacząco odbiega od deklaracji ceny składanych "w formach pisemnych i ustnych" przez ostatnie kilka miesięcy. Wyraził przekonanie, że z powodu tych rozbieżności między stronami nie uda się osiągnąć porozumienia. Wskazał, że najkorzystniejsze dla stron będzie zakończenie negocjacji oraz oświadczył, że "niniejszym pozwala sobie (to) uczynić" Na zakończenie dodał: „ (...)” (mail z 12/12/2012r. do K. K. (1), J. M. (1), P. K. (1) i M. C. (1) k. 10563 tom 53).

Jednocześnie M. J. (1) podtrzymywał zainteresowanie powódki nabyciem (...) oraz odkupieniem częstotliwości, pisząc do M. S. (2) „(...)” (k.10045-10046 tom 51).

„(...) ?”(mail M. J. (1) do M. S. (2) z 16/12/2012 r. k. 10037).

Jednakże M. S. (2) ostudził nadzieje przedstawiciela powódki pisząc „(...)” (k.10045 tom 51).

M. J. (1) nie poddawał się i podtrzymał swoją propozycję „(...)” (k.10045 tom 51).

W dniu 18 stycznia 2013 roku K. K. (1) przesłał do P. W., J. M. (1), P. K. (1) i M. C. (1) ofertę zakupu(...) udziałów spółki z o.o. (...) - Operator za cenę (...) złotych (Oferta z 18/01/2013 r. k. 1242-1244 tom 7, (mail k. 10394 tom 52).

Dnia 24 kwietnia 2013 r. – zawarta została Umowa sprzedaży udziałów (...) spółki z ograniczoną odpowiedzialnością, której skutkiem było zbycie (...) udziałów w spółce (...) na rzecz (...) (pośrednio, poprzez zbycie przez Powódkę (...) udziałów w (...) sp. z o.o., która była jedynym udziałowcem (...)). Ostatecznie spółka (...) została nabyta przez (...) za cenę (...) zł, istotnie niższą od ceny wskazanej we wstępnych ofertach składanych powódce (Plan połączenia k.603-608, Umowa sprzedaży udziałów k.610-661 tom IV, wydruk komunikatu prasowego ze strony (...) spółki (...) z dnia 24.04.2013 r. (...): umowa kupna spółki (...)" (k. 1094 tom 6), wydruk publikacji prasowej: (...) z dnia 24.04.2013 r. (k. 1096 tom 6), wydruk publikacji prasowej: „(...)” z dnia 24.04.2013 r. (k. 1098 tom 6), wydruk publikacji prasowej: „(...)” z dnia 24.04.2013 r., (k. 1100 tom 6)).

W dniu zawarcia umowy nabycia (...) było już jasnym, że spółka nie ma szans na zdobycie kontraktu na obsługę (...), a kontynuowanie współpracy pomiędzy (...) i (...) w oparciu o Umowę serwisową stawało się wątpliwe z uwagi na sugestie płynące ze strony przedstawicieli (...), iż dysponują narzędziami, które sprawią, że współpraca ta dla powódki okaże się trudna, co zostało potwierdzone w rozmowie przeprowadzonej w restauracji (...) na początku kwietnia 2013 r. pomiędzy przedstawicielami (...): D. D. (2) i M. S. (2) oraz M. J. (1) i J. C. z (...) (wydruk maila M. J. (1) do A. M. z dnia 26.11.2016 r.; wydruk maila M. J. (1) do M. S. (2) (...) z dnia 26.11.2016 r.; wydruk maila od A. M. do D. L. (...) z dnia 28.11.2016 r. (k. 3841 tom 20); zeznania świadków: J. C. (nagranie rozprawy z 03/08/2017 r., transkrypcja k.10735 i 10739 tom 54, zeznania przedstawiciela strony powodowej M. J. (1) (nagranie rozprawy z 31/10/2017 r., transkrypcja k.10696 i 10698 tom 54).

W międzyczasie toczyły się negocjacje pomiędzy(...) a (...) dotyczące sfinalizowania projektu (...). W dniach 7- 11 marca 2013 r. pomiędzy przedstawicielami (...), (...) i (...) doszło do wymiany szeregu wiadomości mailowych, do których załączony był projekt tzw. porozumienia stabilizującego, z którego treści wynikał zamiar (...) zakupu od powódki spółki (...), i w którym odzwierciedlenie znalazły „ustalenia biznesowe” poczynione pomiędzy (...) a (...) dotyczące zmiany treści Umowy Serwisowej w ten sposób, aby (...) nie mógł wypowiedzieć umowy, a jednocześnie aby wygasła ona w sytuacji rozbudowy (...) na cały kraj (korespondencja mailowa z 11/03/2013 r. k. 4625, 07/03/2013 r. k.4626 tom 24).

W rezultacie, w dniu 28 marca 2013 r. podpisane zostały umowy wieńczące projekt (...), których skutkiem było warunkowe nabycie (...) przez (...) oraz zapewnienie sobie przez (...) obsługi technicznej (...) na terenie całego kraju oraz w przyszłości (...). Ważnym elementem całego pakietu umów było porozumienie stabilizujące, zawarte również tego samego dnia, którego jednym z postanowień było „wygaszenie” Umowy Serwisowej, będącej wówczas w portfelu (...) (Komunikat prasowy z 28/03/2013 r. k.1007-1008, Warunkowa umowa sprzedaży akcji (...) S.A. k.1288-1311). Tego samego dnia (...) sp. z o.o. i (...) zawarły porozumienie, w którym (...) oświadczył, że na dzień zawarcia

porozumienia nie zgłasza zastrzeżeń co do jakości usługi technicznej świadczonej przez (...) w ramach Umowy serwisowej (§ 1 Porozumienia k.1313) (Porozumienie z 28/03/2013 r. k.1313-1314 tom 7, Aneks nr (...) k.1321-1322).

Szczegółowa struktura umów realizujących ustalenia Pozwanej i (...) w zakresie powierzenia (...) emisji sygnału (...), a w przyszłości i (...) opierała się na rozwiązaniu, zgodnie z którym:

(a) grupa kapitałowa (...) zleciła na rzecz spółek w (...) od siebie zależnych świadczenie usług (...) w ramach (...) ((...) sp. z o.o.) oraz (...) ((...) sp. z o.o.) z tym bezwzględny zastrzeżeniem, że wyłącznym „podwykonawcą” tych umów będzie (...) – z dodatkowym zapisem przewidującym możliwość cesji uprawnień wynikających ze zlecenia obsługi (...) i (...) ze spółek (...) oraz (...) na rzecz(...), po przyjęciu przez grupę kapitałową (...) nieodwołalnej oferty zakupu udziałów w spółkach (...) oraz (...) przez (...);

(b) na podstawie podpisanych jednocześnie Umów inwestycyjnych (...) złożył nieodwołalną Ofertę zakupu udziałów w spółkach (...) oraz (...) – przyjęcie tych ofert zastrzeżono do wyłącznej decyzji grupy kapitałowej (...) z tym skutkiem, że następuje faktyczna realizacja podpisanych umów świadczenie usług (...) na terenie całego kraju w ramach (...) i (...) (umowa inwestycyjna (...) wraz z załącznikiem w postaci wzoru umowy o świadczenie usługi transmisji sygnału mobilnych audiowizualnych usług medialnych w technologii mobilnej (...) k.9643-9651 i k.9683-9691 tom 49, Oferta nabycia udziałów k.9676- 9681, umowa inwestycyjna (...) wraz z umową o świadczenie usługi transmisji sygnału mobilnych audiowizualnych usług medialnych w technologii mobilnej (...) k.9693-9700 i k. 9732-9740, Oferta nabycia udziałów k.9725 – 9731, k. 9742-9750, 9752-9759, 9761-9766, 9768-9772 tom 49, pismo z 8/11/2013 r. k. 1330 tom 7, wydruki korespondencji pomiędzy T. S., A. M., W. U. i T. R. oraz innymi osobami po stronie (...) oraz (...) z dnia 28.02.2013 r. (k. 3280, 3285-3287, 3290-3291 tom 18 a także 3844-3845, 3961-3962, tom 20).

Po zakupie (...) przez (...) Umowa serwisowa nie uległa zmianie (zeznania świadka P. K. (1) nagranie rozprawy z 06/11/2017 r. transkrypcja k.10668v i K. K. (1) nagranie rozprawy z 04/08/2016 r., transkrypcja k.10147). Spółka (...) opłacała należności na rzecz (...) za świadczenie usług emisji sygnału multipleksu w celu hurtowego oferowania audiowizualnych usług medialnych (faktury VAT k.2201-2214 tom 12).

W grudniu 2013 r. zrealizowała się także transakcja sprzedaży (...), z funduszu (...) na rzecz funduszy zarządzanych przez (...), jednego z największych funduszy infrastrukturalnych na świecie. Według publikacji (...), cena wynosiła (...) EUR czyli ok. (...) złotych (przy koszcie nabycia w roku 2011 wynoszącym (...) złotych) (artykuł prasowy (...) k. 1092 tom 6, komunikat prasowy (...) k. 1869 tom 10).

Pismem z 25 września 2013 roku powódka wystosowała do pozwanego wezwanie do zapłaty kwoty (...) zł w terminie 7 dni od dnia otrzymania wezwania, z tytułu szkody poniesionej przez (...) w związku z ujawnieniem osobom trzecim Informacji Poufnych tj. ujawnieniem podmiotom związanym ze spółką (...), sprzedającą udziały w spółce (...), faktu prowadzenia przez (...) rozmów na temat zakupu (...) sp. z o.o. (pismo k.1102-1103 tom 6). Wezwanie doręczono pozwanemu 26 września 2013 roku (adnotacja na ww. piśmie k.1102).

Kolejne wezwanie do zapłaty zostało zawarte w piśmie z 19 listopada 2013 roku, w którym powódka wezwała pozwanego do zapłaty kwoty (...) zł w terminie 7 dni od dnia otrzymania wezwania. W uzasadnieniu powódka wyjaśniła, że wskazane roszczenie jest w pełni uzasadnione i wynika min. z naruszenia przez (...) zobowiązania do nieujawniania osobom trzecim informacji poufnych, wynikających z Umowy o zachowaniu poufności zawartej pomiędzy (...) a (...) z 1 grudnia 2011 roku. Podkreśliła, że (...) uczestnicząc w projekcie (...), obejmującym zakup od grupy kapitałowej (...) (...) % udziałów akcji spółki (...) oraz zawarcie umowy na emisję sygnału multipleksu (...) na terenie całego kraju, ujawnił wobec spółki (...) informacje poufne tj.: fakt prowadzenia negocjacji w przedmiocie sprzedaży (...) % udziałów spółki (...) sp. z o.o. oraz wykorzystał w celu innym niż realizacji inwestycji polegającej na zakupie (...) informacje dotyczące tej spółki ujawnione w trakcie badania due diligence. Powódka poinformowała ponadto, iż szczegółowe podstawy faktyczne i prawne przedstawiła w załączonym do wezwania projekcie pozwu (Ostateczne wezwanie do zapłaty k.1105-1107 tom 6). Powyższe wezwanie doręczono pozwanemu 19 listopada 2013 roku (adnotacja na ww. piśmie k.1105).

Podobne wezwanie powódka skierowała do (...) sp. z o.o. (pismo (...) sp. z o.o. z 4/10/2013 r. k. 1333, odpowiedź z 15/10/2013 r. k. 1332).

Powyższy stan faktyczny Sąd ustalił na podstawie powołanych dokumentów zgromadzonych w aktach sprawy, których treści i autentyczności strony nie kwestionowały, a Sąd nie znalazł podstaw do uczynienia tego z urzędu.

Ilość i treść dokumentów oraz korespondencji elektronicznej pomiędzy przedstawicielami stron postępowania, (...) i (...) pozwalała na ustalenie faktów istotnych dla rozstrzygnięcia sprawy, również dlatego, że w przeciwieństwie do pamięci ludzkiej nie ulegają zniekształceniu z upływem czasu. Trzeba bowiem zauważyć, że wydarzenia w rozpoznawanej sprawie miały miejsce w okresie od 2011 do 2013 roku, tymczasem świadkowie składali zeznania w okresie od 2015 do 2018 roku, dlatego też znaczna część z nich nie zawierała istotnych szczegółów.

Za wiarygodne Sąd uznał zeznania świadków: T. S., A. M., P. K. (1), M. C. (1), J. C., K. K. (1), J. M. (1), D. L. i A. J. - w zakresie, w jakim dotyczyły tzw. projektu (...) oraz podmiotów w nim uczestniczących, ubiegających się o zawarcie umowy z (...). W tym zakresie zeznania świadków zostały w całości potwierdzone dokumentami znajdującymi się w aktach sprawy.

W odniesieniu do kwestii negocjacji stron w sprawie sprzedaży (...) i ujawnienia faktu prowadzenia tych negocjacji świadkowie bądź nie mieli precyzyjnej wiedzy, kiedy informacja ta została ujawniona, bądź nie mieli precyzyjnej wiedzy, która ze stron ujawniła tę informację jako pierwsza, bądź wskazywali na ujawnienie tej informacji przez M. J. (1).

Zeznania świadka **J. M. (1)** nie budziły zastrzeżeń Sądu, co do ich prawdziwości, jednakże nie miały one istotnego znaczenia dla ustalenia stanu faktycznego, gdyż w zasadniczej części dotyczyły rozbieżności w zarządzie powodowej spółki co do zasadności nabycia (...), sposobu finansowania, a także roli jego i M. J. (1) w całym procesie transakcyjnym.

Sąd nie dał wiary zeznaniom **świadków K. K. (1) i M. C. (1)** w zakresie w jakim twierdzili, że fakt prowadzenia rozmów pomiędzy powódką a powodem w sprawie nabycia (...) ujawniła (...) powódka, albowiem pozostają one w sprzeczności z zeznaniami pozostałych świadków i korespondencją mailową o czym będzie mowa w dalszej części uzasadnienia.

Za nieprzekonywujące Sąd uznał też zeznania M. C. (1), w części w której wyjaśniał przyczyny zawarcia Porozumienia stabilizującego. Świadek bowiem stwierdził, że chodziło o to że „(...)” (k.10774). W ocenie Sądu, przebieg wydarzeń i treść Porozumienia stabilizującego świadczą o tym, iż zostało ono zawarte, ponieważ (...)i (...) uzgodniły warunki nabycia przez tego ostatniego spółki (...) i zlecenia (...)rozbudowy (...) warunkiem nabycia przez (...) spółki (...). Zasady logiki każą uznać, iż żaden profesjonalista, a takimi niewątpliwie były spółki (...)i (...), nie podpisuje tak szczegółowego porozumienia na przyszłość, na wszelki wypadek, tylko wtedy jeśli możliwość zrealizowania transakcji jest wysoce prawdopodobna.

Natomiast zeznania świadka M. C. (1) w części dotyczącej sposobu wyceny (...) nie budziły wątpliwości sądu i znajdowały potwierdzenie w dokumentach finansowych zgromadzonych w aktach sprawy.

Również zeznania **świadka D. L.** w przeważającej części nie mogły być podstawą poczynienia ustaleń faktycznych, ponieważ świadek wielu istotnych wydarzeń nie pamiętał np.: podpisania Umów inwestycyjnych 29/03/2013 roku, Porozumienia stabilizującego, swoich kontaktów z K. K. (1), zawieszenia projektu (...) (k.1069). Świadek nie był również w stanie wyjaśnić, kiedy i w jakich okolicznościach dowiedział się od M. J. (1), że powódka zamierza sprzedać (...), był jedynie pewien, że informacja ta na pewno pochodziła od M. J. (1) (k.1068). Zaś po okazaniu mu maila z 4 grudnia 2012 roku nie był w stanie sobie przypomnieć w jakich okolicznościach powstał i czego konkretnie dotyczył (k.1070). Podobnie świadek nie był w stanie wyjaśnić znaczenia treści maila z 9 listopada 2012 r. (k.1070), w którym

informował A. M., M. S. (2) i T. R., że „(...)” (k.3841). Nie potrafił również wyjaśnić przyczyn, dla których w Umowie stabilizującej znalazły się zapisy pochodzące z Umowy serwisowej, której treść była poufna (k.1075)

Nie znalazły potwierdzenia w materiale dowodowym twierdzenia świadka, że (...) nienależycie wywiązywało się z Umowy serwisowej (k.1071, 1077-1078), zaprzeczył temu świadek J. C. (prezes (...)) a w aktach sprawy brak dowodów na piśmie potwierdzających tą okoliczność. Co więcej w Porozumieniu stabilizującym znalazło się oświadczenie (...), że na dzień zawarcia porozumienia nie zgłasza zastrzeżeń co do jakości usługi technicznej świadczonej przez (...) w ramach Umowy serwisowej (§ 1 Porozumienia k.1313).

Z tej też przyczyny za niewiarygodne Sąd uznał zeznania świadka **D. D. (2)** (k.9408-9415) (ówczesnego Prezesa (...)) dotyczące zastrzeżeń (...) odnośnie jakości usług świadczonych przez (...). Świadek twierdził również, że o sprzedaży (...) dowiedział się od M. J. (1) na jednym ze spotkań operacyjnych, czego nie potwierdza treść korespondencji mailowej (o czym będzie mowa niżej). W pozostałej części zeznania świadka niewiele wniosły do sprawy, ponieważ nie pamiętał on projektu (...), nie znał pojęcia „Umowa serwisowa”, nie uczestniczył w sprzedaży (...) i nie znał postanowień Porozumienia stabilizującego.

Natomiast za cenny materiał dowodowy Sąd uznał **opinię główną** (k.11019-11148 tom 56) i **dwie opinie uzupełniające** (opinia I k.11618-11650, opinia II k.11704-11727 tom 59) sporządzone przez zespół biegłych w skład, którego weszli: prof. dr hab. A. S. (Prezes (...) Towarzystwa (...) w (...) i profesor zwyczajny w (...)w W.), dr S. O. (adiunkt w (...) w W.), mgr P. K. (2) (doktorant w (...) w W. i doradca inwestycyjny nr(...)) i mgr S. C. (analityk finansowy i prawnik).

Sporządzający opinię będący teoretykami, jak i praktykami wyjaśnili na czym opierali się wydając opinię, z jakich źródeł korzystali (k.11029) i z jakich metod (k.11074, 11090, 11121) oraz jakie przyjęli założenia (k.11087, 11091, k.11118). W sposób zrozumiały i przekonujący przedstawili wnioski opinii oraz w jaki sposób do nich doszli, wiążąc treść dokumentów zgromadzonych w sprawie i doświadczenie zawodowe. W szczególności, odpowiedzi na zarzuty stron postępowania zawarte w dwóch opiniach uzupełniających, przekonały Sąd o tym, iż wnioski zawarte w Opinii głównej są prawidłowe. Sąd w pełni zgadza się z tym, iż biegli sporządzając opierali się na dostępnym materiale dowodowym, dlatego też nie mieli możliwości samodzielnego niezależnego opracowania synergii, o których mowa w opinii, dokonali jedynie weryfikacji spójności informacji w różnych źródłach znajdujących się w aktach sprawy, a także oceny racjonalności szacunków w kontekście praktyki gospodarczej (k.11639). Dalej biegli zwrócili uwagę Sądu, na bardzo specyficzną, niespotykaną wręcz w normalnych uwarunkowaniach biznesowych długoterminową strukturę kapitału, a mianowicie podmioty, których dotyczy opinia cechują się ujemnymi kapitałami własnymi oraz bardzo wysokim poziomem zadłużenia, co zdaniem autorów opinii wynikało stąd, że w tamtym okresie spółki dokonywały transferu zysków do podmiotów powiązanych w rajach podatkowych (k.11641). Powyższa konstatacja ma znaczenie, w świetle twierdzeń pozwanej, iż sytuacja finansowa powódki nie pozwalała jej na zakup (...) oraz że zmuszała ją do sprzedaży (...).

Sąd nie miał także wątpliwości odnośnie tego, że osoby wchodzące w skład zespołu posiadają odpowiednie kompetencje i doświadczenie do wydania opinii w sprawie.

Z powyższych względów, Sąd uznał, że nie ma konieczności dopuszczania dowodu z opinii innych biegłych czy instytutu. Należy stwierdzić, że w judykaturze uznaje się, że Sąd ma obowiązek dopuszczenia dowodu z dalszych biegłych lub opinii instytutu, gdy zachodzi taka potrzeba, a więc wtedy gdy przeprowadzona już opinia zawiera istotne luki, jest niekompletna, bo nie odpowiada na postawione tezy dowodowe, niejasna, czyli nienależycie uzasadniona lub nieweryfikowalna, tj. gdy przedstawiona opinia nie pozwala sądowi zweryfikować zawartego w niej rozumowania co do trafności wniosków końcowych. Dlatego nie można przyjąć, że sąd obowiązany jest dopuścić dowód z kolejnych biegłych, czy też opinii instytutu w każdym wypadku, gdy złożona opinia jest niekorzystna dla strony. Dowód z opinii biegłych ma szczególny charakter, gdyż korzysta się z niego w wypadkach wymagających wiadomości specjalnych, których sąd nie posiada. Z tego też względu funkcją wymaganego uzasadnienia opinii biegłego jest jej weryfikowalność. Chodzi o to, aby przez uzewnętrznienie mechanizmu rozumowania biegłego sąd mógł kontrolować zasadność jego

stanowiska. Ewentualne wątpliwości co do treści opinii, zarówno własne, jak i podnoszone przez stronę, sąd usuwa w ten sposób, że żąda ustnego wyjaśnienia opinii złożonej na piśmie, a w razie potrzeby żąda też dodatkowej opinii od tych samych lub innych biegłych (art. 286 kpc). Sąd nie jest jednak obowiązany dążyć do sytuacji, aby opinią biegłego zostały przekonane również strony. Wystarczy, że opinia jest przekonująca dla sądu, który wiążąco też ocenia, czy biegły wyjaśnił wątpliwości zgłoszone przez stronę (por. wyrok z dnia 19 maja 1998 r., II UKN 55/98, OSNAPiUS 1999 nr 10, poz. 351). Szczególny charakter dowodu z opinii biegłych powoduje, że nie mają do niego zastosowania wszystkie zasady dotyczące postępowania dowodowego, a w szczególności art. 217 § 1 KPC (por. wyrok Sądu Najwyższego z dnia 27 lipca 2010 r., II CSK 119/10, i powołane w nim wcześniejsze orzecznictwo).

Podkreślić należy, że z uwagi na przedmiot, opinia główna była obszerna i skomplikowana, przez to trudna do oceny pod względem merytorycznym przez Sąd, który nie posiada specjalistycznej wiedzy w tym zakresie. Jednakże zapoznając się z opinią główną, a następnie opiniami uzupełniającymi Sąd doszedł do przekonania, że wnioski wysnute przez biegłych są prawidłowe. W szczególności w opiniach uzupełniających w sposób logiczny, a tym samym przekonywujący biegli odnieśli się do poszczególnych zarzutów obu stron postępowania. Nie może również ująć uwadze, że kategorię wniosków biegli wysnuwali w tym zakresie, w którym uznawali, że mają do tego odpowiednią wiedzę i uprawnienia, natomiast w pozostałym zakresie, pozostawiali ostateczną decyzję do uznania Sądu (k.11074).

Zespół biegłych stwierdził, że na szkodę polegającą na utracie lub niezrealizowaniu wzrostu wartości spółki (...), w związku z nie zawarciem umowy sprzedaży akcji spółki (...), mogą składać się poniższe elementy:

(a) utrata przepływów spółki (...), uzyskanych z zawartych przez tę spółkę kontraktów handlowych oraz brak uzyskania efektu synergii po jej przejęciu przez (...) (uzyskanej dzięki ograniczeniu kosztów redundantnych związanych ze świadczonymi usługami telekomunikacyjnymi, wykorzystaniem posiadanej infrastruktury oraz kosztów ogólnego zarządu) – szkoda z tego tytułu wyniosła (...) zł,

(b) utrata kontraktu z (...) na rozbudowę (...) na teren całego kraju i wynikających z niego potencjalnych przepływów – szkoda z tego tytułu wyniosła (...) zł,

(c) wynikający z powyższych zdarzeń brak wzrostu pozycji rynkowej (...) szkoda z tego tytułu wyniosła (...) zł.

Łączna wysokość szkody wyniosła (...)zł (Opinia główna k.11116 tom 56).

Z kolei zawarcie przez pozwanego umowy sprzedaży (...) oraz umowy na obsługę (...) na terenie całego kraju, wiązało się osiągnięciem przez tę spółkę korzyści, na którą złożyły się dwa elementy:

(a) potencjalne przewidywalne i długoterminowe przychody związane z kontraktem na emisję (...) na terenie całego kraju – korzyść z tego tytułu wyniosła (...) zł (k.11130 tom 56),

(b) przepływy finansowe i efekt synergii uzyskany wskutek przejęcia spółki (...) – korzyść z tego tytułu wyniosła (...) zł (k.11139 tom 56).

Powyższe elementy złożyły się na wzrost wartości przedsiębiorstwa (...), obliczonej przez biegłych metodą zdyskontowanych przepływów pieniężnych i metodą rynkową. Łączna wysokość tak rozumianych korzyści uzyskanych przez (...)wyniosła (...) zł (k.11142).

Sąd w pełni zgadza się ze stwierdzeniem zespołu biegłych wyrażonym w opinii I i podtrzymanym w opinii II, iż w kontekście Opinii bez znaczenia jest fakt, iż rozbudowa (...)na cały kraj oraz (...) do dziś nie zostały zrealizowane, ponieważ w okresie objętym Opinią istniało przekonanie wśród uczestników rynku o rychłej i wysoce prawdopodobnej rozbudowie (...) a także o możliwym w nieco dalszej przyszłości rozwoju (...). W owym czasie perspektywa rozwoju (...) i (...) była uwzględniana w perspektywach rozwojowych, a co za tym idzie, również w wycenach podmiotów działających na tym rynku (k.11642-11643 tom 59).

W tym miejscu należy podkreślić, że pozwana zobowiązana zarządzeniem Sądu z dnia 8 września 2014 r. (pkt 1.lit. j-m) (k.1957-1963 tom X) pod rygorem 233 § 2 k.p.c., do przedstawienia dowodu z szeregu dokumentów, sporządzonych w związku ze sprzedażą spółki (...) sp. z o.o. na rzecz funduszy zarządzanych przez (...) wprost odmówiła ich przedstawienia (vide: str. 4 akapit 2 pisma Pozwanej z dnia 9.10.2014r. k. 2185). Istniały zatem podstawy do uznania za prawdziwą, na zasadzie art. 233 § 2 k.p.c. oraz art. 230 k.p.c., tezy powódki, że nabycie (...) oraz pozyskanie umowy na rozbudowę (...) znalazło odzwierciedlenie w wycenie przedsiębiorstwa pozwanego, dokonanej na potrzeby sprzedaży dokonanej na przełomie 2013 i 2014 r.

Biegli wyjaśnili również bardzo szczegółowo, dlaczego uznali, że oferta powódki na zakup (...) oraz rozbudowę (...) była korzystniejsza dla (...) od oferty pozwanego (Opinia główna k. 11066-11072, Opinia I k.11632-11636, Opinia II k.11715-11718).

Nie budziła również zastrzeżeń Sądu bezstronność zespołu biegłych, bowiem nie doszukał się w treści opinii stwierdzeń świadczących o sympatii dla którejkolwiek ze stron postępowania, czy też wypowiedzi ocennych, wręcz przeciwnie wszystkie opinie zawierały jedynie odniesienie do zagadnień wskazanych w postanowieniu Sądu o dopuszczeniu dowodu z opinii biegłego. W zasadniczej części biegli oparli się o dowody z dokumentów, a także korespondencję elektroniczną, która zawierała szczegółowe dane odnośnie sposobu wyceny poszczególnych przedsiębiorstw przez same strony postępowania, a zatem na tych dowodach, które nie ulegają zniekształceniu wraz z upływem czasu. To z kolei pozwala przyjąć, poza wyżej przytoczonymi argumentami, że wnioski do których biegli doszli były prawidłowe.

Reasumując, Sąd uznał wszystkie Opinie za cenny materiał dowodowy w oparciu, o który należało dokonać ustaleń w sprawie.

Sąd zważył, co następuje:

Powództwo zasługiwało na uwzględnienie w przeważającej części.

W piśmie procesowym z 22 lutego 2021 roku zawierającym ostateczne stanowisko w sprawie, powódka wskazała, że jej żądanie znajduje podstawę w przepisach regulujących roszczenie o wydanie korzyści, a odpowiedzialność z tego tytułu lokuje się w obszarze dwóch reżimów prawnych, do których należą:

(a) reżim **odpowiedzialności kontraktowej** – naruszenie przez (...) obowiązków wynikających z art. 72⁽¹⁾ § 1 k.c. oraz z umowy (...) daje Powódce prawo dochodzenia roszczenia o wydanie uzyskanych przez (...) korzyści (art. 72⁽¹⁾ § 2 k.c.);

(b) reżim **bezpodstawnego wzbogacenia** – kwalifikacja działań (...) jako czynu nieuczciwej konkurencji daje Powódce roszczenie o wydanie bezpodstawnie uzyskanych korzyści, na zasadach ogólnych (art. 18 ust. 1 pkt 5 u.z.n.k.).

Do przesłanek tego roszczenia należy zaliczyć

(a) uzyskanie korzyści przez naruszcyciela;

(b) związek przyczynowy między naruszeniem obowiązków poufności a uzyskanymi korzyściami.

Stosownie do przepisu art. 72¹k.c. „§ 1. Jeżeli w toku negocjacji strona udostępniła informacje z zastrzeżeniem poufności, druga strona jest obowiązana do nieujawniania i nieprzekazywania ich innym osobom oraz do niewykorzystywania tych informacji dla własnych celów, chyba że strony uzgodniły inaczej. § 2. W razie niewykonania lub nienależytego wykonania obowiązków, o których mowa w § 1, uprawniony może żądać od drugiej strony naprawienia szkody albo wydania uzyskanych przez nią korzyści.”.

Zatem w niniejszym postępowaniu, powódka powinna była wykazać fakt ujawnienia przez pozwanego informacji poufnych oraz poniesienia z tej przyczyny szkody albo uzyskania przez pozwanego korzyści. Nie stanowi natomiast przesłanki roszczenia z art. 72¹ § 2 k.c. zubożenie strony dotkniętej naruszeniem.

W sprawie zgromadzono bardzo obszerny materiał dowodowy zarówno w postaci dokumentów, korespondencji elektronicznej jak i zeznań świadków. Choć zeznania te zawierały często bardzo dużą ilość informacji, to jednak Sąd dokonał ustaleń faktycznych na podstawie dokumentów: umów, ofert, pism wymienianych pomiędzy stornami oraz korespondencji elektronicznej, które w przeciwieństwie do pamięci ludzkiej nie ulegają zniekształceniu z upływem czasu. Co więcej bardzo bogata korespondencja elektroniczna pozwalała na ustalenie najważniejszych faktów, a zeznania świadków pozwalały jedynie lepiej naświetlić znaczenie poszczególnych informacji. Dlatego też dokonując oceny zasadności powództwa w niniejszym uzasadnieniu, Sąd przede wszystkim posłużył się zawartością poszczególnych maili.

Pierwszą przesłanką, która wymagała udowodnienia było wykazanie przez powódkę, iż to pozwany ujawnił przedstawicielom (...) fakt prowadzenia pomiędzy powódką i pozwanym negocjacji przedmiocie nabycia spółki (...).

W tym miejscu należy przypomnieć, że powódka była poprzez spółkę zależną właścicielem spółki (...), która to spółka była stroną **Umowy Serwisowej**, której przedmiotem było świadczenie przez (...) usług obsługi technicznej (...) na rzecz grupy kapitałowej (...) (formalnie na rzecz (...)). Powódka była zainteresowana dalszym rozwojem (...), czego konsekwencją był udział w programie (...), w którym konkurowała z pozwanym. Z kolei pozwany był największym podmiotem na rynku (...) i jako taki był zainteresowany zakupem spółki (...) od (...). Reasumując, strony niniejszego postępowania były konkurentami na rynku (...).

Dla powódki kluczowym warunkiem prowadzenia negocjacji w przedmiocie sprzedaży (...) było zawarcie umowy o zachowaniu poufności, co potwierdza sama treść Umowy (...), zeznania świadka J. C. - Prezesa Zarządu (...) w okresie relevantnym dla sprawy, przedstawiciela strony powodowej M. J. (1) oraz treść korespondencji mailowej, z której wynika, że to powódka była inicjatorem zawarcia Umowy (...).

Ponadto, zgromadzony w sprawie materiał dowodowy potwierdza, że pozycja negocjacyjna powódki, z uwagi na Umowę serwisową była lepsza niż pozwanego. Na te okoliczności wskazywał swoich zeznaniach świadek J. C. stwierdzając, że kluczowe znaczenie dla wartości spółki (...) miała Umowa serwisowa (k.10733), co znalazło potwierdzenie również w zeznaniach M. S. (2), który stwierdził, że technicznie kontynuowanie Umowy serwisowej i nowej umowy na rozbudowę (...) w ramach projektu (...) nie było możliwe (k.10716-v10717), technicznie byłby dobrze, gdyby funkcjonowała jedna umowa (k.10717v). Przedstawiciel pozwanego zeznał również, że umowa sprzedaży (...) oraz rozbudowy (...) miałyby sens (...) kupił (...) (k.10714). W tym kontekście nie ma znaczenia, iż pozwany był spółką mającą większe możliwości techniczne i finansowe na prowadzenie nowych inwestycji na rynku (...), bowiem ocenie w niniejszej sprawie, podlegała konkretna inwestycja biznesowa.

Związanie spółek (...) i (...) Umową serwisową, której rozwiązanie przed terminem wiązałoby się z koniecznością zapłaty przez (...) odstępnego i zwrócenia decyzji rezerwacyjnej, wpływało również na to, iż powódka mogła zaproponować lepsze warunki finansowe, co zostało potwierdzone w Opinii głównej i opiniach uzupełniających.

W tych realiach ujawnienie prowadzenia negocjacji w przedmiocie nabycia (...) było dla pozwanego korzystne, w przeciwieństwie do powódki, która na tym nie zyskiwała, a wręcz traciła. Natomiast ujawnienie faktu prowadzenia negocjacji z powódką w przedmiocie nabycia (...) dawało pozwanemu przewagę negocjacyjną, której by nie miał ujawniając tego faktu przedstawicielom (...). Pozwany poznawszy w ramach badania due diligence treść Umowy serwisowej był świadomy, że (...) praktycznie nie może jej rozwiązać a on sam musi uwzględnić cenę usługi emisji (...) w części kraju przy ocenie ofert złożonych przez podmioty konkurujące w programie (...).

Jednym z pierwszych momentów, potwierdzających, że to pozwany naruszył postanowienia Umowy (...) poprzez ujawnienie prowadzenia negocjacji odnośnie nabycia spółki (...) jest mail A. M. (...) do D. L. (...) oraz do wiadomości M. S. (2) (...) i T. R. (...) z dnia 12 października 2012 roku o treści: „(...) .(…).”

Oferta (...)/(...) PLN

a. Opłata roczna za (...)(...) PLN

b. Zakładana marża (...)

c. (...) (...) mln – **(...)*mln*** ((...) =(...) PLN

d. Wartość kontraktu dla (...) PLN (w tym (...))

e. (...) PLN= (...)wartości kontraktu.” (k. 2705 tom 14).

Następne maile potwierdzają ten fakt, a mianowicie 30 października 2012 r. A. M. wysłał do P. K. (1), M. C. (1), K. K. (1), do wiadomości: D. L., M. S. (2) i T. R., wiadomość mailową zawierającą „podsumowanie ustaleń biznesowych w czasie naszej ostatniej telekonferencji”, w którym to mailu znalazły się m.in. zdania: „(...)” (k. 2342 tom 12, k. 3485 tom 18,).

Omawiany mail kierowany był do osób, które pojmowały znaczenie treści w nich zawartych - spisanych zresztą po wspólnej dyskusji telefonicznej. Tym samym oczywistym jest, że zacytowana korespondencja została zredagowana w warunkach świadomości znajomości przez przedstawicieli (...)szczegółowych treści Umowy serwisowej, a także towarzyszącego jej kontraktu w postaci Warunkowej Umowy Sprzedaży (...), z którymi pozwany zapoznał się podczas due diligence we wrześniu 2012 roku i który to fakt ujawnił (...).

Dalsze wydarzenia potwierdzają, że to (...) ujawnił informacje poufne i razem z przedstawicielami (...)zmierzał do wyeliminowania powódki z projektu (...).

W dniu 24 października 2012 r. o godzinie 16:17 M. S. (2) (...) wystosował do A. M. (...) maila następującej treści: „ (...) ” (k.2776). Następnie, A. M. 9 listopada 2012r., o godzinie 19:19, napisał do Prezesa Zarządu (...) - D. L. następującego maila, opatrzonego znamionem tytułem: „(...)” (k.3841).

Reakcja D. L. była niemal natychmiastowa, odpisał on: „(...)” (k.3841).

Z omawianej korespondencji jasno wynika, że D. L. celowo wprowadził w błąd przedstawiciela powódki co do tego, że nie będzie sprzedaży (...), po to aby pozwany mógł kupić (...), dlatego tak mu zależało, aby utrzymywać powódkę w tym przekonaniu jak najdłużej. W tym kontekście rację miała powódka twierdząc, że D. L. zarządzający (...), tj. przedsiębiorstwem będącym głównym klientem (...), nakazał wprowadzanie w błąd swojego kontrahenta w osobie (...)/(...) co do transakcji kluczowej z punktu widzenia praw i obowiązków tegoż kontrahenta, wynikających z Umowy serwisowej łączącej (...) oraz (...)/(...), co uzasadnił interesami własnymi, a także rywala (...) w osobie spółki (...) (z którą (...) dopiero co uzgadniał zrzęby porozumienia wchodzącego w zakres przedmiotowy Umowy serwisowej).

Należy podkreślić, że dla (...), jak i pozwanego było oczywistym, iż gdyby przedstawiciele (...) wiedzieli o kontynuowaniu przez (...)i (...)projektu inwestycyjnego (...) obejmującego zarówno sprzedaż (...), jak i zlecenie rozbudowy (...), to mogłoby skutkować to zerwaniem negocjacji z (...) w sprawie sprzedaży (...). (...) w żadnym razie nie chciała, aby jej główny klient (...) oraz jej główny konkurent (...)uzgadniali pomiędzy sobą, z naruszeniem tajemnic przedsiębiorstwa (...) i na jej koszt, zasady przysparzania sobie szeregu korzyści. O tym, że obawy te były uzasadnione świadczy zawartość kolejnych wiadomości elektronicznych.

Otóż 28 listopada 2012 roku A. M. wysłał do D. L. wiadomość mailową o treści „(...)” (mail z 28/11/2012 r. k. 3841 tom 20). Tego samego dnia K. K. (1) (...) zaproponował J. M. (1) (...) spotkanie w celu porozmawiania o warunkach

transakcji - we "wtorek" przyszłego tygodnia (mail z 29/11/2012 r. k. 10388). W odpowiedzi J. M. (1) napisał „(...) (...)” (k.10387-10388 tom 52).

W dalszej części korespondencji K. K. (1) próbuje uspokoić przedstawiciela powódki i wyjaśnia, że celem spotkania jest właśnie przedstawienie oferty (...), zaś ten ostatni odpowiada, że **dobrze byłoby otrzymać tę ofertę przed spotkaniem po to, by rozmowa była "bardziej merytoryczna"**. K. K. (1) w tym samym dniu odpowiada, że (...)pracuje nad końcową ofertą oraz że musi dokończyć te prace zanim oferta zostanie przedstawiona. **Zadeklarował, że oferta będzie gotowa "na wtorek"** (k.10387-10388 tom 52). Jak się później okaże oferty na piśmie „na wtorek” nie będzie, (...)przedstawi na spotkaniu jedynie propozycję ustną, którą (...) uzna za niepoważną.

Reasumując, co ważne dla odczytania znaczenia dalszych wydarzeń, 29 listopada 2012 roku przedstawiciele powódki nie znają treści oferty pozwanego na zakup spółki (...).

Następnie 3 grudnia 2012 r. o godz. 21:13 M. S. (2) ((...)) wysłała do swojego przełożonego D. L. ((...)) następującą wiadomość „(...) ” (k. 2503 tom XIII).

Wysyłając ww. maila, przedstawiciel (...) - M. S. (2) wie już, że negocjacje się toczą, wie, w jakim są stadium zaawansowania oraz że w tych negocjacjach pojawił się problem.

Jak słusznie zauważył Sąd Okręgowy w Warszawie w uzasadnieniu do wyroku z 8 października 2019 roku (sygn. akt XX GC 967/15) treść maila może być interpretowana dwojako. Może stanowić, jak twierdził pozwany, streszczenie rozmowy z M. J. (1) - w takiej sytuacji należałoby uznać, że od niego pochodzą wszystkie wskazane w mailu informacje, a "Oni", którzy "nie zamkną negocjacji do tego czasu", to właśnie (...), która ujawniła w ten sposób swój plan na dalszy tok negocjacji. Możliwa jest jednak zupełnie inna interpretacja. Maila tej samej treści M. S. (2) mógłby napisać także i wtedy, gdyby o toczących się negocjacjach wiedział już wcześniej od pozwanego. Wówczas "Oni" którzy "nie zamkną negocjacji do tego czasu" oznaczałoby spółkę (...) i jej plan na dalszy tok negocjacji.

W tym miejscu należy jednak podkreślić (mając w pamięci korespondencję z 29/11/2012 r. pomiędzy K. K. (1) a J. M. (1) j.w.), że M. J. (1) nie mógł wiedzieć 3 grudnia 2012 roku, że następnego dnia tj. 4 grudnia 2012 roku, (...) złoży mu taką ofertę nabycia (...), która nie będzie dla niego zadowalająca. Nie znał bowiem treści tej oferty, a zatem nie mógł dokonać oceny, czy będzie ona zadowalająca, czy też nie. Oceny tej mógł natomiast dokonać 3 grudnia 2012 roku tylko pozwany, bowiem tylko on mógł wiedzieć, że kolejnego dnia, 4 grudnia, złoży (...) ofertę, która będzie znacząco mniej korzystna od tej złożonej kilka miesięcy wcześniej. Jeśli więc M. S. (2) z (...) znał choćby ogólnie treść oferty, która zostanie złożona dnia kolejnego, i przewidywał, że nie będzie ona zadowalająca - to ta wiedza mogła pochodzić tylko od pozwanego, a nie od przedstawiciela powódki M. J. (1).

Ocenę, że tak właśnie było potwierdzają dalsze wydarzenia. Otóż do czasu spotkania przedstawicieli powódki i pozwanego 4 grudnia 2012 roku, (...)nie otrzymała oferty na zakup (...) na piśmie, dopiero na samym spotkaniu przekazano ustnie ofertę na kwotę (...)zł, co powódka uznała za obraźliwe i nieprofesjonalne działanie pozwanego wobec niej (mail M. J. (1) z 5/12/2012 k. 10392).

Po otrzymaniu przez D. L. zacytowanego maila M. S. (2) na temat jego „wrażeń” po rozmowie z M. J. (1) oraz informacji uzyskanych od P. K. (1), ten pierwszy od razu tj. 4/12/2012 r. przekazał informację M. C. (1) ((...)): „(...)” (k. 8358 tom 42).

Omówiona korespondencja stanowi logiczną kontynuację wcześniejszych maili ws. „komunikacji” z (...) - ukierunkowanej na to, aby „(...) mógł go [(...)] kupić”.

Dalsze wydarzenia pokazują, że to właśnie w interesie pozwanego było ujawnienie faktu prowadzenia negocjacji dot. nabycia przez niego (...).

W dniu 4 grudnia 2012 roku o godzinie 08:03 K. K. (1) (...) napisał do D. L. (...) następującego maila zatytułowanego: (...): "(...)" (k.3219).

W odpowiedzi D. L. (...), napisał: „(...)” (k. 3219).

Z powyższej korespondencji wynika, że już wtedy (...)i (...) uzależniali sprzedaż (...) i zlecenie świadczenia usług rozbudowy (...) od nabycia przez (...) spółki (...).

Kolejna wymiana zdań potwierdza istnienie porozumienia pomiędzy pozwanym a (...)zmierającym do tego, aby ten ostatni zakupił (...). Otóż 4 grudnia 2012 roku ogodz. 11:43 M. C. (1) (...) napisał: „ (...) ” (k.3393). D. L. (...) przystał na propozycję odpowiadając mu w sposób następujący: „ (...)” (4/11/2012 r. godz. 21:43 k.3393).

Mając na uwadze powyższe, należy stwierdzić, że na początku grudnia 2012 roku utrzymanie w tajemnicy faktu kontynuowania projektu inwestycyjnego (...) nie udało się. Z oczywistych względów spowodowało to kryzys w relacjach powódki z pozwanym, gdy ta oświadczyła, że nie sprzeda pozwanemu spółki (...), jak również zaniepokojenie na linii pozwany – (...), bowiem pod znakiem zapytania była realizacja sprzedaży (...) i rozbudowy (...) na dotychczas uzgodnionych warunkach.

W tym kontekście za nieprawdziwe należy uznać twierdzenia pozwanego, iż to powódka ujawniła (...) fakt prowadzenia negocjacji z pozwanym w przedmiocie nabycia spółki (...). Również nie potwierdza tego, wbrew twierdzeniom pozwanego, treść maila M. J. (1) do M. S. (2) „(...)” (k.10045-10046). Po pierwsze, w tym czasie powódka już wiedziała, co wynika z wcześniej omówionych wiadomości, że pozwany ujawnił (...) fakt prowadzenia przez nią i pozwanego negocjacji odnośnie nabycia spółki (...), a zatem negowanie tego faktu przez nią samą byłoby nieskuteczne. Po drugie, jest wyrazem usilnych prób przedstawiciela powódki M. J. (1) nabycia (...) i zakomunikowania (...), że nie sprzeda (...) pozwanemu. Co potwierdza kolejny mail M. J. (1) do M. S. (2) o treści „(...) (...)” (k.10045).

Powyższej oceny, nie zmienia zdaniem Sądu, fakt, iż przedstawiciel powódki M. J. (1) przekazywał informacje o toczących się negocjacjach pomiędzy powódką a pozwanym dotyczących nabycia przez pozwanego spółki (...), innym osobom spoza kręgu określonego w Umowie (...), ponieważ omówione dowodowy jednoznacznie wskazują, że to pozwany ujawnił (...) informacje poufne objęte Umową (...).

Kolejne wydarzenia, które zostaną opisane poniżej również wskazują na to, że to pozwany naruszył postanowienia Umowy (...) oraz wyjaśniają, powody tej decyzji.

(...) i (...) posługiwali się w negocjacjach Umową serwisową, która w ogóle w nie powinna się pojawić na stole negocjacyjnym, choć podejmowano próby, aby legalnie ujawnić jej treść, które jednak nie powiodły się.

Po raz pierwszy zapotrzebowanie na oficjalne ujawnienie (...)Umowy serwisowej zgłosił 7 listopada 2012 r. K. K. (1) (...) pisząc do Pana A. M. (...), M. S. (2) (...), P. K. (1) (...) i T. B. (...) następujący mail: (...)” (k.3966).

Następnie 22 listopada 2012 r., K. K. (1) (...) napisał do T. B. i M. S. (2) (...): „(...) (...) ?” (k.3957 tom 20).

W odpowiedzi T. B. napisał: „(...)” (k.3957 tom 20).

Kolejny ślad dotyczący ujawnienia postanowień Umowy Serwisowej znajdujemy w wymianie korespondencji pomiędzy A. M. (...) a radcą prawnym W. K. z 22 listopada 2012 roku „(...)” (k.3415 tom 18).

W dniu 27 listopada 2012 roku W. K., napisał „(...) ?” (k.3415 tom 18). W odpowiedzi A. M. wyjaśnił „(...)” (k.3414 tom 18).

Po tych wyjaśnieniach nadeszła odpowiedź następującej treści „ (...)” (k.3414 tom 18).

Poza sporem jest, że takiej zgody (...)nie uzyskał, a (...) poznał jej treść w trakcie badania due diligence spółki (...).

M. S. (2) nie był zadowolony z uzyskanej odpowiedzi i 27 listopada 2012 roku napisał „(...)?” (k.3414 tom 18).

Jakie były dalsze losy tych rozważań tego Sąd nie wie z uwagi na brak materiału dowodowego, jednakże treść zawartego 28 marca 2013 roku przez (...) i (...) Porozumienia Stabilizacyjnego (k.1313-1314 tom 7), świadczy że treść Umowy serwisowej została jednak ujawniona.

W treści Porozumienia czytamy bowiem że „ (...) (...)”(§ 2).

Jednocześnie strony porozumienia usunęły z Umowy Serwisowej postanowienia § 10 ust. 6 i 7, a (...) zrzekł się uprawnienia do odstąpienia od tej Umowy lub jej rozwiązania z przyczyn opisanych dotychczas w § 10 ust. 6 i 7 tej Umowy (§ 2 pkt 3). Wejście w życie postanowień porozumienia uzależnione było od ziszczenia się dwóch warunków: 1) nabycia przez (...) wszystkich udziałów (...), oraz 2) zawarcia umowy nabycia przez (...) wszystkich akcji spółki (...) S.A. (§ 3 pkt 1 i 2).

Warto w tym miejscu podkreślić, że żaden z przesłuchanych w sprawie przedstawicieli (...), (...) i (...) nie potrafił jasno i przekonująco wyjaśnić, w jaki sposób poszczególne postanowienia Umowy serwisowej znalazły się w treści Porozumienia Stabilizacyjnego.

Świadek D. D. (2) (Prezes (...)) w ogóle nie miał informacji na ten temat.

Świadek A. J. pytana o to w jaki sposób doszło do tego, że umowa serwisowa jest wymieniona w treści porozumienia? Odpowiedziała „(...)” A czy dysponuje Pani wiedzą, kto przygotował tą umowę, jego główne zręby? Świadek odpowiedziała „(...)” (k.10757). Podobnie zeznał świadek T. S., który na pytanie Czy posiada wiedzę, która strona przygotowała treść porozumienia stabilizującego odrzekł „(...)” (k.9911).

Z kolei świadek D. L. na pytanie czy pamięta tak zwane porozumienia stabilizujące odpowiedział, (...) (k.1066), a dalej pytany w jaki sposób konkretne postanowienia umowy serwisowej pojawiły się w mailach oraz umowach, które zostały podpisane przez grupę kapitałową (...) i (...) zeznał „ (...)”

Podobnie świadek A. M. nie był w stanie wyjaśnić skąd zapisy Umowy serwisowej znalazły się w Porozumieniu stabilizującym (k.10753v). Potwierdził jedynie, że Umowy serwisowej nie można było ujawnić (k.10754).

Również przesłuchany w charakterze pozwanego M. S. (2) nie był w stanie odpowiedzieć na to pytanie i wyjaśnił jedynie: „(...)” (k.10713).

Treść zeznań może wskazywać na to, iż zarówno przedstawiciele (...) jak (...) wiedzieli, że postanowienia Umowy serwisowej nie powinny być ujawnione i dlatego nikt nie chciał się przyznać do autorstwa Porozumienia stabilizującego.

W tej sytuacji należy zgodzić się z twierdzeniami powódki, iż tak dokładnych zapisów nie można tłumaczyć tym, że pozwany tylko ogólnie wyrażał zainteresowanie nabyciem udziałów spółki (...) (który to fakt objęty był przecież klauzulą poufności zgodnie z umową z dnia 1.12.2011 r.) i na pewno nie ujawnił (...) faktu prowadzenia negocjacji dotyczących zakupu (...). Przeciwnie - szczegółowość zapisów porozumienia, jak również wprowadzenie do jego treści dwóch łącznych warunków zawieszających (zakupu (...) przez pozwanego oraz wybrania jej przez (...) jako kontrahenta do umowy sprzedaży (...)) potwierdza, że zmiana postanowień Umowy Serwisowej była efektem ujawnienia przez pozwanego wobec (...), że zamierza ona nabyć spółkę (...), zaś samo nabycie było tak realne, że zasadnie można przyjąć założenie, że pozwany wstąpi w prawa i obowiązki wynikające z Umowy Serwisowej. Wszystkie powyższe okoliczności jednoznacznie świadczą o tym, że pozwany ujawniła wobec (...) dążenie do nabycia (...), a następnie wykorzystał informację o prowadzonych negocjacjach i wiedzę o treści Umowy Serwisowej w sposób sprzeczny z postanowieniami Umowy (...).

Kolejną kwestią mającą znaczenie dla rozstrzygnięcia sprawy jest, czy na powódkę był wywierany wpływ, aby sprzedała (...) pozwanemu.

Poza sporem jest, iż aby postanowienia biznesowe opisane w Porozumieniu stabilizującym mogły być zrealizowane, pozwany musiał kupić (...). Tymczasem, jak wynika z materiału dowodowego w chwili, gdy (...) dowiedziała się o jej wyeliminowaniu z projektu (...) nie była skłonna do sprzedaży (...) (...), a już na pewno nie za cenę (...)zł. Świadczy o tym dobitnie treść korespondencji z 11 i 12 grudnia 2012 roku pomiędzy K. K. (1) a M. J. (1). 11 grudnia 2012 roku K. K. (1) napisał „(...)” (k. 10392 tom 52). W reakcji na powyższe, M. J. (1) poinformował, że propozycja i deklaracja ceny przez (...)znaczaco odbiega od deklaracji ceny składanych "w formach pisemnych i ustnych" przez ostatnie kilka miesięcy. Wyraził przekonanie, że z powodu tych rozbieżności między stronami nie uda się osiągnąć porozumienia. Wskazał, że najkorzystniejsze dla stron będzie zakończenie negocjacji oraz oświadczył, że "niniejszym pozwala sobie (to) uczynić" Na zakończenie dodał: „ (...)” (k. 10563 tom 53).

Ówczesne stanowisko powódki zmieniło się, w chwili w której zorientowała się (marzec – kwiecień 2013 roku), że (...) będzie sprzedany pozwanemu i jemu będzie powierzona rozbudowa (...), wtedy bowiem straciła szansę na rozwinięcie działalności (...) i zwiększenie jej wartości.

W tej też sytuacji za wiarygodne należy uznać zeznania świadka J. C. i przedstawiciela powódki M. J. (1), że odnośnie przebiegu spotkania w restauracji (...), w którym oprócz nich uczestniczyli M. S. (2) i D. D. (2) w pierwszym kwartale 2013 roku. Wówczas powódka chciała ustalić dalsze warunki świadczenia usług (...) na podstawie Umowy serwisowej. Wtedy D. D. (2) miał powiedzieć, że w takim razie powódka będzie miała kłopoty. Ponadto przedstawiciele (...)sugerowali, że nie są zainteresowani współpracą z (...) i że mają takie narzędzia, aby sprawić powódce wiele problemów. Ponadto, jak wynika z zeznań J. C. już pod koniec 2012 roku stosunki pomiędzy (...) a (...) stały się „szorstkie”, że M. S. (2) sugerował, iż telewizja mobilna idzie słabo, że mogą od umowy odstąpić za zapłatą odstępnego (k.10736v).

Te sugestie odebrane przez powódkę jako „groźby” oraz podwyższenie oferty na zakup (...) przez (...) do (...) zł sprawiły, że władze powódki zdecydowały się na sprzedaż spółki (...). W tym miejscu należy również zauważyć, że (jak wynika z zeznań świadka J. C. i przedstawiciela powoda M. J. (1)), w samym władzach (...)zdania co do zasadności sprzedaży (...) były podzielone. Faktem bezspornym było, iż osobą, której zależało na sprzedaży (...) był J. M. (1), gdyż od tego zależało przyznanie mu stosownej premii (zeznania M. J. (1) k.10700), z kolei J. C. i M. J. (1) byli przeciwnego zdania (zeznania świadka J. C. k. 10738v). Świadek J. M. (1) przyznał, że naciskał na sprzedaż (...) (k.10719). Jednocześnie przyznał, że poszukiwał inwestora dla transakcji zakupu (...) (k.10720). Jednakże do jego zmiany skłoniły ich stanowisko (...), który nagle zaczął kwestionować jakość świadczonych przez (...) usług (M. J. (1) k. 10692v) oraz sygerował możliwości rozwiązania Umowy serwisowej z uwagi na niepowodzenie projektu telewizji mobilnej (k.10689v).

SZKODA A ZWIĄZEK PRZYCZYNOWY

Powódka w piśmie procesowym z 22 lutego 2021 roku zawierającym ostateczne stanowisko w sprawie wskazała, że kwota dochodzona pozwem znajduje uzasadnienie łącznie w następujących roszczeniach:

a) roszczeniu o wydanie korzyści, na podstawie:

((...)) art. 72¹ § 2 k.c., lub

(iv) art. 18 ust. 1 pkt 5 u.z.n.k., 6 ust. 1 i 9 ust. 1 u.o.k.k. w zw. z art. 405 k.c.,

a w pozostałym zakresie także w:

b) roszczeniu o zapłatę kary umownej, oraz

c) roszczeniu o naprawienie dalszej szkody:

(v) na podstawie art. 72¹ § 2 w zw. z art. 471 k.c., lub

(vi) na podstawie art. 18 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k., 6 ust. 1 i 9 ust. 1 u.o.k.k. w zw. art. 415 k.c.

Wyjaśniła, iż wykazała w toku postępowania okoliczności faktyczne, pozwalające na ocenę wszystkich wskazanych wyżej podstaw prawnych żądania objętego pozwem. Rzeczą sądu jest zatem rozważenie wszystkich możliwych podstaw prawnych i wydanie orzeczenia stosownie do poczynionych ocen prawnych – zgodnie z zasadą: *da mihi factum ego dabo tibi ius*.

Mając na uwadze powyższe, Sąd wydając orzeczenie w sprawie uznał, iż stan faktyczny pozwala na ustalenie odpowiedzialności pozwanego w oparciu o przepis art. 72¹ § 2 k.c., a skoro tak to rozważanie innych podstaw prawnych uwzględnienia powództwa nie było konieczne. W tej sytuacji, powódka powinna była wykazać fakt ujawnienia przez pozwanego informacji poufnych oraz uzyskania przez pozwanego korzyści.

W oparciu obszerny materiał dowodowy należy stwierdzić, że istnieje związek przyczynowy między osiągniętymi przez pozwanego korzyściami a naruszeniem przez niego obowiązków wynikających z art. 72¹ § 1 k.c., bowiem ujawnienie informacji poufnych było ukierunkowane na osiągnięcie korzyści finansowych, poprzez eliminację spółki (...) z projektu (...) i przejęcie korzyści wynikających z tego projektu, a następnie zakup (...) po cenie nieuwzględniającej wzrostu wartości spółki (...), którego to wzrostowi pozwany zapobiegł.

W tym miejscu należy podkreślić, że sam fakt wybrania przez (...) pozwanego jako podmiotu, któremu zostanie sprzedana spółka (...) i który będzie rozbudowywał (...), z pominięciem spółki (...), nie mógłby być podstawą do formułowania przez powódkę zarzutów w stosunku do pozwanego, gdyby działania pozwanego nie były sprzeczne z prawem. Sprawą oczywistą jest, że gdyby obie strony postępowania startując w projekcie (...) postępowały uczciwie, wówczas wygrałaby oferta korzystniejsza. Tymczasem stało się inaczej, bowiem na skutek ujawnienia informacji poufnych pozwany zyskał przewagę, której by nie miał, gdyby tych informacji nie ujawnił. Tym samym, gdyby nie bezprawne działania pozwanego, powódka mogłaby osiągnąć korzyści, bowiem gdyby spółka (...) została wybrana do realizacji projektu (...), to fakt ten wpłynąłby na wzrost wartości spółki (...), a tym samym na cenę, jaką musiałby zapłacić pozwany powódce, gdyby spółkę tę chciał nabyć.

Poniższe okoliczności ustalone w ramach postępowania dowodowego przemawiają za tezą, iż oferta powódki była korzystniejsza dla (...), a tym samym istniały solidne podstawy do wybrania jej, a nie konkurencyjnej oferty pozwanego.

Po pierwsze, w ramach projektu (...) spółka (...) miała kluczową przewagę rynkową wynikającą ze związania (...) oraz (...) Umową Serwisową – wybranie w ramach projektu (...) Pozwanej jako kontrahenta (...) (bez rozwiązania „problemu” Umowy Serwisowej) byłoby dla (...) gospodarczo nieracjonalne.

Po drugie, oferty składane w ramach projektu (...) przez (...) były finansowo korzystniejsze od ofert składanych przez Pozwanego – co potwierdził zespół biegłych.

Po trzecie, gdyby (...) zostało wybrane w ramach projektu (...), zawarte z (...) umowy doprowadziłyby do wzrostu wartości przedsiębiorstwa (...).

Po czwarte, wzrost wartości przedsiębiorstwa (...) siłą rzeczy musiałby rzutować na cenę sprzedaży (...) w ramach transakcji między powódką a pozwanym – prowadząc do jej zwiększenia.

Powyższe stwierdzenia natury ogólnej znalazły potwierdzenie w trzech Opiniach sporządzonych przez zespół ekspertów, który w oparciu o dostępne dowody i wiedzę specjalistyczną uznał, że oferta powódki na zakup (...) opiewająca na kwotę (...) zł, podwyższona następnie do (...) zł, w porównaniu do oferty (...), obejmującej kwotę (...) zł, złożonej na zakup (...) akcji (...), bez uwzględnienia rozliczenia przychodów z analogowej części spółki, była finansowo korzystniejsza. Podobny wynik dało porównanie ofert składanych przez strony przy przyjęciu kryterium mnożnika

wskaźnika (...) ((...) w przypadku (...) w przypadku (...)). Według biegłych powołanych w sprawie szczególnie porównanie tego mnożnika jest kluczowym kryterium oceny, która oferta była korzystniejsza cenowo, gdyż „ w przypadku ofert składanych przed badaniem przejmowanej spółki (ang. due diligence) proponowane sumy wyrażone w pieniądzu jako zapłata za akcje (...) były wynikiem iloczynu zakładanej wartości (...) Powtarzalnego oraz przyjętego mnożnika” (str. 17 opinii uzupełniającej z grudnia 2019 r.), zatem skoro (...) Powtarzalne miało być ustalane w oparciu o aktualne wyniki finansowe spółki, to wyższy mnożnik zawsze dawałby wyższą cenę. Jak jeszcze dobitniej stwierdzili biegli w kolejnej opinii uzupełniającej z lipca 2020 r. „ to przede wszystkim oferowany mnożnik za określony strumień pieniądza decydował o ekonomicznej atrakcyjności składanych ofert” (str. 13 opinii uzupełniającej z lipca 2020 r.). Podobnie w zakresie oferty na rozbudowę (...) na cały kraj, oferta (...) była finansowo korzystniejsza dla (...), zaś przy założeniu zawarcia umowy na obsługę poszerzonego (...) na 10 lat, różnica w kosztach, które ponosiłby na rzecz operatora (...) wynosiłaby łącznie (...) zł (koszty w przypadku zawarcia umowy z (...)w wysokości (...) zł versus (...) w przypadku zawarcia umowy z (...) i koniecznością utrzymania Umowy Serwisowej, której (...) nie mógł rozwiązać, gdyż straciłby Decyzję Rezerwacyjną, a zatem rozbudowa (...) straciłaby rację bytu).

Dodatkowo biegli zauważyli, że spółka (...), miała przewagę konkurencyjną w procesie (...) w zakresie rozbudowy (...), z tego względu, że na podstawie Umowy Serwisowej świadczyła już usługę emisji sygnału (...) na obszarze części kraju – co pozwalało przyjąć, że rozbudowa na teren całego kraju będzie łatwiejsza niż w przypadku (...). Potwierdził to wielokrotnie w swoich zeznaniach M. S. (2), wówczas zatrudniony w (...) (obecnie członek zarządu (...)), wskazując, że poszerzenie (...) przez innego operatora niż obsługującego multipleks w dotychczasowym zakresie na podstawie Umowy Serwisowej byłoby technicznie niemożliwe, a lepiej by było gdyby funkcjonowała tylko jedna umowa.

Reasumując, oferta powódki zarówno pod względem finansowym, jak i technicznym była korzystniejsza od oferty pozwanego, dlatego też z dużym prawdopodobieństwem należy stwierdzić, że gdyby nie niezgodne z prawem działania pozwanego, oferta powódki została przyjęta przez (...).

W tej sytuacji, należy zgodzić się z powódką iż jej przewaga konkurencyjna została zlikwidowana przez pozwanego poprzez skorelowanie udziału w projekcie (...) z trwającymi negocjacjami pomiędzy powódką a pozwanym w przedmiocie nabycia (...), ujawnienie poufnych informacji pozyskanych w ich trakcie oraz posłużenie się nimi w celu poczynienia z (...) ustaleń odnoszących się m. in. do treści Umowy Serwisowej, której (...)nie był wówczas stroną, a której koszt musiałby być uwzględniany przy ocenie ofert na rozbudowę (...) złożonych przez (...)i (...)w ramach projektu (...).

Na skutek opisanych działań pozwanego, doszło do wyrządzenia powódce szkody polegającej na braku wzrostu wartości spółki (...), którą (...)powinna móc zdyskontować w toku sprzedaży spółki. Szkoda ta ujawniła się najdobitniej w momencie sprzedaży (...) do (...), bowiem (...)otrzymała cenę sprzedaży niższą od tej, którą uzyskałaby, gdyby doszło do wzrostu wartości przedsiębiorstwa (...).

Zespół biegłych stwierdził, że na szkodę polegającą na utracie lub niezrealizowaniu wzrostu wartości spółki (...), w związku z nie zawarciem umowy sprzedaży akcji spółki (...), mogą składać się poniższe elementy:

- a) utrata przepływów spółki (...), uzyskanych z zawartych przez tę spółkę kontraktów handlowych oraz brak uzyskania efektu synergii po jej przejściu przez (...) (uzyskanej dzięki ograniczeniu kosztów redundantnych związanych ze świadczonymi usługami telekomunikacyjnymi, wykorzystaniem posiadanej infrastruktury oraz kosztów ogólnego zarządu) – szkoda z tego tytułu wyniosła (...) zł,
- b) utrata kontraktu z (...)na rozbudowę (...) na teren całego kraju i wynikających z niego potencjalnych przepływów – szkoda z tego tytułu wyniosła (...) zł,
- c) wynikający z powyższych zdarzeń brak wzrostu pozycji rynkowej (...) szkoda z tego tytułu wyniosła (...) zł.

Łączna wysokość szkody - (...) zł (Opinia główna k.11116 tom 56).

Z kolei zawarcie przez pozwanego umowy sprzedaży (...) oraz umowy na obsługę (...) na terenie całego kraju, wiązało się osiągnięciem przez niego korzyści, na którą złożyły się dwa elementy:

- a) potencjalne przewidywalne i długoterminowe przychody związane z kontraktem na emisję (...) na terenie całego kraju – korzyść z tego tytułu wyniosła (...) **zł** (k.11130 tom 56),
- b) przepływy finansowe i efekt synergii uzyskany wskutek przejęcia spółki (...) – korzyść z tego tytułu wyniosła (...) **zł** (k.11139 tom 56).

Łączna wysokość tak rozumianych korzyści uzyskanych przez (...) wyniosła (...) **zł** (k.11142 tom 56).

Reasumując, skoro powódka jako pierwszą z podstaw prawnych żądania wskazała przepis art. 72¹ k.c. to musiała udowodnić uzyskanie korzyści przez naruszcyciela i związek przyczynowy między naruszeniem obowiązków poufności a uzyskanymi korzyściami.

Jak już wcześniej napisano, zgromadzone w sprawie dowody pozwoliły ustalić, że to pozwany naruszył obowiązek zachowania poufności określony w Umowie (...), a korzyść jaką z tego tytułu uzyskał, zgodnie z wycenieniami zespołu biegłych, wyniosła (...) zł. Dlatego też Sąd zasądził od pozwanego na rzecz powódki taką właśnie kwotę.

W tym miejscu należy zauważyć, że stosownie do brzmienia przepisu art. 72⁽¹⁾ § 2 k.c. „W razie niewykonania lub nienależytego wykonania obowiązków, o których mowa w § 1, uprawniony może żądać od drugiej strony naprawienia szkody albo wydania uzyskanych przez nią korzyści.”, zatem wybór pomiędzy roszczeniami należy do uprawnionego. Jednakże z uwagi na użycie w przepisie spójnika „albo” wskazującego na alternatywę rozłączną, nie jest możliwe dochodzenia naprawienia szkody i wydania korzyści. Skoro powódka zdecydowała się dochodzić w niniejszym postępowaniu wydania korzyści uzyskanych przez (...) tj. kwoty (...) zł, to nie mogła żądać jednocześnie kwoty (...) zł tytułem poniesionej szkody.

W zakresie odsetek Sąd orzekł zgodnie z żądaniem pozwu oraz uwzględnieniem regulacji o której mowa w art. 481 kc i zasądził kwotę dochodzoną pozwem wraz z odsetkami od dnia wskazanego w wezwaniu do zapłaty z 25 września 2013 roku tj. od 3 października 2013 r. (7 dni od daty otrzymania wezwania do zapłaty k. 1102-1103) do 31 grudnia 2015 roku w wysokości określonej w art. 481 § 2 kc w brzmieniu sprzed nowelizacji z dnia 9 października 2015 roku (ustawa z dnia 9 października 2015 roku o zmianie ustawy o terminach zapłaty w transakcjach handlowych, ustawy – Kodeks cywilny oraz niektórych innych ustaw) a od dnia 1 stycznia 2016 roku do dnia zapłaty zgodnie z art. 481 § 1 kc w brzmieniu obowiązującym od dnia 1 stycznia 2016 roku.

W pozostałej części czyli ponad kwotę (...) zł (powódka żądała w pozwie kwoty (...) zł) Sąd oddalił powództwo jako nieuzasadnione.

O kosztach procesu Sąd orzekł na podstawie art. 98 § 1 k.p.c. zgodnie z którym strona przegrywająca sprawę obowiązana jest zwrócić przeciwnikowi na jego żądanie koszty niezbędne do celowego dochodzenia praw i celowej obrony (koszty procesu) oraz na podstawie art. 100 k.p.c. zgodnie z którym „W razie częściowego tylko uwzględnienia żądań koszty będą wzajemnie zniesione lub stosunkowo rozdzielone. Sąd może jednak włożyć na jedną ze stron obowiązek zwrotu wszystkich kosztów, jeżeli jej przeciwnik uległ tylko co do nieznaczej części swego żądania albo gdy określenie należnej mu sumy zależało od wzajemnego obrachunku lub oceny sądu.”

W rozpoznawanej sprawie powódka tylko w nieznaczej części uległa co do swojego żądania, bowiem dochodziła pozwem kwoty (...)zł, a Sąd przyznał – (...) zł, ponadto ustalenie wysokości żądania w konkretnej wysokości, z uwagi na charakter sprawy było znacznie utrudnione, dlatego też to pozwanego Sąd uznał za stronę, która przegrała proces i obciążył go kosztami procesu w całości.

Sąd ustalając zasady ponoszenia kosztów sądowych, uznał za stosowne uwzględnienie wniosku powódki, co do przyznania wynagrodzenia w maksymalnej wysokości przewidzianej przepisami prawa tj. 6-krotności stawki minimalnej.

W sprawie miało zastosowanie rozporządzenie z 2002 roku, ponieważ zgodnie z przepisem § 21 Rozporządzenia Ministra Sprawiedliwości z dnia 22 października 2015 roku w sprawie opłat za czynności radców prawnych „Do spraw wszczętych i niezakończonych przed dniem wejścia w życie rozporządzenia stosuje się przepisy dotychczasowe do czasu zakończenia postępowania w danej instancji.”. Postępowanie w niniejszej sprawie zostało wszczęte jeszcze pod rządami rozporządzenia z 2002 roku.

Zgodnie z przepisem § 2 ust. 1 Rozporządzenia z 2002 roku „Zasądzając opłatę za czynności radcy prawnego z tytułu zastępstwa prawnego, sąd bierze pod uwagę niezbędny nakład pracy pełnomocnika, a także charakter sprawy i wkład pracy pełnomocnika w przyczynienie się do jej wyjaśnienia i rozstrzygnięcia. ust. 2. Podstawę zasądzenia opłaty, o której mowa w ust. 1, stanowią stawki minimalne określone w rozdziałach 3-4. Opłata ta nie może być wyższa niż sześciokrotna stawka minimalna ani przekraczać wartości przedmiotu sprawy.”.

W tej sytuacji mając na uwadze omawiane przepisy, stopień skomplikowania sprawy, obszerność materiału dowodowego, czas trwania postępowania, ilość rozpraw oraz obszerność pism procesowych sporządzonych przez pełnomocników obu stron, Sąd uznał, że adekwatnym wynagrodzeniem dla pełnomocnika powódki będzie wynagrodzenie w wysokości 6-krotności stawki minimalnej.

Ostateczna wysokość kosztów zostanie ustalona przez referendarza sądowego stosownie do przepisu art. 108 § 1 k.p.c. zgodnie z którym Sąd może rozstrzygnąć jedynie o zasadach poniesienia przez strony kosztów procesu, pozostawiając szczegółowe wyliczenie referendarzowi sądowemu; w tej sytuacji, po uprawomocnieniu się orzeczenia kończącego postępowanie w sprawie, referendarz sądowy w sądzie pierwszej instancji wydaje postanowienie, w którym dokonuje szczegółowego wyliczenia kosztów obciążających strony.

POZOSTAŁE PODSTAWY ŻĄDANIA

Powódka w piśmie z 22 lutego 2021 roku podsumowującym jej stanowisko w sprawie wskazała, że kwota dochodzona pozwem znajduje uzasadnienie łącznie w następujących roszczeniach:

1) roszczeniu o wydanie korzyści, na podstawie:

a) art. 72¹ § 2 k.c., lub

b) art. 18 ust. 1 pkt 5 u.z.n.k., 6 ust. 1 i 9 ust. 1 u.o.k.i.k. w zw. z art. 405 k.c.,

a w pozostałym zakresie także w:

2) roszczeniu o zapłatę kary umownej,

3) roszczeniu o naprawienie dalszej szkody:

a) na podstawie art. 72¹ § 2 w zw. z art. 471 k.c., lub

b) na podstawie art. 18 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k., 6 ust. 1 i 9 ust. 1 u.o.k.i.k. w zw. art. 415 k.c.

Stosownie do przepisu art. 18 ust. 1 pkt 5 u.z.n.k. „W razie dokonania czynu nieuczciwej konkurencji, przedsiębiorca, którego interes został zagrożony lub naruszony, może żądać naprawienia wyrządzonej szkody, na zasadach ogólnych.”. Zaś przepis art. 6 ust. 1 u.o.k.i.k. stanowi, iż „Zakazane są porozumienia, których celem lub skutkiem jest wyeliminowanie, ograniczenie lub naruszenie w inny sposób konkurencji na rynku właściwym”.

W oparciu o dowody zgromadzone w sprawie, nie było podstaw do uznania działań podjętych wspólnie przez (...) i (...) jako porozumienia, którego celem i skutkiem byłoby ograniczenie konkurencji na rynku (...). O ile bowiem można przyjąć w oparciu o dowody, że pomiędzy tymi podmiotami doszło do skorelowanych działań mających na celu wyeliminowanie (...) z projektu (...) i skłonienia powódki do sprzedaży (...) pozwanemu, o tyle nie można uznać, że ich celem było ograniczenie roli (...) na rynku (...), a w istocie wyeliminowanie (...) z tego rynku, a tym samym ograniczenie konkurencji. Jak wynika bowiem z dokumentów przedstawionych przez strony, (...) nadal działa i jest stroną Umowy serwisowej, a więc nie została wyeliminowana z rynku. Brak również dowodów na poparcie tezy powódki, iż porozumienie to spełniało przesłanki z art. 6 ust. 1 pkt 6 u.o.k.i.k. jako porozumienie polegające na ograniczeniu dostępu do rynku oraz eliminacji z rynku przedsiębiorców nieobjętych porozumieniem.

Podobnie Sąd ocenił, stanowisko powódki, odnośnie zakwalifikowania działań pozwanego jako nadużycia pozycji dominującej na rynku i tym samym naruszenie zakazu z art. 9 ust. 1 u.o.k.i.k., bowiem zebrany w sprawie materiał dowodowy nie pozwala na ustalenie, iż pozwany miał pozycję dominującą, a przede wszystkim nie ustalono na jakim rynku, to pozycję miałby mieć. Trzeba bowiem podkreślić, że warunkiem koniecznym dla ustalenia, iż przedsiębiorca ma pozycję dominującą jest określenie rynku właściwego (na co słusznie zwrócili uwagę autorzy Opinii sporządzonej na zalecenie pozwanego k.10805-10807). Tymczasem w niniejszym postępowaniu w ogóle nie prowadzono postępowania dowodowego na tą okoliczność. Zatem ustalenie, czy i w jaki sposób pozwany nadużył pozycji dominującej nie było możliwe.

Odnosząc się do pozostałych podstaw żądań pozwu, to o ile żądanie kary umownej znajduje uzasadnienie w treści § 8 ust. 1 Umowy (...), zgodnie z którym naruszenie obowiązku zachowania poufności przez pozwanego, w szczególności w postaci ujawnienia, przekazania czy wykorzystania informacji poufnych dla celów innych niż realizacja celu (...) lub inwestycji w (...), sankcjonowane jest obowiązkiem zapłaty kary umownej w kwocie (...) zł – za każde naruszenie, łącznie nie więcej niż (...) zł, to już zgromadzony w sprawie materiał dowodowy nie pozwala na stwierdzenie, ile konkretnie tych naruszeń było. Warto zauważyć, że nie wie tego sama powódka wskazując w piśmie z 22/02/2021 roku, że wykazała „liczne naruszenia” – „wykaz najważniejszych został przedstawiony wyżej pod nb. i nast. Ich liczba daje podstawę do zasądzenia od pozwanego na rzecz powódki łącznej kwoty (...) zł.”

We wcześniejszym fragmencie tego pisma powódka stwierdziła, że na (...) ciążył w szczególności obowiązek:

- (a) nieujawniania osobom trzecim faktu prowadzenia negocjacji w sprawie nabycia (...) (§ 2 ust. 2 (...)),
- (b) nieujawniania osobom trzecim treści Umowy Serwisowej (art. 72¹ § 1 k.c.),
- (c) niewykorzystywania informacji o treści Umowy Serwisowej dla własnych celów (art. 72¹ § 1 k.c.);
- (d) niewykorzystywania informacji o treści Umowy Serwisowej w jakimkolwiek innym celu niż dla rozważenia oraz realizacji nabycia (...) (§ 6 ust. 2 (...)).

Powyższe obowiązki zostały, zdaniem powódki, przez (...) naruszone – zarówno poprzez przekazanie (...) informacji o prowadzeniu negocjacji z powódką w sprawie nabycia (...), ujawnienie swojej wiedzy co do znajomości treści Umowy Serwisowej, jak i wykorzystanie tej wiedzy w negocjacjach z (...), które ostatecznie i w porozumieniu z (...) zostały ukierunkowane na wyeliminowanie (...) z projektu (...) i umożliwienie (...) nabycia (...) po niskiej cenie. Dalej powódka wyjaśniła, iż zważywszy na treść (...) oraz dochodzone przez nią roszczenie o zapłatę kary umownej, ustalenia wymaga liczba naruszeń (...), których dopuścił się pozwany, albowiem wpływa to wprost na wysokość dochodzonej kary umownej. Dalej powódka konstatuje: „Zgromadzony w sprawie materiał dowodowy pozwala na ustalenie, że naruszenia te były tak liczne, że wyczerpują one maksymalną wysokość kary umownej, wynikającej z § 8 ust. 4 (...), tj. (...)zł.”. Szerszy wywód na ten temat zawiera pismo procesowe powódki z 11 grudnia 2017 roku (k.10521-10524 tom 53).

Nawet, gdyby przyjąć za zasadną koncepcję powódki co do sposobu wyliczenia wysokości kary umownej, zawartą w ww. piśmie, to wysokość tej kary nie mogłaby przekroczyć (...) zł. Tymczasem roszczenie powódki dochodzone pozwem opiewało na kwotę wielokrotnie wyższą czyli (...) zł. W tej sytuacji, uwzględnienie żądania na tej podstawie byłoby dla powódki niekorzystne w przeciwieństwie do żądania opartego na przepisie art. 72⁽¹⁾ k.c.

Reasumując, mając na uwadze wszystkie powyższe argumenty Sąd orzekł jak w sentencji wyroku.

SSO Anna Maria Kowalik

(...)

SSO Anna Maria Kowalik

(...)