

UZASADNIENIE

Powódka A. K. wniosła o zasądzenie od (...) spółki z ograniczoną odpowiedzialnością w W. kwoty 39 615,85 zł, na którą składało się wynagrodzenie ze świadczenie usług, w tym za okres wypowiedzenia, jak też wynagrodzenie prowizyjne w związku z doprowadzeniem przez powódkę do zawarcia przez pozwanego trzech zleceń (kampanii reklamowych).

Pozwany w odpowiedzi na pozew wniósł o oddalenie powództwa ponad kwotę 2 838,71 zł, następnie uznał wynagrodzenie prowizyjne w kwocie 148 zł netto.

Sąd ustalił następujący stan faktyczny:

Pomiędzy powódką, jako zleceniobiorcą a pozwanym jako zleceniodawcą zawarta została w dniu 26 lutego 2013 r. umowa o świadczenie usług, której przedmiotem było świadczenie m. in. usługi opracowywania strategii mediowych, planowania i aktywnego prowadzenia sprzedaży i pozyskiwania nowych klientów spółki, a także inne usługi mediowe bezpośrednio z tym związane. Umowa została zawarta na czas nieoznaczony z możliwością wypowiedzenia z zachowaniem trzymiesięcznego terminu ze skutkiem na koniec miesiąca kalendarzowego. W oparciu o umowę powódce przysługiwało wynagrodzenie w oparciu o stawkę godzinową 160 zł za godzinę świadczenia zleconych usług, jednak nie niższe niż 8 000 zł, powiększone o należny podatek VAT, a także wynagrodzenie dodatkowe uzależnione od rezultatu, to znaczy w przypadku doprowadzenia do podpisania przez wskazanego przez usługodawcę klienta i spółkę umowy, aneksu do umowy lub zlecenia emisji reklamy. Wynagrodzenie dodatkowe wynosić będzie 20 % zysku netto spółki przed opodatkowaniem w odniesieniu do każdego ze wskazanego przez usługodawcę klienta w danym okresie rozliczeniowym, z tym zastrzeżeniem, że do wyliczenia powyższego zysku zaliczane będą tylko te kwoty, które zostaną faktycznie zapłacone przez klientów do spółki (§ 6 umowy) (umowa – k. 12 – 17). Pozwana spółka zarejestrowana została w rejestrze przedsiębiorców 15 stycznia 2013 r. Powódka do maja 2013 r. pozyskała dla pozwanej trzy zlecenia na rzecz klientów M., S. (...), M. (1). Usługi świadczyła w większości w siedzibie spółki, codziennie przychodziła do pracy, uczestniczyła w spotkaniach z klientami, dokonywała także umówień. W e – maili z dnia 30 kwietnia 2013 r. pozwany zwrócił się do powódki z informacją o rewelacyjnych wynikach, jeśli chodzi o klienta S. M. (2), pojawia się także nazwa klienta pozyskanego przez powódkę M.. Jeszcze na początku maja 2013 r. strony aktywnie współpracowały i prowadziły korespondencję w zakresie spotkań, planowanych kampanii. Powódka podjęła również działania związane z kampanią N. i miała zakończyć proces sprzedażowy (zestawienie – k. 47, odpis w KRS - k. 37 – 39, zeznania świadka T. M. – k. 140 – 141, przesłuchanie stron – k. 155 – 158, lista spotkań sprzedażowych – k. 115 – 116, korespondencja e – mailowa – k. 89 – 92, k. 41). Na początku maja 2013 r. z pozwaną spółką współpracę rozpoczęła K. B., pozwany podjął decyzję o podziale pomiędzy nią a powódkę domów mediowych (zeznania świadka K. B. – k. 155).

Również na początku maja 2013 r. pozwany zwrócił się do powódki z inicjatywą zmiany warunków współpracy. Zarzucił powódce brak skuteczności sprzedażowej oraz niskie zaangażowanie w aktywne pozyskiwanie klientów. Wskazał, iż nie chce na tym etapie rozwiązać umowy, ale chce zaproponować warunki współpracy. Zaproponował, iż wynagrodzenie bazowe zostanie obniżone o połowę tj. do kwoty 4000 zł netto, zaś jego ostateczna wysokość uzależniona zostanie od stopnia wyrobienia miesięcznego planu sprzedażowego. Jeśli miesięczny plan sprzedażowy nie zostanie osiągnięty, to wynagrodzenie bazowe zostanie obniżone o % niewyrobienia planu, a jeśli miesięczny plan sprzedażowy zostanie osiągnięty wynagrodzenie bazowe zostanie wypłacone w całości. Bez względu na stopień wyrobienia planu sprzedażowego przysługiwać będzie prowizja sprzedażowa na poziomie 20 % od marży netto zleceń zrealizowanych przy udziale powódki. Plan sprzedażowy na 2 miesiące wskazał na następującym poziomie – maj 50 000 zł netto, zaś czerwiec 80 000 zł netto. Powódka w odpowiedzi wskazała, iż wróci z przemyśleniami za 1 – 2 dni (e – mail z dnia 3 maja 2013 r., z dnia 6 maja 2013 r. – k. 55). Pismem z dnia 16 maja 2013 r. doręczonym pozwanemu w dniu 17 maja 2013 r. powódka wypowiedziała umowę z dnia 26 lutego 2013 r. z zachowaniem trzymiesięcznego okresu wypowiedzenia (oświadczenie – k. 18, potwierdzenie odbioru – k. 20). Pismem z dnia 16 maja 2013 r., przesłanym powódce pocztą elektroniczną pozwany złożył oświadczenie o wypowiedzeniu umowy ze skutkiem natychmiastowym z

powołaniem się na pismo z dnia 3 maja 2013 r. wzywającego powódkę do poprawy świadczonych usług. Równocześnie wezwano do zwrotu komputera osobistego używanego dla celów świadczenia usług dla pozwanego. Zlikwidowano także dostęp powódki do skrzynki mailowej I.. Powódka wskazała pozwanemu, iż w ten sposób uniemożliwia jej działanie na korzyść I.. Zwróciła uwagę na odpowiedzi na bieżące pytania w sprawie kampanii N. i zakończenie procesu sprzedażowego, na który pracowała kilka tygodni. W odpowiedzi pozwany wskazał, iż proces sprzedażowy z kampanią N. ma uważać za zamknięty, komunikację z M. (1) poprowadzi osobiście. Pozwany nie chciał, aby powódka świadczyła w dalszym okresie usługi na jego rzecz, w tym także w zakresie reprezentowania spółki. Komputer powódka zwróciła (pismo – k. 121, przesłuchanie stron – k. 155 – 157, e – maile – k. 41).

Powódka początkowo tytułem marży za doprowadzenie do zawarcia trzech umów wystawiła fakturę na kwotę 1632 zł netto (brutto 2007,36 zł) (k. 53), która została zapłacona przez pozwanego w całości (k. 54). Powódka zażądała dopłaty do tej części wynagrodzenia, powołując się na uzyskany przez spółkę pozwaną zysk wskazując, iż należna kwota wynagrodzenia powinna wynieść 3 837,60 zł brutto (wezwanie – k.22).

Powołany wyżej stan faktyczny sąd ustalił w oparciu o wskazane dokumenty i wydruki, które nie budziły wątpliwości co do wiarygodności, w szczególności co do autorstwa określonych dokumentów, ich podpisania przez określone osoby, jak też autorstwa i dat przesłania powołanej korespondencji e – mailowej. Także zeznania świadków oraz dowód z przesłuchania stron co do zasady nie były ze sobą sprzeczne w zakresie okoliczności mających istotne znaczenie dla rozstrzygnięcia. Podnieść należy tylko, iż kwestia jakości świadczonych usług przez powódkę jest to element ściśle ocenny i co do zasady wymaga odniesienia się do pewnego wzorca, który jednak nie został wykazany przez pozwanego.

Sąd zważył, co następuje:

Powództwo było w całości uzasadnione tj. co do kwoty 39 615,84 zł z ustawowymi odsetkami za opóźnienie od kwoty 8 265,60 zł od dnia 7 czerwca 2013 r. do dnia zapłaty, od kwoty 31 350,24 zł od dnia od dnia 29 października 2013 r. do dnia zapłaty.

Między stronami zawarta została umowa, której przedmiot stanowi świadczenie określonych usług. Poprzez art. 750 k.c., stosować należy do niej przepisy o zleceniu tj. art. 734 i n. k.c. Umowa miała charakter odpłatny. Zgodnie z art. 735 § 1 k.c. jeżeli ani z umowy, ani z okoliczności nie wynika, że przyjmujący zlecenie zobowiązał się wykonać je bez wynagrodzenia, za wykonanie zlecenia należy się wynagrodzenie.

Podstawa faktyczna powództwa została zakreślona w ten sposób, iż powódka żądała zapłaty za okres od 6 maja 2013 r. do 31 sierpnia 2013 r. Podstawą rozliczeń w świetle § 6 ust. 1 miały być faktury wystawione w ostatnim dniu roboczym miesiąca co oznacza, iż strony przewidziały miesięczny okres rozliczeniowy, co do zasady odpowiadający okresowi od pierwszego do ostatniego dnia miesiąca. Wynagrodzenie miało być zatem płatne po wykonanych usługach, a więc zgodnie z art. 744 k.c. Jeśli chodzi tymczasem o fakturę wystawioną przez powódkę za maj 2013 r. – k.21 to odpowiada ona tej regulacji, wskazuje też prawidłowy okres rozliczeniowy – 1.05 – 31.05.2013 r. Zarzut pozwanego co do objęcia tego samego okresu rozliczeniowego dwiema różnymi fakturami jest bezprzedmiotowy, albowiem powódka dochodzi roszczenia za okres od 6 maja 2013 r., a więc od dnia następnego po okresie wskazanym w fakturze, na którą powołuje się pozwany (k. 45).

Nie było sporne, iż do 16 maja 2013 r. powódka wykonywała usługi na rzecz pozwanego, a zatem za ten okres należne jest jej wynagrodzenie zgodnie z § 6 ust. 1 umowy. Jeśli chodzi o dalszy okres to nie jest też sporne, że powódka tych usług nie świadczyła. W oparciu jednak o przeprowadzone postępowanie dowodowe przyczyna tego nie leżała po stronie powódki, ale po stronie pozwanego. Pozwany zażądał od powódki zwrotu komputera służbowego, zlikwidował jej skrzynkę mailową, w zasadzie zakazał podejmowania dalszych czynności na rzecz spółki, co zresztą wyraźnie wynika z relacji pozwanego w charakterze strony, mimo że powódka zgłaszała gotowość świadczenia usług w okresie wypowiedzenia.

Punktem sporu było, czy umowa została rozwiązana bez wypowiedzenia przez pozwanego (oświadczenie – k. 121), czy też za wypowiedzeniem przez powódkę (k.18), którego termin upływał zgodnie z § 10 ust. 2 umowy w dniu 31 sierpnia 2013 r.

Sąd uznał, iż oświadczenie pozwanego było nieskuteczne, zaś skutek wywołało oświadczenie powódki.

Otóż zgodnie z § 10 pkt 3 b umowy, na który powołał się pozwany w oświadczeniu, spółka może wypowiedzieć umowę ze skutkiem natychmiastowym w przypadku bezskutecznego upływu terminu nie krótszego niż 7 dni wyznaczonego usługodawcy na piśmie przez spółkę do poprawienia jakości świadczonych usług. Pismem, który miał wzywać powódkę do poprawy jakości był e – mail z dnia 3 maja 2013 r. (k. 55). Trudno uznać wskazany wydruk w ogóle za konkretne zarzuty co do jakości świadczonych usług. Mowa tam jest o braku skuteczności sprzedażowej, niskim zaangażowaniu, bez określonych konkretów. Skupia się ono najbardziej na propozycji zmiany warunków wynagradzania i to bardzo istotnej dla powódki, przejścia z gwarantowanego wynagrodzenia na poziomie 8000 zł netto do poziomu dwukrotnie niższego - 4000 zł i to nie gwarantowanego lecz uzależnionego od stopnia wyrobienia planu sprzedażowego. W piśmie pojawia się sugestia rozwiązania umowy, co mogło być zrozumiane jako pewne ultimatum, w przypadku nieprzyjęcia owych warunków, które były bardzo niekorzystne dla powódki biorąc pod uwagę treść zawartej zaledwie 2,5 miesiąca wcześniej umowy. Poza tym, jeśli pismo to stanowiło wezwanie, o którym mowa w § 10 pkt 3 b umowy, to nie został wyznaczony tam żaden termin. Poza tym, biorąc pod uwagę przedmiot umowy z § 1 trudno wymagać, aby oczekiwana intensyfikacja działań, zresztą nie wiadomo do jakiego poziomu, była zrealizowana w ciągu owych 7 dni z powołanego postanowienia umownego. Podkreślić należy, iż zawarta umowa była umową starannego działania, a nie rezultatu, jej przedmiotem było nie tylko prowadzenie sprzedaży, ale także opracowywanie strategii mediowych, planowanie sprzedaży, inne usługi mediowe. Pozwany skupił się tylko na samych wynikach sprzedaży, a więc tylko na wycinku szerokich obowiązków powódki. Niezależnie od tego, trudno doszukać się w materiale dowodowym jakichś konkretnych zarzutów co do pracy powódki, zanim pozwany wyszedł z inicjatywą zmiany umowy. Powódka świadczyła usługi, praktycznie codziennie była w siedzibie pozwanej, uczestniczyła w spotkaniach, doprowadziła do zawarcia umów z kilkoma klientami, planowała inne czynności sprzedażowe. Trudno wymagać od dopiero co zawiązanej spółki i niespełna trzymiesięcznej współpracy z danym współpracownikiem, aby efekty były natychmiastowe. Tym bardziej, iż budowanie bazy klientów to proces często długi, żmudny, który jest zauważalny dopiero po dłuższym okresie czasu. Zdaniem sądu pozwany, tym bardziej po 16 maja 2013 r. nie dał nawet szansy powódce na rozwinięcie działalności.

Powódka tym samym miała pełne prawo także w świetle zasad współzycia społecznego, złożyć oświadczenie o wypowiedzeniu umowy, nie nadużywając przy tym swego prawa w świetle art. 5 k.c.

Uniemożliwiając wykonywanie umowy w okresie wypowiedzenia pozwany tym samym działał na szkodę powódki. Wykonując usługi zgodnie z umową do końca okresu wypowiedzenia byłaby ona uprawniona do wynagrodzenia na poziomie co najmniej 9 840 zł miesięcznie brutto zgodnie z § 6 ust. 1 umowy. Przepisy o zleceniu nie przewidują wynagrodzenia za gotowość do świadczenia usług, jednakże brak możliwości ich świadczenia z przyczyn leżących po stronie zleceniodawcy uprawnia zleceniobiorcę do dochodzenia odszkodowania na zasadach ogólnych. Zwrócić należy uwagę, iż taką podstawę prawną żądania wskazał powód w piśmie z dnia 20 października 2014 r. (k. 82). Zgodnie z art. 471 k.c. dłużnik obowiązany jest do naprawienia szkody wynikłej z niewykonania lub nienależytego wykonania zobowiązania, chyba że niewykonanie lub nienależyte wykonanie jest następstwem okoliczności, za które dłużnik odpowiedzialności nie ponosi. Roszczenie powoda za okres od 17 maja 2013 r. do 31 sierpnia 2013 r. stanowi utracone korzyści dla powódki, tym bardziej, iż chciała ona dalej współpracować z pozwaną, co dawałoby jej podstawę do wynagrodzenia na poziomie co najmniej minimalnym. Zgodnie z art. 361 § 1 k.c. zobowiązany do odszkodowania ponosi odpowiedzialność tylko za normalne następstwa działania lub zaniechania, z którego szkoda wynikła. Zgodnie zaś z § 2 wskazanego przepisu w powyższych granicach, w braku odmiennego przepisu ustawy lub postanowienia umowy, naprawienie szkody obejmuje straty, które poszkodowany poniósł, oraz korzyści, które mógłby osiągnąć, gdyby mu szkody nie wyrządzono.

Biorąc pod uwagę powyższe powódce należna jest kwota w wysokości 37 785,60 zł na podstawie art. 735 § 1 k.c. oraz art.471 k.c. i art. 361 § 1 i 2 k.c.

Jeśli chodzi o wynagrodzenie prowizyjne, tj. różnicę między kwotą ustaloną przez powódkę a kwotą dotychczas wypłaconą przez pozwanego, to podstawą jej dochodzenia jest poprzez art. 750 k.c. przepis art. 734, 735 i art. 744 k.c. Podstawą umowną tej części wynagrodzenia jest postanowienie § 6 ust. 2 i 3 umowy. Nie było sporne, że powódka doprowadziła do zawarcia umów z owymi trzema klientami. Nie było też sporu co do uzyskanego przez pozwanego wynagrodzenia netto ze wskazanych zleceń, co wynikało też z zestawienia przedstawionego przez pozwanego na k. 47. Wskazana przez powódkę podstawa wyliczenia prowizji mieści się w granicach tych kwot – na zlecenie (...) Sp. z o.o. 7200 zł (cena zlecenia 12 000 zł), na zlecenie (...) Sp. z o.o. 5400 zł (cena zlecenia 8 500 zł), na zlecenie (...) Sp. z o.o. i (...) sp. z o.o. 3000 zł (cena zalecenia 3000 zł). Łącznie zatem prowizja powódki wynieść powinna 3 120 zł netto (tj. 20 % z 15 600 zł), brutto 3 837,60 zł. Po odjęciu wystawionej dotychczas z tego tytułu przez powódkę faktury VAT zapłaconej przez pozwanego 2007,36 zł, do zapłaty tytułem tego wynagrodzenia pozostała kwota 1830,24 zł.

Spór stron dotyczył, przy tej części roszczenia, oceny jak należy oznaczyć zysk w rozumieniu § 6 ust. 3 umowy. Oczywistym jest, iż zysk dla pozwanego przy danej kampanii wynosi maksymalnie kwotę, na jaką opiewa zlecenie. Oczywiście dane wynagrodzenie mogą pomniejszać pewne koszty, a co za tym idzie zysk dla spółki. Przy czym umowa nie wskazuje konkretnie, jakie koszty należy tutaj wziąć pod uwagę, a także w jaki sposób ów zysk należy wyliczyć. Brak przede wszystkim wskazania czy mają to być wszystkie koszty związane z prowadzoną działalnością (ogólne), czy też związane tylko z tym konkretnym zleceniem (bezpośrednie). Zdaniem sądu, co do zastosowania kosztów ogólnych brak jest podstawy umownej. W szczególności musiałaby być to określona proporcja tych kosztów do danego zlecenia i powinny być one w tym zakresie wykazane, czego brak w niniejszej sprawie. Powstaje przy tym problem oznaczenia metodyki proporcji tych kosztów do danego zlecenia. W grę wchodziłyby zatem tylko koszty związane z danym zleceniem. Pozwany powołuje się na pewne koszty, ale nie wykazuje ich ścisłego, bezpośredniego związku z danym zleceniem. W szczególności faktury VAT – k. 48 – 50 wystawione przez S. M. (2) nie dają takiej podstawy. Ich przedmiot jest nieprecyzyjny. Jest podany tylko miesiąc i rok oraz nazwa klienta. Trudno uznać tytułem jakich usług zostały wystawione i w oparciu o jakie umowy. Z kolei faktury VAT z k. 51 – 52 wystawione tytułem wynagrodzenia z tytułu świadczenie usług emailingu oraz utrzymania serwerów w żadnym wypadku nie da się przyporządkować do wskazanych zleceń pozyskanych przez powódkę, mają one charakter kosztów ogólnych prowadzenia działalności gospodarczej. Co do tzw. pozycji avb jako element kosztów z k. 47, tj. kickbacku (prowizja, upust należny agencjom reklamowym od podmiotów w których agencje wydają środki pieniężne na realizację kampanii –k. 108), pozwany stwierdził w piśmie na k. 110, iż ostatecznie agencje (pozyskane przez powódkę) zrezygnowały z kickbacka od pozwanej za 2013 r., tym samym ten element kosztów nie powinien być również brany pod uwagę. Wskazać należy, iż także dokument prywatny - oświadczenie (...) sp. z o.o. w przedmiocie wysyłek e – mailingowych k. 123, nawet jeśli przyporządkować do określonych kampanii to trudno uznać, jaka konkretna była cena jednostkowa za daną czynność wysyłki. Tym bardziej, iż tytuł faktur wystawionych przez ten podmiot wskazuje bardziej na charakter ryczałtowego wynagrodzenia. Analiza dokumentacji księgowej złożonej przez pozwanego – k. 175 – 328 także nie daje podstaw do ustalenia bezpośrednich kosztów związanych ze wskazanymi zleceniami.

O odsetkach od zasądzonych kwot sąd orzekł na podstawie art. 481 § 1 i 2 k.c. według wysokości ustawowej. Co do należności za maj 2013 r. termin początkowy ich naliczania uzasadniony był na podstawie § 6 ust. 4 umowy, zaś od kwoty 31 350,24 zł na podstawie art. 455 k.c., jako zobowiązania bezterminowego, w związku z terminem do zapłaty wyznaczonym, w wezwaniu z k. 22.

O kosztach procesu sąd orzekł na podstawie art. 98 § 1 k.p.c. Powódka wygrała w całości sprawę i na należne jej od pozwanego koszty złożyły się opłata sądowa od pozwu i koszty zastępstwa procesowego według stawki minimalnej wraz z opłatą skarbową od pełnomocnictwa na podstawie § 6 pkt 5 Rozporządzenia Ministra Sprawiedliwości z dnia 28 września 2002 r. w sprawie opłat za czynności radców prawnych oraz ponoszenia przez Skarb Państwa kosztów pomocy prawnej udzielonej przez radcę prawnego ustanowionego z urzędu Dz. U. z 2002 r. nr 163 poz. 1349 ze zm.).

W pkt IV sąd orzekł na podstawie art. 333 § 1 pkt 2 k.p.c. Co do kwoty należności głównej 3 020,75 zł, pozwany uznał w tym zakresie roszczenie – k. 29, 110). Wystawienie ewentualnej korekty faktury nie może stanowić o braku zapłaty określonych bezspornych kwot, które wynikają z wystawionych i doręczonych dokumentów.

ZARZĄDZENIE

- (...)