

Sygnatura akt I AGa 113/19

## WYROK W IMIENIU RZECZYPOSPOLITEJ POLSKIEJ

Dnia 13 lutego 2020 roku

### **Sąd Apelacyjny w Szczecinie I Wydział Cywilny**

w składzie:

Sędzia Edyta Buczkowska-Żuk (przewodnicząca)

Sędzia Artur Kowalewski

Sędzia Leon Miroszewski (spr.)

Protokolant: starszy sekretarz sądowy Beata Węgrowska-Płaza

po rozpoznaniu w dniu 15 stycznia 2020 w Szczecinie

na rozprawie

sprawy z powództwa (...) spółki akcyjnej z siedzibą w T.

przeciwko (...) spółce akcyjnej z siedzibą w S.

o zapłatę

na skutek apelacji strony pozwanej od wyroku Sądu Okręgowego w Szczecinie z dnia 6 maja 2016 roku, sygnatura akt VIII GC 193/15

#### **1. zmienia zaskarżony wyrok w ten sposób, że:**

- 1) zasądza od pozwanej na rzecz powódki kwotę 200 043,20 (dwieście tysięcy czterdzieści trzy 20/100) złotych z ustawowymi odsetkami za opóźnienie od dnia 10 sierpnia 2014 roku;**
- 2) oddala powództwo w pozostałej części;**
- 3) zasądza od pozwanej na rzecz powódki kwotę 7.510,00 (siedem tysięcy pięćset dziesięć) złotych tytułem kosztów procesu;**

#### **II. oddala apelację w pozostałej części;**

**III. zasądza od powódki na rzecz pozwanej kwotę 64.895,10 (sześćdziesiąt cztery tysiące osiemset dziewięćdziesiąt pięć 10/100) złotych tytułem kosztów procesu w postępowaniu apelacyjnym i kasacyjnym**

Artur Kowalewski Edyta Buczkowska-Żuk Leon Miroszewski

Sygnatura akt I AGa 113/19

## UZASADNIENIE

Wyrokiem z dnia 6 maja 2016 r., sygnatura akt VIII GC 193/15, Sąd Okręgowy w Szczecinie zasądził od pozwanej (...) S.A. z siedzibą w S. na rzecz powódki (...) S.A. z siedzibą w T. kwotę 773.690,60 zł wraz z ustawowymi odsetkami

za opóźnienie od dnia 10 sierpnia 2014 r. oraz zasądził od pozwanej na rzecz powódki kwotę 49.426,60 zł tytułem kosztów procesu. Uwzględnił w ten sposób powództwo o zasądzenie wymienionej kwoty wniesione przez powódkę jako nabywcy wierzytelności od (...) sp. z o.o. z siedzibą do wymienionej kwoty, stanowiącą nieuregulowane należności udokumentowane fakturą VAT nr (...) z dnia 1 lipca 2014 r., powstałą w związku z realizacją umowy o świadczenie usług doradczych z dnia 7 marca 2013 roku.

Sąd Okręgowy ustalił, że spółka (...) (dalej: (...)) w ramach prowadzonej działalności gospodarczej wykonuje projekty doradcze, consultingowe, eksperckie w obszarze call-center, zajmuje się procesami związanymi z obsługą klienta i optymalizacją tych procesów. Prezesem zarządu spółki jest J. B., wiceprezesem M. W. (1). M. S. (1) współpracuje ze spółką w realizacji projektów. Jednym ze wspólników spółki jest (...) sp. z o.o.

Pozwana spółka zajmuje się działalnością związaną z oprogramowaniem, doradztwem w zakresie informatyki, zarządza urządzeniami informatycznymi, przetwarza dane, zarządza stronami internetowymi (hosting), prowadzi działalność usługową w zakresie technologii informatycznych i komputerowych. Prezesem zarządu jest M. K. (1), zaś członkami zarządu M. P. (1), G. B. i P. B.. W 2012 r. doszło do przesunięć kadrowych w Dziale Obsługi Klienta (DOK) pozwanej, polegających na przeniesieniu pracowników do innych działów. Miało to miejsce przed rozpoczęciem współpracy z (...). W okresie od marca 2012 r. do sierpnia 2013 r. funkcję członka zarządu i dyrektora finansowego w pozwanej spółce pełnił R. Z., przy czym od końca maja 2013 r. przestał on świadczyć pracę na rzecz pozwanej spółki.

Współpraca między pozwaną a (...) rozpoczęła się jesienią 2012 r. (...) przeprowadziła audyt wstępny funkcjonującego u pozwanej Działu Obsługi Klienta. Przeprowadzony audyt wykazał, że DOK jest stabilną strukturą, lecz źle zorganizowaną i nieefektywną. Po sporządzeniu audytu operacyjnego strony zdecydowały się kontynuować współpracę, która miała polegać na reorganizacji DOK przy pomocy konsultantów z (...). Pozwana zamierzała ograniczyć koszty funkcjonowania DOK. Począwszy od 2 stycznia 2013 r. do 5 marca 2013 r. między (...) a (...) trwała wymiana korespondencji e-mail dotyczącej kształtu umowy. Odbyło się kilkanaście spotkań. Negocjacje w imieniu pozwanej prowadzili R. Z. oraz M. K. (1). W wiadomości e-mail z dnia 2 stycznia 2013 r. M. K. (1) zwrócił się do (...) o przesłanie projektu umowy, planu działania, planu finansowego związanego z projektem.

W dniu 3 stycznia 2013 r. (...) przesłała pozwanej „draft” umowy - była to propozycja postanowień umowy. zaproponował podział wynagrodzenia na ryczałtowe oraz za sukces. Odnośnie wynagrodzenia za sukces rekomendował, aby pozwana uzależniła je od spełnienia określonego warunku, który byłby obiektywnie sprawdzalny, obliczalny, np. określony w oparciu o matematyczny wzór. Projekt został przekazany do prawnika pozwanej, który wprowadził propozycje zmian. Zostały one zaakceptowane przez (...). R. Z. był pomysłodawcą większości postanowień dotyczących wynagrodzenia za sukces. Pomysły konsultował z M. K. (1). Treść załącznika Nr 1 skonstruowała (...). W dniu 18 stycznia 2013 roku M. K. (1) przesłał (...) poprawioną wersję umowy, w tym Załącznika nr 2. Projekt ten nie zawierał zapisu dotyczącego wzrostu liczby kontaktów, a jedynie warunek osiągnięcia określonej sumy oszczędności (390.000,00 zł), która to kwota oszczędności została ustalona w oparciu o dane pochodzące od pozwanej. W dniu 31 stycznia 2013 r. pozwana wprowadziła zamiany co do wzrostu liczby kontaktów. Takie postanowienie w niezmiennym kształcie znalazło się w umowie stron. Założenie dotyczące 5 % wzrostu liczby kontaktów zostało wprowadzone z inicjatywy (...). Marże brutto zostały zaproponowane przez pozwaną. W lutym 2013 r. pozwana przesłała (...) e-mailem symulację wynagrodzenia, zawierającą dane dotyczące bazy kosztowej DOK za 2012 r. (e-mail z dnia 18 lutego 2013 r.). W trakcie realizacji umowy pozwana nie zmieniała bazy kosztowej ani jej nie aktualizowała. Baza kosztowa podana przez R. Z. wynosiła 4.690.719,00 zł. W wiadomości e-mail z dnia 24 lutego 2013 r. dotyczącej składników bazy kosztowej cedent wskazał, że lista składników wymaga doprecyzowania. W tym samym dniu M. K. (1) skierował wiadomość do M. W. (1), w której wskazał, że proponowane wynagrodzenie nie jest oparte na jednej formule ponieważ dla części usług pierwszorocznych marża jest ujemna a spółce zależy na ich sprzedaży. W kolejnej wiadomości z dnia 1 marca 2013 r. R. Z. przesłał (...) projekt załącznika, w którym baza kosztowa DOK została uszczegółowiona. W tej wersji definicja bazy kosztowej DOK znalazła się w umowie z dnia 7 marca 2013 r.

W czasie rozpoczęcia współpracy, pozwana prowadziła prace nad wprowadzeniem w spółce systemu CRM. Powołana została grupa robocza, grupa projektowa. System CRM jest to aplikacja pomagająca w zarządzaniu relacjami z

klientami i wprowadzana do firm, które zajmują się obsługą masowego klienta. Brak systemu CRM utrudniał przygotowanie ofert, zbieranie i odpowiednie analizowanie danych.

Ustalenia stron zaowocowały podpisaniem dnia 7 marca 2013 r. umowy o świadczenie usług doradczych. Na podstawie tej umowy (...) zobowiązała się świadczyć na rzecz pozwanej usługi doradcze w związku z reorganizacją Działu Obsługi Klienta (DOK) w kierunku: obniżenia kosztów funkcjonowania DOK, wdrożenia w DOK systemu dosprzedaży (up-selling) do istniejących klientów, wdrożenia systemu aktywnej sprzedaży (new business). Cedent zobowiązał się udzielić wsparcia pozwanej w zakresie tworzenia nowej strategii marketingowej oraz udzielić wsparcia pozwanej w zakresie wyboru i wdrożenia systemu CRM (Customer Relations Management). Zakres usług wymieniony został w Załączniku nr 1.

(...) wykonywała usługi przez osoby będące pracownikami i współpracownikami spółki. Osobami nadzorującymi projekt byli J. B. i M. W. (1). M. S. (1) kierował zespołem konsultantów.

Na mocy umowy (...) zobowiązała się wykonywać usługi doradcze co najmniej osiem dni roboczych w miesiącu kalendarzowym w siedzibie pozwanej oraz składać w trybie wiadomości e-mail sprawozdania w przedmiocie wykonanych prac i osiągniętych postępów obejmujących okres dwóch tygodni. Harmonogram tych oraz innych uzgodnionych prac i sprawozdań oraz udzielania informacji został ustalony wspólnie. W Załączniku nr 2 do umowy strony ustaliły wynagrodzenie należne konsultantom za wykonanie przedmiotu umowy. Pozwana zobowiązała się zapłacić (...) wynagrodzenie ryczałtowe zdefiniowane jako miesięczne wynagrodzenie należne za świadczone przez cedenta usługi w ramach umowy w wysokości 40.000 zł netto oraz wynagrodzenie za sukces – wynagrodzenie zannualizowane, obliczone na podstawie danych (dostarczonych przez pozwaną) z okresu od 1 października 2013 roku do 31 grudnia 2013 roku, które składać się miało z części A i B.

Część A miała obejmować:

- Wynagrodzenie Za Dodatkowe Oszczędności stanowiące wyłącznie dodatni wynik obliczeń według ustalonego w umowie wzoru:  $WzDO = 50 \% \times (BK_{dok\ 2012} - BK_{dok\ 2103})$

gdzie:

WzDO – Wynagrodzenie Za Dodatkowe Oszczędności,

BK<sub>dok 2012</sub>- baza kosztowa DOK za 2012 rok,

BK<sub>dok 2013</sub> baza kosztowa DOK za 2013 rok

Obliczona jako zannualizowana baza kosztowa okresu od 1 października do 31 grudnia 2013 roku

przy czym baza kosztowa dowolnego okresu składa się z wynagrodzeń wszystkich pracowników DOK wraz z przynależnym ZUSem pracodawcy, kosztów systemu T., kosztów systemu I., kosztów połączeń telefonicznych i SMS,

- wynagrodzenie za dosprzedaż- stanowiące sumę wyłącznie dodatnich wyników obliczeń, dokonanych dla każdego wymienionego w pkt 6 załącznika nr 2 produktu/usługi odrębnie, według wzoru:  $WzD = 50 \% \times (MB \times WS) \times 4$

gdzie:

WzD – Wynagrodzenie za Dosprzedaż,

MB – marża brutto stanowiąca stałą kwotę określoną w pkt 6 załącznika nr 2 dla każdego produktu/usługi odrębnie,

WS – wolumen sprzedaży usług z tytułu akcji dosprzedażowych w okresie od 1 października do 31 grudnia 2013 roku

- Wynagrodzenie za Dodatkowe Przedłużenia – stanowiące sumę wyłącznie dodatnich wyników obliczeń, dokonanych dla każdego wymienionego w pkt 6 poniżej produktu/ usługi odrębnie, według wzoru:  $WzDP = 50 \% \times (MB \times WS) \times 4$

gdzie:

WzDP – Wynagrodzenie za Dodatkowe Przedłużenia,

MB – marża brutto stanowiąca stałą kwotę określoną w pkt 6 poniżej dla każdego produktu/usługi odrębnie,

WS – wolumen sprzedaży usług przedłużonych w okresie od 1 października do 31 grudnia 2013 roku powyżej wolumenu sprzedaży usług przedłużonych dla każdego okresu określonego w budżecie (...) na rok 2013

Poza tym wskazano, że część A wynagrodzenia za sukces przysługuje (...), gdy wskutek jego działań dojdzie do spełnienia łącznie następujących warunków:

- Rzeczywista Kwota Oszczędności stanowiąca wyłącznie dodatni wynik obliczeń według wzoru:  $RKO = (BKdok\ 2012 - BKdok\ 2013)$  gdzie:

RKO- Rzeczywista Kwota Oszczędności,

BKdok 2012- baza kosztowa DOK za 2012,

BKdok 2013- baza kosztowa DOK za 2013

wyniesie co najmniej 390.000 zł, przy założeniu, że liczba kontaktów z DOK w danym okresie nie będzie większa niż 5 % w porównaniu do analogicznego okresu roku poprzedniego, oraz

- w ramach „Dosprzedaży”, co najmniej 5 % klientów kontaktujących się z DOK dokona dodatkowych zakupów usług pozwanej, oraz

- suma Rzeczywistej Kwoty Oszczędności w wartości marży brutto wygenerowanej na dosprzedaży w roku 2013, stanowiącej wyłącznie dodatni wynik obliczeń według wzoru:

$MBD = (MB \times WSD)$

gdzie:

MBD- Marża Brutto Wygenerowana na „Dosprzedaży”,

MB- marża brutto stanowiąca stałą kwotę określoną w pkt 6 załącznika nr 2 dla każdego produktu/usługi odrębnie

WSD- wolumen pierwszorocznej sprzedaży usług z tytułu akcji dosprzedażowych w okresie od 1 stycznia do 31 grudnia 2013 roku

będzie mniejsza niż 500.000,00 zł, oraz

- wskaźnik poziomu satysfakcji klientów związany z obsługą klienta przez DOK mierzony w grudniu 2013 roku w porównaniu do wskaźnika poziomu satysfakcji klientów związanego z obsługą klienta przez DOK mierzonego w styczniu 2013 roku utrzyma się na niezmienionym poziomie lub spadnie nie więcej niż 5 %.

Część B miała obejmować Wynagrodzenie Za Nowy Biznes, stanowiące sumę wyłącznie dodatnich wyników obliczeń, dokonanych dla każdego wymienionego w pkt 6 produktu/usługi odrębnie, według wzoru:  $WzNB = 50 \% \times (MB \times WS) \times 4$

gdzie:

WzNB- Wynagrodzenie za Nowy Biznes,

MB- marża brutto stanowiąca stałą kwotę określoną w pkt 6 dla każdego produktu/ usługi odrębnie,

WS- wolumen sprzedaży do nowych klientów (podmiotów nie będących dotychczas klientami pozwanej) aktualnych, bądź nowych usług/ produktów pozwanej, w okresie od 1 października do 31 grudnia 2013 roku, dokonana wewnętrznymi lub zewnętrznymi kanałami sprzedażowymi (outsourcing),

Strony ustaliły, że wartość sprzedaży i kosztów bezpośrednich poszczególnych transakcji, związanych z obliczeniami dotyczącymi składników wynagrodzenia za sukces mogą być użyte tylko jeden raz (do wyliczenia jednego składnika). W szczególności dana transakcja nie może być jednocześnie zaliczona do dosprzedaży i dodatkowych przedłużeń.

Poza tym ustalono, że wypłata wynagrodzenia będzie dokonywana w ten sposób, iż wynagrodzenie ryczałtowe będzie płatne w terminie 7 dni od dnia otrzymania przez pozwaną prawidłowo wystawionej przez cedenta faktury VAT. (...) miała wystawiać fakturę VAT w ostatnim dniu roboczym każdego miesiąca kalendarzowego.

Strony ustaliły, że wynagrodzenie za sukces płatne miało być w 2014 r. w 4 ratach płatnych za okres kwartału kalendarzowego w terminie 30 dni od dnia doręczenia pozwanej prawidłowo wystawionej faktury VAT w ostatnim dniu roboczym kwartału kalendarzowego. Wynagrodzenie miało być powiększone o kwotę podatku VAT w stawce przewidzianej przepisami prawa.

W pkt 6 strony ustaliły MB (marże brutto) dla następujących produktów: starter, server, C. (...), C. (...), Domeny PL, Domeny (...), Domeny (...), Domeny EU, (...) Wskazano inne marże brutto dla produktów nowych i prolongaty produktów.

Z uwagi na to, że planowana przez pozwaną restrukturyzacja DOK była trudną i wrażliwą operacją, zarząd spółki nie chciał dopuścić do nadmiernego obniżenia jakości obsługi klienta w tym okresie. Przed podjęciem decyzji o reorganizacji DOK jakość obsługi klienta była mierzona samodzielnie przez pracowników pozwanej. Na użytek projektu postanowiono, że zostanie „zatrudniona” firma zewnętrzna, specjalizująca się w badaniach rynkowych, marketingowych w celu uzyskania obiektywnego i niezależnego pomiaru

Na początku 2013 r. doszło do podpisania w tym celu umowy pomiędzy spółką (...) sp. z o.o. w W. a pozwaną. Zadaniem tej spółki było przeprowadzenie w trzech etapach w styczniu 2013 roku, sierpniu 2013 roku oraz w styczniu 2014 roku badań poziomu satysfakcji klientów związanych z obsługą klientów w Dziale Obsługi Klienta. Podpisanie umowy poprzedziło spotkanie przedstawiciela spółki (...) z przedstawicielami pozwanej i (...). Badania przeprowadzono na grupie osób, które wcześniej kontaktowały się z DOK. Dane klientów pochodziły od pozwanej. (...) gromadziła informacje dwoma kanałami. Przeprowadzono wywiady telefoniczne i wywiady e-mailowe. Wywiady telefonicznie przeprowadzane były z osobami, które kontaktowały się z DOK telefonicznie, a kontakty e-mailowe z osobami kontaktującymi się wcześniej z DOK przez e-mail i chat room. Z przeprowadzonych badań (...) sporządziła raport. Ogólny wniosek był taki, że między pierwszym a trzecim pomiarem zmiany satysfakcji klientów były niewielkie. Poziom satysfakcji klientów mierzony w styczniu 2014 r. obniżył się o 4 punkty procentowe - z 90 do 86 w porównaniu do poziomu zbadanego w styczniu 2013 r. Pozwana nie składała uwag co do merytorycznej zawartości raportu i rzetelności wykonanych badań. Jej uwagi dotyczyły przekazania (...) wyniku badania dotyczącego poziomu satysfakcji klienta w marcu 2014 r.

W dniu przekazania raportu pozwanej przedstawiciel (...) zwrócił się do W. D., będącego przedstawicielem (...), o podanie wyniku badania dotyczącego poziomu satysfakcji klientów, który przekazał tą informację, w tym samym dniu raport został przekazany pozwanej. Przekazanie wyniku badania dotyczącego poziomu satysfakcji klienta nie miało wpływu na treść raportu, który otrzymała pozwana.

W trakcie realizacji umowy (...) obciążała pozwaną wynagrodzeniem ryczałtowym miesięcznym w kwocie 40.000,00 zł netto, zaś pozwana regulowała te należności.

Zgodnie z postanowieniami umowy (...) sporządzała raporty podsumowujące podejmowane działania. Były to raporty tygodniowe i dwutygodniowe dotyczące postępu prac i informujące o czynnościach które konsultanci będą podejmowali w kolejnym okresie realizacji umowy. Raporty przygotowywał M. S. (1). Poza tym były miesięczne podsumowania zakończone spotkaniem stron lub telekonferencją. Raporty przekazywane przedstawicielom pozwanej zawierały informacje z baz danych pozwanej, dane statystyczne i inne informacje otrzymane uprzednio od spółki-zespołu projektowego i pracowników DOK. M. K. (1) i inni przedstawiciele pozwanej, którzy zapoznawali się z raportami, nie kwestionowali zawartych w nich danych. Pozwana nigdy nie zgłosiła uwag do przedstawionych raportów.

Wraz z mailem z dnia 10 marca 2013 r. (...) przedstawiła pozwanej raport bieżący projektu, w którym znalazł się zapis o uruchomieniu projektu odsprzedaży darmowych domen. Wskazano, że projekt będzie miał na celu m.in. przyzwyczajanie pracowników DOK do podejmowania aktywności sprzedażowych w trakcie rozmów z klientami.

Z początkiem kwietnia 2013 r. M. K. (1) podjął decyzję o przeniesieniu części pracowników (ok. 10 osób) z DOK do DIT (Działu Informatyki) i DSM (Działu Sprzedaży i Marketingu). Kierownikiem działu IT został D. G. (1) pracujący dotychczas w DOK i kierujący zespołem technicznym. Decyzja ta była zaskoczeniem dla R. Z., który był temu przeciwny. W rozmowie z M. K. (1) wskazywał, że spowoduje to zmniejszenie kosztów DOK, ale nie zmniejszy ogólnych kosztów firmy. Informacja o przeniesieniu pracowników DOK do innych działów została przekazana konsultantom przez M. K. (1). R. Z. zwrócił się w dniu 15 maja 2013 r. do D. G. (1) o podanie listy osób przeniesionych z DOK do DIT, szacunku czasu pracy pracowników poświęconej na wykonywanie czynności dla DOK, wymienienie zadań, które wykonywali w ramach struktury DOK na rzecz DOK, a obecnie wykonywanych w ramach struktury DIT na rzecz DOK. R. Z. wskazał, że informacji tych potrzebuje w związku z potrzebą wykonania kalkulacji związanych z pracą (...). W wiadomości e-mail z dnia 15 maja 2013 r. D. G. (1) poinformował R. Z., że od 1 kwietnia 2013 r. z DOK do DIT zostało zmigrowanych 10 osób (byłego DT). Od początku kwietnia dwie osoby zostały przesunięte do zadań stricte DIT, czyli nie wykonywały pracy dla DOK. Przez cały kwiecień te same zadania realizowane do tej pory przez DOK były realizowane przez te osoby w IT, zaś od 1 maja do zadań ściśle DIT został przesunięty P. M.. Na rzecz DOK pracę wykonywało siedem osób. D. G. (1) wskazał, że w czerwcu nie przewiduje zamian. Wskazał, że będzie wysyłał raporty dotyczące tej sytuacji w kolejnych miesiącach. K. K. został przeniesiony w 2013 r. z DOK do Działu Rozwoju Aplikacji. Pełnił funkcję kierownika projektu, do jego zadań należało prowadzenie projektów IT. Zakres jego obowiązków pozostał ten sam. Z DOK do Działu Sprzedaży i Marketingu zostały przeniesione osoby wchodzące w skład Zespołu Wsparcia Produktu. Jedną z tych osób była A. J., która zajmowała się kontaktami z firmami rejestrującymi domeny. Z DOK do DSM zostali przeniesieni P. S., który zajmował się współpracą ze sklepami internetowymi i M. S. (2), który zajmował się umowami na serwery dedykowane.

Począwszy od maja 2013 r. pozwana omawiała z (...) problem zadań wykonywanych przez przeniesionych pracowników na rzecz DOK. Strony prowadziły korespondencję e-mailową. W wiadomości e-mail z dnia 15 maja 2013 r. M. W. (1) zwrócił pozwanej uwagę, że pracownicy przeniesieni z DOK do DIT nadal pracują na rzecz DOK. M. W. (1) wskazywał, że odpowiada za koszty DOK, a spora część tych kosztów pozostaje poza jego kontrolą. W wiadomości e-mail z dnia 17 czerwca 2013 r. D. G. (1) przedstawił dane statystyczne procesów, które miały być migrowane do DOK. W wiadomości e-mail z tego dnia M. P. (1) poinformował M. W. (1), że do 15 sierpnia 2013 r. wszystkie działania wrócą na DOK. Pozwana zwracała uwagę, że należy rozłożyć zadania pracowników przeniesionych do innych działów tak, by nie dochodziło do przesunięcia kosztów między działami. W wiadomości e-mail z dnia 23 lipca 2013 r. M. K. (1) wskazał konsultantom, że w DSM są jeszcze trzy osoby, które w dużej mierze wykonują zadania DOK.

Pozwaną i konsultanci ustalili, że pracownicy działów, do których zostali przeniesieni pracownicy z DOK raportowali, jaka część pracy tych pracowników dotyczy DOK. Za uzgodnienia te odpowiedzialny był M. P. (1). Konsultanci co miesiąc dostawali raport. Te informacje były włączane do raportów konsultantów przedstawianych pozwanej.

W dniu 29 sierpnia 2013 r. M. W. (1) skierował do M. K. (1) wiadomość e-mail, w której przedstawił wstępne oszczędności wynikające z projektu na dzień 31 lipca 2013 r. Przedstawione wyliczenie miało na celu zaprezentowanie uzyskanych oszczędności. M. W. (1) powołał się na dane otrzymane od A. M. (1) dotyczące kosztów DOK. Wskazując

na bazę kosztową za 2012 r. M. W. (1) powołał się na wiadomość e-mail R. Z. z dnia 18 lutego 2013 r. M. K. (1) nie złożył zastrzeżeń do przedstawionych w e-mailu danych.

Na wniosek konsultantów trenerzy z DOK zostali przeniesieni do działu HR. Byli to K. W. i S. M.. Od września 2014 r. koszty trenerów obciążały dział HR. Zdaniem cedenta ilość trenerów winna być ograniczona do 1- 1,5 etatu. W 2013 roku A. M. (2) została przeniesiona z DOK do Biura Zarządu. Był to pracownik odpowiadający za ISO.

We wrześniu 2013 r. po raz ostatni zostało zaraportowane, że przeniesieni pracownicy wykonują pracę na rzecz DOK. W raporcie za okres od 23 września 2013 r. do 29 września 2013 r. zawarto zapis, że sfinalizowano przejście obowiązków przez BOK w zakresie kwestii obsługiwanych przez DSM - pracownicy DSM wspierają DOK w trudniejszych przypadkach. W kolejnym tygodniu ma zostać sfinalizowane przejście przez DOK zadań DIT.

Pozwana w porozumieniu z konsultantami (...) przeprowadzała różne akcje związane ze sprzedażą produktów oferowanych przez DOK klientom. Ostateczną decyzję, co do przeprowadzanych w danym okresie akcji podejmowała pozwana. Między stronami odbywały się rozmowy na temat oferowanych przez pozwaną usług i przeprowadzanych kampanii.

W e-mailu z dnia 26 czerwca 2013 r. M. W. (1) wyraził pogląd, że „zależy mu na tym, aby BOK zaczął dosprzedawać usługi a nie rozdawać. Darmowe usługi uruchomiły proces ale najwyższy czas na płatne usługi”. Konsultanci dążyli, aby konsultanci byli również „przetrenowani” na produktach płatnych. Przeprowadzane były akcje dosprzedawcze, analizowano poziom odnowień proponowanych usług. Konsultanci zmierzali do tego, aby skoncentrować się na sprzedaży produktów, zaś mniejszą wagę przywiązywać do produktów, które spółka rozdaje.

Na podstawie przekazanych przez pozwaną informacji (...) uzyskała dane obrazujące ilość kontaktów z DOK (e-maili, telefonów, czatów). Uzyskane dane stanowiły podstawę do wyliczeń obrazujących wzrost liczby kontaktów w 2013 roku w porównaniu z rokiem 2012.

Z e-maila J. J. skierowanego do M. W. (1) w dniu 18 sierpnia 2013 r. wynika porównanie ilości maili w 2012 r. i do połowy sierpnia 2013 r. J. J. wskazał, że w październiku można się spodziewać blisko 24.000 – 25.000 maili. W e-mailu z dnia 4 stycznia 2014 r. przedstawił tabelę porównawczą ilości maili do końca 2013 r. Poza tym składał cedentowi raporty podsumowujące, które zawierały dane co do ilości klientów kontaktujących się z pozwaną.

Liczba kontaktów z DOK w 2013 r. w porównaniu z 2012 r. wzrosła o co najmniej 6,7%. Pod pojęciem „kontakty z DOK” należy rozumieć wszelkie formy komunikacji (telefoniczne, e-mailowe oraz za pośrednictwem czatu). W porównaniu z rokiem 2012 liczba telefonów wzrosła z około 247 do 300 tysięcy, tj. o 21% , liczba e-maili wzrosła z około 196 do 255 tysięcy, tj. o 30%, zaś liczba czatów zmalała z około 135 do 62 tysięcy, tj. o 55%.

Z obliczeń (...) wynika, że liczba połączeń odebranych przez konsultantów DOK w 4 kwartale 2013 r. wyniosła 65.796. Od tej liczby odjąć należy połączenia dotyczące informowania potencjalnych klientów o aktualnej ofercie handlowej pozwanej spółki, co daje 48.816 kontaktów 70,71% wszystkich połączeń). Następnie należy wyodrębnić numery niepowtarzalne, co odzwierciedla ilość klientów kontaktujących się. Z tak uzyskanych wyliczeń wynika, że liczba klientów kontaktujących się w okresie od 1 października 2013 roku do 31 grudnia 2013 roku wyniosła 26.509. Co do e-maili, to ich łączna liczba w czwartym kwartale 2013 roku wyniosła 73.732. od tego należy odjąć wiadomości informacyjne – 52.133, wykluczając wiadomości z adresów powtarzalnych – 28.310. Odnosząc się do czatów, łączna ich liczba wyniosła 14.297, wykluczając czaty od klientów niepowtarzalnych – 7.764. Liczba klientów kontaktujących się z DOK w czwartym kwartale 2013 roku to liczba 62.583 (26.509- liczba połączeń, 28.310- liczba e-maili, 7.664 liczba czatów). Niezbędny próg 5% klientów, którzy musieli dokonać dodatkowych zakupów wynosi 3.129.

W dniu 2 stycznia 2014 r. pracownik pozwanej P. L. przesłał M. P. (2) do wiadomości e-maila zawierającego podsumowanie sprzedaży. Wskazał, że od 1 października 2013 roku do 31 grudnia 2013 roku BOKa sprzedało m.in. 15.614 domen, 901 certyfikatów (...) oraz 21 migracji, co daje łącznie 16.728 wykupionych usług. Przedstawione zestawienie uwzględniało te domeny, które spółka „rozdała za darmo”.

Dalej Sąd Okręgowy ustalił, że model biznesowy pozwanej opera się na takim działaniu, że w pierwszym roku klient otrzymuje usługę za darmo lub po obniżonej cenie, a w następnym część klientów dokonana przedłużenia usługi już za określoną odpłatnością. Ustalił też, że w trakcie realizacji umowy pojęcie „dosprzedaż” oznaczało też oferowanie klientom usług, za które klient w pierwszym roku obowiązywania umowy nie płacił.

Co do podstaw wynagrodzenia za sukces Sąd I instancji ustalił, że baza kosztowa DOK za rok 2013 wyniosła 3.389.625,00 zł. Oszczędności wyniosły 1.301.094,00 zł. Wysokość wynagrodzenia za dodatkowe oszczędności to 650.547,00 zł netto. Przy obliczeniu wynagrodzenia dodatkowego konsultanci bazowali na informacjach uzyskanych od pozwanej dotyczących sprzedanych produktów (usług) za pośrednictwem wszystkich kanałów sprzedaży realizowanych przez DOK, przekazywanych przez pozwaną.

W sprawie wysokości wynagrodzenia za sukces oraz dalszych ustaleń i sprzeczności stanowisk w tym zakresie Sąd Okręgowy ustalił, że biorąc pod uwagę dane przekazane przez pozwaną w wiadomościach e-mail wynagrodzenie z tytułu dosprzedaży kształtowało się następująco:

- kanał sprzedaży BOK: starter- 22.200,00 zł netto, server- 40.800,00 zł netto, domeny PL i EU- 1.249.120,00 zł netto, (...) 90.100,00 zł netto,

- kanał sprzedaży ZSUK: starter- 15.400,00 zł netto, server- 3.200,00 zł netto, C. (...) 2.000,00 zł netto, C. (...) – 5.400,00 zł netto, Domeny PL I EU- 401.200,00 zł netto, (...) 36.100,00 zł netto.

W dniu 7 marca 2014 r. w W. odbyło się spotkanie przedstawicieli (...) i pozwanej. Na tym spotkaniu konsultanci zaprezentowali raport podsumowujący projekt. Po prezentacji została przedstawiona kalkulacja wynagrodzenia dodatkowego. Według kalkulacji należne (...) wynagrodzenie dodatkowe za sukces wynosić miało kwotę 2.824.544,87 zł netto. Składało się ono z kwoty 959.024,87 zł netto za dodatkowe oszczędności oraz z kwoty 1.865.520,00 zł netto za dosprzedaż. W tym dniu M. S. (1) przesłał pozwanej drogą elektroniczną raport podsumowujący projekt.

Po kilku dniach doszło do spotkania w sprawie wynagrodzenia dodatkowego.

M. K. (1) poinformował przedstawicieli (...), że kwestionuje wynagrodzenie. M. W. (1) oraz J. B. byli zaskoczeni tym stanowiskiem i zwracali uwagę, że w toku współpracy strony prowadziły bardzo bogatą korespondencję, a informację zawarte w raportach sporządzanych w toku współpracy nie były kwestionowane.

W dniu 31 marca 2014 r. odbyło się spotkanie stron. Pozwana skierowała do (...) pismo, w którym zakwestionowała zasadność roszczeń z tytułu dodatkowego wynagrodzenia. Pozwana wskazała, że kalkulacja zawiera szereg błędów logicznych, w tym m.in. pomija istotne koszty, nie uwzględnia zmian organizacyjnych związanych z przesuwaniem zadań wraz z pracownikami je wykonującymi między komórkami organizacyjnymi (...). Co do wynagrodzenia za dodatkowe oszczędności pozwana wskazała, że doprowadziła do porównywalności dwóch baz kosztowych DOK za 2012 i 2013 stosując zasady obowiązujące w sprawozdawczości finansowej oraz analizach finansowych. Pozwana podniosła, że zmiany struktury organizacyjnej polegały na przeniesieniu części pracowników przyporządkowanych organizacyjnie w 2012 r. do struktury DOK, choć wykonujących zadania nie związane z obsługą klienta czy sprzedażą telefoniczną do innych komórek organizacyjnych. Zdaniem pozwanej kalkulacja uzyskanych oszczędności w DOK wskazuje, że uzyskano oszczędności na poziomie 125.036 zł, a zgodnie z załącznikiem nr 2 do umowy prawo do dodatkowego wynagrodzenia wymagało osiągnięcia oszczędności na poziomie co najmniej 390.000 zł. W ocenie pozwanej nie został spełniony warunek brzegowy.

Wskazała, że warunkiem brzegowym dla wypłaty wynagrodzenia dodatkowego z tytułu dosprzedaży było osiągnięcie, że przynajmniej 5 % klientów kontaktujących się z DOK dokonało dodatkowych zakupów usług. W badanym okresie dokonano sprzedaży 1.027 usług, przy liczbie klientów kontaktujących się z DOK 108.914, co oznacza, że 0,94 % klientów dokonało dodatkowych zakupów. Wskazała, że było 39.648 telefonów, 58.621 e-maili i 10.645 czatów. Zatem warunek wypłaty wynagrodzenia dodatkowego nie został spełniony.



Odnosząc się do wynagrodzenia za nowy biznes pozwana wskazała, że wartość tego wynagrodzenia wyniosła 1.730,00 zł. Wskazała, że specyfika projektów doradczych powoduje, że część rezultatów określonych umową nie jest osiągnięta, zaś jednocześnie zdarza się, że przynoszą one efekty dodatkowe, nie uwzględnione w umowie lub z którymi nie wiąże się dodatkowe wynagrodzenie z tytułu osiągnięcia sukcesu. Podano, że zarząd (...) pozytywnie ocenił zrealizowany projekt mimo, że nie osiągnięto założonych w Załączniku 2 skali oszczędności uprawniających do dodatkowego wynagrodzenia dla (...) oraz skali sprzedaży generowanej przez klientów kontaktujących się z DOK. Pozwana zaproponowała (...) zapłatę dodatkowego wynagrodzenia w wysokości 480.000 zł.

W dniu 1 lipca 2014 r. (...) wystawiła fakturę Nr (...) opiewającą na kwotę 773.690,60 zł obejmującą pierwszą transzę wynagrodzenia przewidzianego umową z dnia 7 marca 2014 r. łączącą cedenta z pozwaną. Termin zapłaty został wyznaczony na dzień 31 lipca 2014 roku. Faktura została doręczona pozwanej spółce w dniu 10 lipca 2014 roku.

W dniu 9 lipca 2014 r. pomiędzy (...) a (...) sp. z o.o. w W. zawarta została umowa, na mocy której cedent dokonał na rzecz (...) przelania wierzytelności wynikającej z faktury. W Załączniku nr 1 do umowy zawarto zapis, że cesjonariusz przekaze cedentowi 89 % z każdej wyegzekwowanej kwoty wierzytelności w terminie 3 dni od wyegzekwowania. Pozostała kwota będzie stanowiła wynagrodzenie netto cesjonariusza. Ustalono, że jeżeli cedent nie otrzyma określonej w ustępie 1 części należności głównej z każdej kolejnej wymagalnej raty przelanej wierzytelności w terminie 2 miesięcy od daty wymagalności tej raty, każda ze stron będzie mogła odstąpić od niniejszej umowy. W takim przypadku cesjonariuszowi przysługiwać będzie wynagrodzenie od kwoty wyegzekwowanej, a w pozostałym niezrealizowanym zakresie skutki prawne, które niesie niniejsza umowa uważa się z niebyłe.

Pismem z dnia 10 lipca 2014 roku nabywca wierzytelności poinformowała pozwaną o przelewie i skierowała do pozwanej wezwanie do zapłaty należności wynikającej z faktury VAT. Do wezwania załączone zostało oświadczenie (...) o dokonanej cesji i kopia faktury.

W dniu 14 sierpnia 2014 r. (...) skierowała do pozwanej propozycję zawarcia ugody polegającą na odstąpieniu przez nabywcę wierzytelności od całości dochodzonych roszczeń za zapłatą kwoty 1.500.000 zł, na co pozwana nie przystała.

W dniu 21 października 2014 r. (...) złożyła (...) oświadczenie, że odstępuje od umowy w trybie natychmiastowym, powołując się na załącznik nr 1 ustęp 2 do umowy cesji wierzytelności z dnia 9 lipca 2014 roku. Pismo zostało doręczone wiceprezesowi zarządu (...) spółki z ograniczoną odpowiedzialnością.

W dniu 25 listopada 2014 r. pomiędzy powódką a spółką (...) zawarta została umowa, na mocy której doszło do nabycia przez powódkę od (...) wierzytelności wynikającej z faktury VAT nr (...) z dnia 1 lipca 2014 r. Oświadczenie o cesji wierzytelności podpisane zostało ze strony (...) przez J. B. oraz M. W. (1).

Powódka doręczyła pozwanej dnia 5 grudnia 2014 r. oświadczenie stron o przelewie i wezwała pozwaną do zapłaty objętych cesją wierzytelności do dnia 8 grudnia 2014 r.

W dniu 16 kwietnia 2015 r. powódka udzieliła pozwanej odpowiedzi na pismo z dnia 20 stycznia 2015 r. podnosząc w nim, że S. odstąpiła od umowy z (...).

Po wniesieniu pozwu pozwana określiła bazę kosztową DOK za 2012 r. na kwotę 4.532.760 zł, z za 2013 r. na kwotę 4.407.724 zł, zatem oszczędności wyniosły 125.036 zł. Wyliczenia Rzeczywistej Kwoty Oszczędności dokonał P. B..

Mając na uwadze dokonane ustalenia faktyczne Sąd Okręgowy uznał powództwo za zasadne. Co do podstaw dowodowych dokonanych ustaleń wskazał, że stan faktyczny został ustalony na podstawie dokumentów. Dowody z zeznań świadków M. W. (2), J. B., M. S. (1), A. M. (1), D. G. (1), R. Z., W. D. i przedstawicieli pozwanej miały zdaniem Sądu charakter uzupełniający. Zeznania A. M. (1) i D. G. (1) ocenił jako wiarygodnie. Sąd ocenił, że zeznania R. Z. okazały się kluczowe przy interpretacji zapisów umowy. Sąd zauważył, że M. W. (2), J. B. oraz M. S. (1) opisali w zeznaniach współpracę stron i dokonali interpretacji zapisów umowy, która nie pokrywała się z interpretacją członków

zarządu pozwane, lecz zbieżna była z zeznaniami R. Z.. Zeznania W. D. uznał za istotne, gdyż stanowiły źródło informacji o sporządzonym przez spółkę (...) raporcie dotyczącym badania wskaźnika satysfakcji klientów.

Sąd I instancji zauważył, że roszczenie strona powodowa wywodziła z zawartej przez (...) i pozwaną umowy z dnia 7 marca 2013 r. o świadczenie usług doradczych, która miała charakter umowy mieszanej. Umowa nie miała tylko charakteru umowy starannego działania ale też istotny był rezultat, od którego strony uzależniały zapłatę dodatkowego wynagrodzenia wyszczególnionego w umowie. Sąd ten zauważył, że powódka domagała się czwartej części wynagrodzenia przewidzianego w Załączniku Nr 2 do umowy obejmującego wynagrodzenie za dodatkowe oszczędności oraz wynagrodzenie za dosprzedaż.

W sprawie legitymacji czynnej Sąd Okręgowy zważył, że w chwili zbywania przez (...) na rzecz powódki wierzytelności dochodzonej w niniejszej sprawie (...) była wierzycielem pozwanej, bowiem co prawda w dniu 9 lipca 2014 r. między (...) a (...) Wierzytelności doszło do zawarcia umowy przelewu wierzytelności objętej fakturą VAT z dnia 1 lipca 2014 r. nr (...) opiewającą na kwotę 773.690,60 zł, jednakże umowa ta została skutecznie rozwiązana oświadczeniem z dnia 21 października 2014 r. i wierzytelność przeszła z powrotem do majątku (...).

Sąd I instancji wskazał, że wynagrodzenie za sukces płatne miało być w 4 ratach, a cedent miał wystawiać faktury VAT w ostatnim dniu roboczym każdego kolejnego kwartału 2014 r. Zauważył, że by cedent mógł domagać się wypłaty dodatkowego wynagrodzenia, „Rzeczywista Kwota Oszczędności” obliczona według opisanego w umowie wzoru powinna wynieść co najmniej 390.000 zł, przy założeniu, że liczba kontaktów z DOK w danym okresie nie będzie większa niż 5% w porównaniu do analogicznego okresu roku poprzedniego. „Rzeczywista Kwota Oszczędności” została zdefiniowana jako różnica między bazą kosztową za 2012 i 2013 rok. Pozwana interpretując zapisy umowy wskazała, że wzrost liczby kontaktów powyżej 5 % nie zwalniał (...) od obowiązku wypracowania „Rzeczywistej Kwoty Oszczędności”, a jedynie umożliwiał jej odpowiednią korektę. Zdaniem tego Sądu taka interpretacja pozostaje w sprzeczności z wolą stron zawierających umowę. W jego ocenie warunek uzyskania „Rzeczywistej Kwoty Oszczędności” na poziomie 390.000 zł nie musiał zostać spełniony w sytuacji, gdy liczba kontaktów z DOK zwiększyła się o 5 % w porównaniu do analogicznego okresu roku poprzedniego. Przyjęcie innej interpretacji stałoby w sprzeczności z założeniami, które leżały u podstaw wprowadzenia tego zapisu do umowy. Rozwiązanie to jest logiczne, gdy weźmie się pod uwagę, że zwiększona ilość kontaktów generuje wyższe koszty utrzymania DOK. W ten sposób omawiany zapis Załącznika Nr 2 do umowy interpretował też R. Z., który stwierdził, że strona pozwana rozumiała ten zapis w ten sposób, że wzrost liczby kontaktów powyżej 5% będzie zwalniał cedenta od obowiązku wypracowania oszczędności.

Mając na uwadze, że ilość kontaktów z DOK wzrosła o 6,7%, Sąd Okręgowy uznał, że warunek uzyskania Rzeczywistej Kwoty Oszczędności w wysokości 390.000 zł nie musiał być spełniony, a przyjęcie, jak chciała tego pozwana, że po osiągnięciu liczby kontaktów powyżej 5% należałoby dokonywać proporcjonalnego obniżenia wymaganego pułapu oszczędności prowadziłoby do nadinterpretacji umowy i byłoby sprzeczne z jej założeniami.

Sąd I instancji zauważył, że następny warunek brzegowy dotyczył tzw. dosprzedaży. Strony ustaliły, że niezbędne będzie, aby co najmniej 5 % klientów kontaktujących się z DOK w okresie 1 października - 31 grudnia 2013 r. dokonało dodatkowych zakupów usług. Wedle pozwanej jedynie 0,94 % klientów dokonało dodatkowych zakupów. Sąd Okręgowy zgodził się z powódką, że istotne dla oceny prawidłowości wyliczenia wynagrodzenia za sukces stanowiło ustalenie ilości usług nabytych od klientów w ramach tzw. dosprzedaży. Zdaniem pozwanej ich liczba to 1.027 usług, lecz wyliczenia te zostały przekonująco podważone przez powódkę. Sąd wskazał, że pozwana w załączniku nr 2 do pisma z dnia 31 marca 2014 r. w Części A w Tabeli nr 2.1. powołała jedynie część produktów oferowanych przez pozwaną (uwzględniła (...), server, oraz starter). Nie było podstaw, aby nie uwzględnić usługi rejestracji domen. Usługa ta stanowi podstawowy produkt oferowany przez pozwaną. W pkt 6 załącznika nr 2 do umowy ustalone zostały marże brutto dla wyraźnie wymienionych tam produktów. Zostały tam wymienione produkty takie jak: starter, server, (...), C (...), C (...), Domeny PL, Domeny (...), Domeny(...) oraz Domeny EU.

Sąd I instancji nie dał wiary zeznaniom przedstawicieli pozwanej, że „sprzedaż za darmo” - rozdawnictwo domen, było treningiem dla pracowników DOK przed „prawdziwą sprzedażą”. M. W. (1) przyznał, że zmierzał do tego,

aby większość produktów była sprzedawana, by był realny zysk. Nie oznacza to, że darmowe domeny winny być wyeliminowane z wynagrodzenia. Zdaniem Sądu Okręgowego, gdyby zamiarem stron było nieuwzględnienie darmowych domen w wynagrodzeniu, strony wyłączyłyby domeny z umowy, czy nie włączyłyby ich do umowy. Dla tego Sądu było oczywiste, że ustalając marże brutto na określonym poziomie w umowie strony przewidziały, że w przyszłości rozdawnictwo produktów przyniesie określony zysk. Nie można więc pominąć usługi rejestracji domen, zwłaszcza, że treść korespondencji stron świadczy o tym, że pod pojęciem „dosprzedaż” należy rozumieć oferowanie darmowych domen. Zdaniem Sądu I instancji istotna jest wiadomość e-mail od P. L., przesłana do cedenta w dniu 2 stycznia 2014 r, gdzie wskazano, że łączna ilość wykupionych usług wyniosła 16.728 (15.614 domen, 901 certyfikatów (...), 213 migracji). Z zeznań R. Z. wynika, że pozwana sprzedawała swoje usługi, ale jej model biznesowy był taki, że w pierwszym roku świadczone usługi były mocno „zrabatowane” albo wręcz darmowe. Opisał on jak ustalano marże brutto, które znalazły się w umowie. Podał, że ustalał je wraz z M. K. (1) opierając się na doświadczeniu, wiedzy i rozważeniu, czy przy tak przyjętych parametrach będzie się opłacało zapłacić prowizje podstawiając dane do wzoru. Stwierdził, że ustalając marże brutto strony dokonały podziału na nowe usługi, i „wcześniej zdobyte” tj. prolongaty. Świadek ten zeznał, że przy dokonywaniu obliczeń wynagrodzenia za sukces winny być wzięte pod uwagę wszystkie usługi, bez względu na to, czy są odpłatne, czy nie. Świadek potwierdził, że pod pojęciem „dokonanie dodatkowych zakupów” mieszczą się również tzw. „zakupy darmowe” rozumiane jako zdobycie klienta, zarejestrowanie klienta w bazie danych.

Tak przyjmując Sąd Okręgowy uznał, że przy uwzględnieniu w obliczeniach 15.614 domen, łączna ilość wykupionych usług wynosi 16.728. Nawet przy przyjęciu założenia, że ilość klientów kontaktujących się z DOK wyniosła 114.538 oczekiwany próg 5% klientów kontaktujących się, którzy wykupili dodatkowe usługi został przekroczony (15,36%). Tym bardziej procent ten został osiągnięty przy przyjęciu wyliczeń pozwanej (108.914). Zatem spełniono warunek, że w ramach dosprzedaży co najmniej 5 % klientów kontaktujących się z DOK w okresie 1 października - 31 grudnia 2013 r. dokonało zakupu dodatkowych usług.

Odnośnie warunku uzyskania sumy „Rzeczywistej kwoty Oszczędności” i „Marży Brutto” wygenerowanej w ramach dosprzedaży Sąd Okręgowy wskazał, że został spełniony warunek polegający na tym, że suma rzeczywistej kwoty oszczędności i wartości marży brutto wygenerowanej na dosprzedaży w 2013 r. obliczonej według wskazanego w załączniku nr 2 do umowy wzoru miała być nie mniejsza niż 500.000 zł. Odnosząc się do twierdzenia pozwanej, że rzeczywista kwota oszczędności wynosi 125.036 zł i aby osiągnąć sumę 500.000 zł marża brutto wygenerowana na dosprzedaży w 2013 r. musiałaby wynieść co najmniej 374.964 zł, oraz zarzutu, że powódka nie przedstawiła wyliczeń dotyczących marży brutto z dosprzedaży, Sąd Okręgowy stwierdził, że z wyliczeń baz kosztowych za 2012 i 2013 r. wynika, że poziom oszczędności został przekroczony, gdyż wyniósł 1.301.094 zł. Skoro rzeczywista kwota oszczędności wyniosła 1.301.094 zł, to powódka nie była zobligowana do wyliczeń odnoszących się do Marży Brutto wygenerowanej na dosprzedaży.

Zdaniem Sądu I instancji został spełniony warunek brzegowy - wskaźnik satysfakcji klientów. Z umowy wynika, że wskaźnik poziomu satysfakcji klientów związanych z obsługą klienta przez DOK mierzony w grudniu 2013 r. w porównaniu do wskaźnika tego poziomu mierzonego w styczniu 2013 r. utrzyma się na niezmiennym poziomie lub spadnie o nie więcej niż 5 % w porównaniu z badaniem wykonanym w styczniu 2013 r. Według tego Sądu pozwana bezzasadnie kwestionowała, że wskaźnik nie jest osiągnięty. Firma (...) została zobowiązana przez pozwaną do wykonania raportu nie tylko na potrzeby oceny spełnienia przez cedenta warunku brzegowego ustalonego w umowie stron odnoszącego się do wynagrodzenia za sukces, lecz został przeprowadzony w celu optymalizacji kosztowej i procesowej obsługi klienta oraz zwiększenia sprzedaży klientom obecnym i nowym. Badanie miało na celu ocenę wpływu zmian w organizacji DOK na poziom satysfakcji klientów oraz wskazanie kluczowych elementów mających wpływ na relacje (...) z klientami. Wyniki raportu z punktu widzenia postanowień umowy łączącej cedenta z pozwaną istotne były w zakresie odpowiedzi przez respondentów na pytanie o ogólny poziom satysfakcji klientów. Jak wynika z zeznań W. D. poziom satysfakcji klientów to odpowiedź na pytanie „Czy jest pan zadowolony ze współpracy z (...)?”. Sąd Okręgowy zgodził się z powódką, że umowa nie odwoływała się do badania poziomu satysfakcji klienta w poszczególnych kanałach komunikacji. Brak podstaw by uznać, że poziom satysfakcji klienta odzwierciedlała

odpowiedź na pytanie „Gdyby znajomy prosił o opinię, to czy poleciał(a)by mu Pan(i) (...)? Jak wynika z treści raportu wskaźnik zastosowany przy tym badaniu (NPS- net promoter score) dotyczy badania rekomendacji współpracy z (...) Został on też nazwany w badaniu „wskaźnikiem polecenia współpracy z (...)”. Trudno uznać, że skoro badanie wskaźnikiem NPS zostało umieszczone na wstępie raportu wskaźnik ten jest najważniejszy i winien był wzięty pod uwagę. Świadek W. D. wskazał, że badanie wskaźnikiem NPS zostało umieszczone na początku raportu, gdyż wskaźnik ten odstaje od pozostałych, które są wskaźnikami badania satysfakcji. W ocenie Sądu brak podstaw aby dyskwalifikować badanie spółki (...). Zdaniem Sądu, wbrew twierdzeniom powódki, właściwa interpretacja wyników opracowania nie wymagała wiadomości specjalnych, a wystarczające były zeznania świadka W. D., który kierował zespołem przygotowującym raport. Pozwana starała się w procesie podważyć wiarygodność raportu, jednak zdaniem Sądu przeprowadzone postępowanie dowodowe wykazało, że firma sporządzająca raport została wybrana po przeprowadzeniu konkursu ofert, a w spotkaniach z firmami badawczymi uczestniczyli przedstawiciele cedenta jak i pozwanej. Sąd I instancji zauważył, że badanie wykonane zostało w trzech etapach, a podczas realizacji umowy pozwana nie podniosła, że na potrzeby oceny spełnienia warunku brzegowego winien być brany pod uwagę wskaźnik NPS.

Odnosnie wynagrodzenia za dodatkowe oszczędności, które zgodnie z umową stanowi połowę różnicy pomiędzy bazą kosztową za 2012 r. i 2013 r. Sąd Okręgowy wskazał, że załącznik Nr 2 część A w tej części, która odnosiła się do „Wynagrodzenia za dodatkowe oszczędności” zawierał definicję bazy kosztowej danego okresu, przy czym baza kosztowa za 2013 r. miała być obliczona jako zannualizowana baza kosztowa z okresu 1 października - 31 grudnia 2013. Ustalono, że w skład bazy kosztowej z dany okres (2012, 2013) wchodzi wynagrodzenia wszystkich pracowników DOK wraz z przynależnym ZUSEM pracodawcy, kosztów systemu T., kosztów systemu I., koszty połączeń telefonicznych i SMS. Zdaniem Sądu cedent wykazał, że rzeczywista kwota oszczędności została uzyskana i wynosi 1.301.094,00 zł. Weryfikacja Wynagrodzenia za dodatkowe oszczędności wymagała uprzedniego ustalenia dwóch baz kosztowych za 2012 i 2013 r. Sąd zwrócił uwagę, że z korespondencji prowadzonej przed zawarciem umowy wynikało, że składniki bazy kosztowej ulegały zmianie, np. projekt umowy dołączonego do wiadomości e-mail z dnia 24 lutego 2013 r., gdzie (...) wprowadziła komentarz, że lista składników bazy kosztowej wymaga doprecyzowania. W dniu 1 marca 2013 r. R. Z. przesłał cedentowi projekt załącznika, w którym baza kosztowa została uszczegółowiona i w takiej wersji definicja bazy kosztowej znalazła się w umowie. Sąd I instancji wskazał, iż pozwana przedstawiła cedentowi w dniu 18 lutego 2013 r. bazę kosztową DOK za 2012 r. Kwestionując po raz pierwszy w piśmie z dnia 31 marca 2014 r. wskazaną bazę kosztów, podnosiła, że baza przedstawiona w lutym została zawyżona. Podkreślił, że baza kosztowa przedstawiona w e-mailu z dnia 18 lutego 2013 r. była jedyną bazą kosztową przekazaną przez pozwaną cedentowi. Pozwana w trakcie realizacji umowy nie zakwestionowała jej, a miała świadomość, że wiedza o bazie kosztowej za 2012 r. jest niezbędna do obliczenia wynagrodzenia za sukces. Pozwana dążyła, aby baza kosztowa za 2012 r. została pomniejszona o dwie pozycje, tj. o kwotę 292.691 zł, która odpowiada przychodom osiąganym przez (...) z tytułu (...) oraz o kwotę 90.654 zł z tytułu wynagrodzeń pobieranych w pierwszym kwartale 2012 r. przez pracowników. Sąd Okręgowy zauważył jednak, że konsultanci przystępując do pracy opierali się na rzetelności danych przekazywanych im przez pozwaną. Baza kosztowana za 2012 r. była podstawą wyliczeń prezentowanych przez cedenta pozwanej w lipcu 2013 r. Wówczas pozwana nie podniosła zastrzeżeń co do nieprawidłowych danych składających się na tą bazę, a R. Z. stwierdził, że baza kosztowa była jednym z najważniejszych parametrów umowy. Pozwana przekazując cedentowi bazę kosztową winna była dochować należytej staranności i zadbać, by odzwierciedlała ona postanowienia umowne. Zdaniem Sądu cedent dysponując przez cały czas realizacji umowy przedstawioną przez pozwaną bazą kosztową i nigdy przez nią nie zmienioną miał prawo aby ją wykorzystać w celu wyliczenia wynagrodzenia. Pozwana powoływała się przy obliczeniu rzeczywistej kwoty oszczędności na zasady stosowane powszechnie w sprawozdawczości finansowej i analizach finansowych, nie uwzględniając postanowień łączącej strony umowy. Pozwana zarzucała, że oszczędności cedenta to koszty osób, które przestały formalnie przynależać do DOK, pozostały jednak pracownikami (...), a co więcej nadal wykonują te same czynności. Naprowadziła dowody z zeznań świadków, stron oraz przedstawiła własne wyliczenia. Zdaniem Sądu I instancji analiza zeznań A. M. (1), D. G. (1) oraz przedstawicieli pozwanej pozwala uznać, że część z osób przeniesionych w 2013 r. do innych działów spółki nadal wykonuje te same zadania, które wykonywała w ramach przynależności do struktury DOK. Sąd nie zgodził się ze stanowiskiem pozwanej, że koszty tych osób winny nadal być ujmowane w bazie kosztowej DOK. Wszak strony nie przewidziały w umowie, że w skład bazy kosztowej

za 2013 r. winny wejść wynagrodzenia również tych pracowników, którzy zostali przeniesieni do innych działów. Interpretacja ta była sprzeczna z zawartą w umowie definicją bazy kosztowej za dany rok. Sąd zwrócił uwagę, że z zeznań A. M. (1), D. G. (1) i M. P. (1) wynika, że wiadomo było, iż DOK jest zbyt obszerny, dlatego naturalną rzeczą było poukładanie struktury i wyodrębnienie z tego działu niektórych zadań, co wiązało się z przesunięciami pracowników. Z materiału dowodowego wynika, że po przesunięciach osób z DOK do innych działów, między stronami prowadzone były rozmowy dotyczące przesuwania zadań w tym kierunku, aby pracownicy ci nie wykonywali zadań DOK. M. W. (1) w maju 2013 r. przedstawił M. K. (1) i R. Z. zaistniały problem. W czerwcu 2013 r. prowadzona była w tym zakresie korespondencja. W ocenie Sądu z materiału sprawy wynika, że zadania wykonywane przez pracowników DOK przeniesionych do innych działów były systematycznie raportowane. Z korespondencji e-mailowej, sprawozdania (...) i zeznań M. W. (1) i J. B. wynika, że do końca trzeciego kwartału 2013 r. problem przeniesionych pracowników został rozwiązany i pracownicy z innych działów nie byli już uwzględniani w bazie kosztowej DOK. Ten stan nie został w żaden sposób zakwestionowany przez pozwaną.

Odnosząc się do problematyki przeniesienia w sierpniu 2013 r. trenerów z DOK do działu HR, Sąd wskazał, że oczywistym jest, iż działo się to za zgodą pozwanej, a z e-maila A. M. (1) do cedenta wynika, że koszty trenerów nie wchodziły w zakres bazy kosztowej DOK za 2013 r.

Dalej Sąd I instancji stwierdził, że powódka zasadnie podważyła słuszność wyłączenia z bazy kosztowej za 2013 r. kosztów związanych z pracą tymczasową oraz kosztów premii sprzedażowych. Koszty te nie mieszczą się w definicji baz kosztowych, a przedstawiciele cedenta podnosili, że już na początku umowy doszło do ustaleń, że wymienione koszty nie będą wliczane do bazy kosztowej i cedent uwzględnił te pozycje w swoich wyliczeniach. Poza tym za uzasadnione Sąd uznał stanowisko powódki co do bezzasadnego ujęcia przez pozwaną w bazie kosztowej za 2013 r. przychodów uzyskiwanych przez pozwaną z tytułu umowy z N., gdyż katalog pozycji, które wpływały na wysokość bazy kosztowej, jak już to wskazano był katalogiem zamkniętym. Jak podkreślił Sąd Okręgowy, nawet jeśli pracownicy innych działów wykonywali zadania DOK, to okoliczność ta w świetle postanowień umowy nie miała znaczenia. Strony na etapie konstruowania umowy winny przewidzieć, że dojdzie do sytuacji związanych z przenoszeniem pracowników do innych działów spółki, które będą powodowały przesunięcie kosztów między działami. Jeżeli wolą stron byłoby uwzględnianie takich sytuacji w bazie kosztowej za 2013 r., to definicja tej bazy winna zostać skonstruowana w umowie inaczej. Sąd uznał, że zgodnie z umową baza kosztowa w odniesieniu do wynagrodzenia miała zawierać tylko wynagrodzenie pracowników DOK, więc uwzględnienie przeniesionych pracowników stałoby w sprzeczności ze zgodnym zamiarem stron umowy.

Baza kosztowa za 2013 r. zgodnie z wyliczeniami powódki i postanowieniami umowy wyniosła 3.389.625 zł, a oszczędności wyniosły 1.301.094 zł. Wzór przyjęty w załączniku nr 2 do umowy pozwalał zatem zdaniem Sądu cedentowi wyliczyć wynagrodzenie za dodatkowe oszczędności w kwocie 650.547,00 zł netto.

Omawiając kwestię Wynagrodzenia za Dosprzedaż Sąd Okręgowy wskazał, że zostało obliczone w oparciu o informacje dotyczące sprzedanych produktów pochodzące ze wszystkich kanałów sprzedażowych realizowanych przez DOK, przekazywanych przez pozwaną, która nigdy nie podważyła danych przekazanych przez nią w korespondencji e-mailowej kierowanej do (...). Zgodnie z umową Wynagrodzenie za Dosprzedaż miało stanowić iloczyn wolumenu produktów sprzedanych w ramach akcji dosprzedażowych oraz marży dla poszczególnych produktów. Omawiane wynagrodzenia obliczane miało być na podstawie danych za ostatni kwartał 2013 r/, które to dane podlegały annualizowaniu, zaś cedentowi przysługiwało 50 % tak wyliczonej kwoty. Aby obliczyć Wynagrodzenie za Dosprzedaż cedent musiał posłużyć się stawkami „Marży brutto” wskazanymi w pkt 6 Załącznika Nr 2. Zarzut pozwanej dotyczył uwzględnienia w obliczeniach darmowych domen, a zdaniem Sądu nie było podstaw, aby wyłączyć darmowe domeny z rozliczeń stron. Już w kalkulacji przyszłego wynagrodzenia z lutego 2013 roku uwzględniane były wszystkie produkty oferowane przez pozwaną wymienione w pkt 6 Załącznika nr 2. W korespondencji stron umowy kwestia darmowych domen pojawiała się w kontekście produktów sprzedażowych i były one na równi traktowane z innymi produktami oferowanymi przez pozwaną. Nadto pracownicy DOK sprzedający darmowe domeny otrzymywali premie za osiągnięty wynik uzyskany ze sprzedaży domen, co przemawia za tym, że ich sprzedaż miała dla pozwanej duże znaczenie biorąc

pod uwagę perspektywę przyszłych zysków. Tak więc uwzględniając w wyliczeniach darmowe domeny Sąd Okręgowy uznał, że łączna kwota wynagrodzenia za dosprzedaż wynosi 1.865.520 zł netto.

Odnosząc się do zarzutu, że interpretacja zapisów umowy w dosłownym brzmieniu pozostaje w sprzeczności z zamiarem stron i celem umowy Sąd I instancji wskazał, że założenia umowne dotyczące wynagrodzenia zostały przez cedenta spełnione. Brak podstaw aby stwierdzić, że reorganizacja nie przyniosła ogólnego sukcesu, którym strony miały się dzielić. Sąd nie zgodził się, że wynagrodzenie za sukces musi odzwierciedlać rzeczywisty sukces na dzień zakończenia współpracy. Strony za sukces uznały spełnienie przez cedenta ściśle określonych warunków umownych i te warunki zostały spełnione. Odwoływanie się do innego rozumienia sukcesu nie jest uzasadnione, tym bardziej, że wymierny zysk ekonomiczny będący rezultatem działań konsultantów z (...) pozwana mogła osiągnąć dopiero po jakimś czasie.

Sąd Okręgowy oddalił wniosek o przeprowadzenie dowodu z opinii biegłego z zakresu finansów, rachunkowości i ekonomiki przedsiębiorstw na okoliczność prawidłowości przedstawionych przez pozwaną obliczeń związanych z RKO, na okoliczność konieczności zachowania porównywalności baz kosztowych za lata 2012 i 2013 przez uwzględnienie w nich analogicznych pozycji kosztowych, uznając, że w umowie zawarto precyzyjne definicje baz kosztowych, postanowienia umowne są jednoznaczne. Nadto pozycje bazy kosztowej za 2013, które zostały przyjęte przez cedenta do obliczenia bazy kosztowej na podstawie danych uzyskanych z systemów pozwanej i od pracownika pozwanej, i które odpowiadały pozycjom wymienionym w umowie nie były kwestionowane przez pozwaną. Spór co wysokości bazy kosztowej dotyczył przyjęcia do tej bazy przez pozwaną innych pozycji i wliczenia kosztów pracowników, którzy zostali przeniesieni do innych działów pozwanej. Dokonanie oceny, czy koszty wykazywane przez pozwaną winny zostać wliczone do bazy kosztowej nie wymagało zdaniem tego Sądu wiadomości specjalnych a jedynie interpretacji zapisów umowy. Sąd Okręgowy, kierując się zasadą swobodnej oceny dowodów, bez potrzeby korzystania z wiadomości specjalnych, był władny ocenić, czy należało do bazy kosztowej wliczyć te koszty.

Biorąc pod uwagę powyższe Sąd Okręgowy powództwo uwzględnił, jednocześnie na podstawie art. 481 § 2 k.c. zasądając od należności głównej odsetki ustawowe za opóźnienie liczone od dnia 10 sierpnia 2014 r.

O kosztach procesu orzeczono na podstawie art. 108 1 k.p.c. w zw. 98 §1 k.p.c..

Z powyższym rozstrzygnięciem nie zgodziła się pozwana, wnosząc od niego apelację i zaskarżając w całości zarzuciła naruszenie:

a) art. 233 § 1 k.p.c. poprzez przyjęcie, że strony umowy o świadczenie usług doradczych posiadały zgodny zamiar, by „Wynagrodzenie Za Dosprzedaż” prowadzoną przez DOK obejmowało produkty, które nie były sprzedawane, lecz udostępniane nieodpłatnie, podczas gdy taki zgodny zamiar nie występował, o czym świadczą:

- dokumenty pochodzące od (...), z których wynika, że intencją konsultantów (...) było, by w ramach akcji dosprzedażowych udostępniano klientom odpłatne produkty;
- zeznania członków zarządu (...), jak i częściowo zeznania R. Z., z których wynikało, że udostępnianie przez telefon darmowych produktów istniejącym klientom (...) nie przynosiło spółce korzyści i odbiegało od modelu biznesowego;
- dokumenty pochodzące od (...), jak również zeznania członków zarządu (...) oraz zeznania pracowników (...), z których wynikało, że udostępnianie darmowych produktów klientom kontaktującym się z DOK zostało wprowadzone w ramach wykonania Umowy w celu przyzwyczajenia i treningu pracowników DOK pod kątem prowadzenia przez nich w przyszłości akcji dosprzedażowych (dotyczących odpłatnych produktów) - naruszenie to prowadziło do dokonania nieprawidłowej wykładni Umowy w oparciu o błędnie ustalony zgodny zamiar stron;

b) art. 233 § 1 k.p.c. poprzez przyjęcie przez Sąd, że baza kosztowa DOK za rok 2012 ustalana na potrzeby obliczenia „Rzeczywistej Kwoty Oszczędności” wypracowanych w ramach realizacji Umowy wynosiła 4.690.719 zł, co stanowiło

bezkrytyczną akceptację kwoty podanej przez byłego członka zarządu (...) (zwolnionego w związku z niskim poziomem wykonywanej pracy), obliczonej w trakcie negocjowania Umowy, zanim ostatecznie ustalono formułę obliczenia bazy kosztowej, na podstawie danych finansowych za rok 2012, przed ich ostatecznym zatwierdzeniem, przy jednoczesnym pominięciu przez Sąd dowodów zaoferowanych w tym zakresie przez Pozwanego, w tym szczegółowych zestawień załączonych do odpowiedzi na pozew (załączniki nr 10-13) wykonanych na podstawie zweryfikowanych danych znajdujących się w systemach księgowych (...) (udostępnionych na płycie CD stanowiącej załącznik nr 13 do pozwu) dodatkowo potwierdzonych i wyjaśnionych w zeznaniach dyrektora finansowego (...), P. B. - naruszenie to prowadziło do błędnego ustalenia na gruncie Umowy „Rzeczywistej Kwoty Oszczędności” oraz „Wynagrodzenia Za Dodatkowe Oszczędność”;

c) art. 233 § 1 k.p.c., poprzez przyjęcie, że jedynie „część z osób” przeniesionych w roku 2013 z DOK do innych działów (...) wykonuje nadal te same zadania, podczas gdy treść zeznań A. M. (1) oraz D. G. (2), które Sąd uznał w tej kwestii za wiarygodne, jak również korespondencji e-mail, którą Sąd również uznał za wiarygodną, wskazuje na to, że wszyscy pracownicy przeniesieni z DOK w roku 2013 wykonywali po transferze te same lub w przeważającej części te same zadania - naruszenie to prowadziło do błędnego ustalenia „Rzeczywistej Kwoty Oszczędności” oraz „Wynagrodzenia Za Dodatkowe Oszczędności” w rozumieniu Umowy;

d) art. 233 § 1 k.p.c. poprzez przyjęcie, że strony Umowy miały zgodny zamiar, że w razie wzrostu kontaktów z DOK (...) o więcej niż 5%, (...) będzie zwolnione z obowiązku osiągnięcia minimalnego poziomu oszczędności w DOK dającego prawo do wynagrodzenia za sukces, podczas gdy prezes zarządu (...) (J. B.), który był autorem zapisu umownego dotyczącego wzrostu liczby kontaktów, wskazywał w swoich zeznaniach, że w przypadku wzrostu kontaktów powyżej tego poziomu strony miały uzgodnić wysokość wymaganego poziomu oszczędności, a nie miał być on zupełnie zniesiony - naruszenie to prowadziło do dokonania nieprawidłowej wykładni Umowy w oparciu o błędnie ustalony zgodny zamiar stron;

e) art. 278 § 1 k.p.c. poprzez dokonanie bez udziału biegłego ustaleń wymagających wiadomości specjalnych, tj. obliczenia Rzeczywistej Kwoty Oszczędności, pomimo zakwestionowania przez Pozwanego wyliczeń przedstawionych przez Powoda oraz sformułowania przez Pozwanego wniosku o przeprowadzenie dowodu z opinii biegłego z zakresu finansów, rachunkowości i ekonomiki przedsiębiorstw w celu potwierdzenia prawidłowości obliczeń przedstawionych przez Pozwanego w odpowiedzi na pozew -naruszenie to prowadziło do błędnego ustalenia na gruncie Umowy „Rzeczywistej Kwoty Oszczędność?” oraz „Wynagrodzenia Za Dodatkowe Oszczędności”;

f) art. 278 § 1 k.p.c. poprzez dokonanie bez udziału biegłego ustaleń wymagających posiadania wiadomości specjalnych, tj. czy w świetle niejednoznacznej dla laika treści badania przygotowanego przez firmę (...) Sp. z o.o., wskaźnik poziomu satysfakcji klientów związany z obsługą Klienta przez Dział Obsługi Klienta mierzony w grudniu 2013 roku w porównaniu do wskaźnika poziomu satysfakcji mierzonego w styczniu 2013 nie spadł o więcej niż 5% i oparcie się w tym zakresie wyłącznie na zeznaniach świadka W. D. - naruszenie to skutkowało samodzielnym, nieprawidłowym ustaleniem przez Sąd, że wskaźnik poziomu satysfakcji klientów nie spadł o więcej niż 5%;

g) art. 65 § 1 i § 2 k.c. poprzez jego niewłaściwe zastosowanie i dokonanie nieprawidłowej wykładni umowy w następującym zakresie:

- przyjęcie, że „Dosprzedaż” na gruncie Umowy obejmuje również produkty, które nie były sprzedawane, lecz udostępniane darmowo, co jest: sprzeczne ze zgodnym zamiarem stron, który obejmował dosprzedaż płatnych produktów, który zapewni realną korzyść finansową po stronie (...); sprzeczne z gospodarczym celem Umowy, jakim było zapewnienie (...) rzeczywistych korzyści finansowych; sprzeczne z dosłownym brzmieniem Umowy, która odnosi się wyłącznie do „sprzedaży” lub „dosprzedaży” i „dokonywania zakupów” usług, a więc odpłatnych transakcji; sprzeczne z zasadami współżycia społecznego (nakaz uczciwości i lojalności kontraktowej, zakaz uprzywilejowania jednej strony umowy kosztem drugiej), ponieważ umożliwia dochodzenie wynagrodzenia za sukces za rozdawanie darmowych produktów, mimo że nie wiąże się to z istotną korzyścią finansową (...) - co doprowadziło do astronomicznego wręcz zawyżenia Wynagrodzenia Za Dosprzedaż, poprzez uwzględnienie

w nim kwoty 1.650.320 zł obliczonej na podstawie darmowo udostępnianych domen, co przewyższa ponad piętnastokrotnie wynagrodzenie obliczone na podstawie rzeczywistych przychodów i kosztów (...) z tytułu przedłużenia wspomnianych domen w latach 2013-2015 (106.113 zł);

- przyjęcie, że baza kosztowa DOK za rok 2013 (ustalana na potrzeby obliczenia Wynagrodzenia Za Dodatkowe Oszczędności wypracowane w DOK) nie powinna uwzględniać pracowników Działu Obsługi Klienta, którzy w trakcie tego roku zostali przeniesieni do innych działów (...) pozostając jednak pracownikami tej spółki i wykonując te same zadania, co było: (i) sprzeczne ze zgodnym zamiarem stron, który obejmował wypracowanie rzeczywistych oszczędności Działu Obsługi Klienta, a nie fikcyjnych wynikających z formalnego przypisania pracowników DOK do innych działów firmy; (ii) sprzeczne z gospodarczym celem umowy, jakim było zapewnienie (...) rzeczywistych a nie fikcyjnych korzyści ekonomicznych; (iii) sprzeczne z brzmieniem Umowy, która uzależnia wypłatę wynagrodzenia za sukces od uzyskania „Rzeczywistej Kwoty Oszczędności”, (iv) sprzeczne z zasadami współzycia społecznego (nakaz uczciwości i lojalności kontraktowej, zakaz uprzywilejowania jednej strony umowy kosztem drugiej), ponieważ umożliwia kontrahentowi dochodzenie wynagrodzenia za sukces za wypracowane oszczędności, mimo że oszczędności te są fikcyjne i nie wiążą się z jakąkolwiek korzyścią finansową drugiej strony umowy - co w rezultacie doprowadziło do znacznego zawyżenia Rzeczywistej Kwoty Oszczędności o 301.094 złote wobec 125,036 złotych realnych oszczędności);
- przyjęcie przez Sąd, że bazy kosztowe Działu Obsługi Klienta za lata 2012 i 2013 nie powinny uwzględniać przychodów uzyskiwanych przez (...) na podstawie umowy z N. (...) zakładającej, że N. przekazuje (...) część przychodów uzyskiwanych z tytułu połączeń telefonicznych klientów (...) z Działem Obsługi Klienta, mimo że jest to element pozwalający na zmniejszenie kosztów związanych z połączeniami telefonicznymi i jest to sprzeczne z brzmieniem Umowy, która przewiduje, że bazy kosztowe DOK powinny obejmować między innymi „koszty połączeń telefonicznych”;
- przyjęcie przez Sąd, że wzrost liczby kontaktów z Działem Obsługi Klienta przekraczający (choćby nieznacznie) zakładane 5% zwalnia (...) z obowiązku wypracowania jakichkolwiek oszczędności w Dziale Obsługi Klienta w celu uzyskania wynagrodzenia za sukces, opierając się przy tym na nieprawidłowo ustalonym zgodnym zamiarze stron (zarzut II. 1 d) powyżej) ignorując cel Umowy obejmujący wypracowanie rzeczywistych oszczędności,

h) art. 5 k.c. poprzez jego niezastosowanie i przyjęcie, że, przy założeniu że (...) uzyskało roszczenie o zapłatę Wynagrodzenia za Sukces w niebotycznej kwocie 2.824.544,87 zł, może go skutecznie dochodzić, mimo że jest to sprzeczne: ze społeczno-gospodarczym przeznaczeniem prawa do wynagrodzenia za sukces, które jest warunkowane rzeczywistym sukcesem kontrahenta, który może być podzielony między stronami; z zasadami współzycia społecznego (nakazem uczciwości i lojalności kontraktowej, zakaz uprzywilejowania jednej strony umowy kosztem drugiej), które wykluczają dochodzenie wynagrodzenia za sukces, który w rzeczywistości nie wystąpił.

Wskazując na powyższe zarzuty apelująca wniosła o zmianę zaskarżonego orzeczenia poprzez oddalenie powództwa oraz zasądzenie kosztów postępowania za obie instancje wedle norm przepisanych, w tym kosztów zastępstwa procesowego, ewentualnie jego uchylenie i przekazanie sprawy do ponownego rozpoznania Sądowi I instancji.

Apelująca wniosła o dopuszczenie i przeprowadzenie przez Sąd dowodu z dokumentu sporządzonego przez dyrektora finansowego spółki P. B., w postaci wyliczenia przychodów i zysków w latach 2013-2015 z udostępniania i przedłużeń domen (...) udostępnianych darmowo przez pracowników DOK klientom w ramach restrukturyzacji DOK prowadzonej przez (...). Wskazała, że powołanie niniejszego dowodu nie było możliwe na etapie postępowania pierwszoinstancyjnego, z uwagi na to, że okres objęty badaniem dotyczy lat 2013-2015 i przedstawienie wyliczeń za ten okres było możliwe dopiero po zgromadzeniu, zweryfikowaniu i przeanalizowaniu w I i II kwartale roku 2016 danych za lata 2013-2015; nadto wspomniane wyliczenia stanowią jedynie potwierdzenie i uszczegółowienie dowodów przeprowadzonych przed sądem pierwszej instancji, świadczących, że usługi udostępniane w ramach realizacji Umowy przyniosły niezadawalające rezultaty finansowe.



W uzasadnieniu apelacji pozwany rozwinął tak postawione zarzuty wnosząc jak na wstępie.

W odpowiedzi na apelację pozwanego strona powodowa wniosła o jej oddalenie w całości oraz zasądzenie od pozwanej na rzecz powódki kosztów postępowania apelacyjnego wraz z kosztami zastępstwa procesowego w wysokości prawem przewidzianej.

Tutejszy Sąd Apelacyjny, po rozpoznaniu po raz pierwszy sprawy na skutek apelacji pozwanej, wyrokiem z dnia 8 listopada 2017 roku, sygnatura akt I ACa 816/16, w punkcie I. oddalił apelację, a w punkcie II. zasądził od pozwanej na rzecz powódki kwotę 12.319,17 złotych tytułem kosztów procesu w postępowaniu apelacyjnym.

Od tego wyroku w całości pozwana wniosła skargę kasacyjną. Wyrokowi zarzuciła:

1) naruszenie przepisów postępowania, które miały istotny wpływ na wynik sprawy, tj. art. 381 w zw. z art. 217 § 1 w zw. z art. 227 i 391 § 1 k.p.c., polegające na oddaleniu wniosku dowodowego pozwanego obejmującego wyliczenie osiągniętych przychodów i kosztów poniesionych przez pozwanego w latach 2013-2015 z tytułu domen udostępnionych darmowo w IV kwartale 2013 r. w sytuacji gdy: (i) pozwany nie mógł złożyć wspomnianego wniosku na etapie postępowania I-instancyjnego, ponieważ wyliczenie obejmowało dane do końca 2015 r., (ii) potrzeba jego powołania stała się aktualna w świetle treści wyroku Sądu Okręgowego; (iii) wnioskowany dowód dotyczył istotnej dla sprawy okoliczności, tj. rzeczywistych ekonomicznych skutków wykonania umowy, które były oczywiście niewspółmierne do wysokości dochodzonego przez powoda wynagrodzenia za sukces, (iv) przeprowadzenie dowodu nie przedłużyłoby postępowania apelacyjnego, podczas gdy kwestia rzeczywistych ekonomicznych skutków wykonania umowy jest istotna w kontekście jej wykładni, jak również dla oceny, czy dochodzenie przez powoda wynagrodzenia za sukces nie jest sprzeczne ze społeczno-gospodarczym przeznaczeniem tego prawa oraz zasadami współzycia społecznego, z uwagi na jego niewspółmierność z rzeczywistym rezultatem wykonania umowy.

2) naruszenie prawa materialnego:

a) art. 65 § 1 i 2 k.c. poprzez jego niewłaściwe zastosowanie i dokonanie nieprawidłowej wykładni umowy w następującym zakresie przyjęcia, że:

- baza kosztowa DOK za 2013 r. nie powinna uwzględniać pracowników DOK, którzy w trakcie tego roku zostali przeniesieni do innych działów, pozostając jednak pracownikami H. i wykonując te same zadania, co było sprzeczne: ze zgodnym zamiarem stron, który obejmował wypracowanie rzeczywistych oszczędności DOK, a nie fikcyjnych, wynikających z formalnego przypisania pracowników DOK do innych działów firmy, z gospodarczym celem umowy,

-jakim było zapewnienie rzeczywistych, a nie fikcyjnych korzyści ekonomicznych, z brzmieniem umowy, która uzależnia wypłatę wynagrodzenia za sukces od uzyskania RKO, z zasadami współzycia społecznego (nakaz uczciwości i lojalności kontraktowej, zakaz uprzywilejowania jednej strony umowy kosztem drugiej), gdyż umożliwia kontrahentowi dochodzenie wynagrodzenia za sukces za wypracowane oszczędności, mimo że oszczędności te są fikcyjne i nie wiążą się z korzyścią finansową drugiej strony umowy, co w rezultacie doprowadziło do znacznego zawyżenia RKO;

- dosprzedaż na gruncie umowy obejmuje również produkty, które nie były sprzedawane, lecz udostępniane darmowo, co jest sprzeczne z dosłownym brzmieniem umowy, która odnosi się wyłącznie do "sprzedaży" lub "dosprzedaży" oraz "dokonywania zakupów" usług, a więc odpłatnych transakcji, z zamierzonym przez strony celem umowy, jakim było wyszkolenie pracowników DOK do sprzedaży odpłatnych produktów, z zasadami współzycia społecznego (nakaz uczciwości i lojalności kontraktowej, zakaz uprzywilejowania jednej strony umowy kosztem drugiej), gdyż umożliwia dochodzenie wynagrodzenia za sukces za rozdawanie darmowych produktów, mimo że nie wiąże się to z istotną korzyścią finansową pozwanego, co w rezultacie doprowadziło do astronomicznego wręcz zawyżenia wynagrodzenia za dosprzedaż, poprzez uwzględnienie w nim kwoty 1.650.320 zł, obliczonej na podstawie darmowo udostępnianych domen, co przewyższa ponad piętnastokrotnie wynagrodzenie obliczone na podstawie rzeczywistych przychodów i kosztów H. z tytułu przedłużenia wspomnianych domen w latach 2013-2015 (106.113 zł); b) art. 5 k.c. poprzez

jego niewłaściwe zastosowanie i przyjęcie, przy założeniu, że S. uzyskało roszczenie o zapłatę wynagrodzenia za sukces w niebotycznej kwocie 2.824.544,87 zł, to może go skutecznie dochodzić, mimo że jest to sprzeczne ze społeczno-gospodarczym przeznaczeniem prawa, które jest warunkowane rzeczywistym sukcesem kontrahenta, który może być podzielony między stronami umowy, z zasadami współzycia społecznego (nakazem uczciwości i lojalności kontraktowej oraz zakazem uprzywilejowania jednej strony umowy kosztem drugiej), które wykluczają dochodzenie wynagrodzenia za sukces, który w rzeczywistości nie wystąpił.

Wskazując na powyższe podstawy, skarżący wniósł o uchylenie zaskarżonego wyroku w całości i przekazanie sprawy do rozpoznania Sądowi Apelacyjnemu, z pozostawieniem temu Sądowi rozstrzygnięcia o kosztach procesu, w tym o kosztach wywołanych skargą kasacyjną, a nadto - na podstawie art. 380 w zw. z art. 398<sup>21</sup> k.p.c. - o rozpoznanie przez Sąd Najwyższy postanowienia Sądu Apelacyjnego z dnia 26 października 2017 r., oddalającego wniosek dowodowy pozwanego zawarty w punkcie IV apelacji, które miało wpływ na rozstrzygnięcie sprawy.

W odpowiedzi na skargę kasacyjną powód wniósł o jej oddalenie i zasądzenie od pozwanego kosztów postępowania kasacyjnego według norm przepisanych.

Wyrokiem z dnia 6 czerwca 2019 roku, sygnatura akt II CSK 200/18, Sąd Najwyższy uchylił poprzedni wyrok tutejszego Sądu Apelacyjnego i przekazał sprawę do ponownego rozpoznania i rozstrzygnięcia o kosztach postępowania kasacyjnego.

W uzasadnieniu tego wyroku Sąd Najwyższy stwierdził, że w niniejszej sprawie nie doszło do wyjątkowej sytuacji uzasadniającej zastosowanie art. 5 k.c. na korzyść strony pozwanej. Uznał, że w sytuacji wykonania umowy, a więc zaistnienia podstaw do naliczenia wynagrodzenia należnego - w tym wypadku - za wykonane usługi, usługodawca jest zobowiązany spełnić swoje świadczenie, a więc dokonać należnej zapłaty. Czym innym są zaś podnoszone przez skarżącego argumenty dotyczące wysokości dochodzonej kwoty w związku z dokonaną przez Sądy meriti wykładnią oświadczeń woli stron umowy, ale nie jest to argument, który może być podnoszony w ramach naruszenia art. 5 k.c., gdyż naruszenie zasad współzycia społecznego stanowi jedno z kryteriów, które powinno zostać wzięte pod uwagę w procesie wykładni umowy.

Przechodząc do wykładni umowy stron, zwłaszcza w zakresie wynagrodzenia za sukces, Sąd Najwyższy stwierdził, że co do zasady w razie zawarcia przez przedsiębiorców umowy w formie pisemnej nie można powoływać się na to, że zgodnym zamiarem stron było zawarcie odmiennych, istotnych postanowień umowy niż te, które zostały pisemnie wyrażone, nie można jednak zapominać, że zasady wykładni oświadczeń woli stron umowy nakazują przyjęcie założenia, że wola stron była racjonalna i miała na celu osiągnięcie rezultatu zgodnego ze zdrowym rozsądkiem i interesem stron. Zawarte w 65 k.c. kryterium zasad współzycia społecznego oznacza konieczność tłumaczenia oświadczeń woli z zachowaniem zasad etycznych, chociaż więc zasady współzycia społecznego są klauzulą generalną, to ich treść powinna być ustalana w świetle okoliczności konkretnej sprawy.

Sąd Najwyższy zgodził się ze skarżącym, że zastosowanie tej dyrektywy w niniejszej sprawie oznacza, że formuła wynagrodzenia za sukces powinna być interpretowana tak, by jej zastosowanie nie prowadziło do oczywiście niesłusznych rezultatów, bezpodstawnie uprzywilejowujących jedną stronę umowy względem drugiej.

Dokonując oceny w zakresie pierwszego elementu wynagrodzenia za sukces, tj. wynagrodzenie za dodatkowe oszczędności, Sąd Najwyższy najpierw nawiązał do zarzutu pozwanej, że Sąd II instancji nieprawidłowo przyjął, że powinno ono odnosić się do kosztu wynagrodzenia pracowników DOK, którzy w trakcie restrukturyzacji zostali przeniesieni do innych działów spółki, gdyż błędnie koszt zatrudnienia tych pracowników został potraktowany jako oszczędność, w wyniku czego część wynagrodzenia dodatkowego oparto na fikcyjnych oszczędnościach i w tym zakresie zaznaczył, że zgodnie z art. 398<sup>3</sup> § 3 k.p.c. podstawą skargi kasacyjnej nie mogą być zarzuty dotyczące ustalenia faktów lub oceny dowodów, a więc Sąd Najwyższy jest związany ustaleniami faktycznymi poczynionymi w toku procesu. Ma to znaczenie, gdyż istota sporu między stronami w tym zakresie sprowadzała się do ustalenia, czy transfery pracowników, które miały miejsce w 2013 r., a więc w trakcie realizacji umowy przez cedenta, miały

wpływ na wartość baz kosztowych DOK za 2012 r. i 2013 r., w kontekście przyjętego stanu faktycznego. Sąd Najwyższy zaaprobował ustalenia sądów obu instancji, że przeniesieni pracownicy wykonują pracę na rzecz DOK, a także uznał, że prawidłowo zinterpretowały postanowienia umowy w zakresie składników baz kosztowych DOK, nie dopuszczając się naruszenia art. 65 § 1 i 2 k.c. Treść umowy w tym zakresie jest jasna, wyrażając jej cel (akcentowany przez stronę pozwaną). Uznał za słuszne wskazanie Sądu II instancji, że pozwany musiał sobie zdawać sprawę, że przesunięcie poszczególnych pracowników między działami spowoduje obniżenie kosztów funkcjonowania DOK, co będzie mogło aktualizować po stronie zleceniobiorcy spełnienie przesłanki wynagrodzenia za sukces, mając wpływ na zasadność naliczenia wynagrodzenia za sukces i jego wysokość. Zgodnie z umową konsultanci (...) odpowiadali wyłącznie za ten dział (DOK), w ramach którego mieli prawo do współdecydowania o strukturze personalnej, zarobkach, premiach, zakresie obowiązków pracowników, mieli możliwości wpływu na ich wydajność pracy i osiągane wyniki. Nie można tego odnosić do innych działów. Bez znaczenia pozostawało więc, czy przedstawiciele pozwanej spółki zdecydowali zwolnić pracownika, czy przesunąć go do innego działu. W świetle definicji bazy kosztowej zawartej w Załączniku nr 2 do umowy należało przez nią rozumieć wynagrodzenia wszystkich pracowników DOK wraz z przynależnym ZUS-em pracodawcy, kosztami systemów T. i I., kosztami połączeń telefonicznych i SMS. Jeśli chodzi o osoby, które na początku 2013 r. były pracownikami DOK, ale w jego trakcie zostały przeniesione do innego działu pozwanej spółki, to koszty związane z ich wynagrodzeniami (w szczególności co do przynależnego ZUS-u pracodawcy) przestały być wliczane do bazy kosztowej DOK za dany rok. Tylko koszt pracowników DOK można było wliczać do baz kosztowych, które miały znaczenia dla ustalenia wynagrodzenia. Skoro pozwany - własną decyzją - przed dokonaniem reorganizacji działu przeniósł część pracowników do innych działów, to pozbawił (...) wpływu na nich (odnośnie do oceny ich efektywności, przydatności, adekwatności zarobków w stosunku do wykonywanych zadań itd.), zatem nie ma uzasadnienia wliczanie kosztów z nimi związanych do baz kosztowych.

Nie można tu więc zdaniem Sądu Najwyższego mówić o naruszeniu zasad wykładni umowy prowadzącego do niesprawiedliwych, nieracjonalnych rezultatów, naruszających zasady współżycia społecznego. Bezsporne było, że przedstawiciele cedenta w trakcie wykonywania umowy wprowadzili szereg istotnych zmian organizacyjnych, które wpłynęły pozytywnie na sposób funkcjonowania DOK, w tym zwiększyły wydajność pracowników. Także ograniczenie katalogu zadań realizowanych przez DOK stanowiło jeden z przejawów wykonywania przez nich zawartej umowy. Ruchy kadrowe z tym związane w oczywisty sposób wpływały na oszczędności, gdyż umożliwiały usunięcie z działu pracowników nieprzydanych do wykonywania zadań, które de facto powinny być wykonywane przez ten dział. Za tego typu działania spółce (...) należało się wynagrodzenie za sukces (oczywiście po spełnieniu wszystkich przesłanek wymienionych w umowie).

Sąd Najwyższy uznał za trafne wskazanie, że skoro transfer pracowników do innych działów już na etapie konstruowania umowy był nieuchronny, należało w tym zakresie dostosować do tego umowę. Obecnie nie jest uzasadnione odwoływanie się do tego, że wspomniane przesunięcia nie powinny mieć żadnego wpływu na wartość bazy kosztowej. Nie można tu mówić - jak chciałaby strona pozwana - o „fikcyjnych oszczędnościach”, jeżeli konsultanci (...) odpowiadali za reorganizację jedynie DOK, a nie całej spółki, i tylko w odniesieniu do tego zakresu było naliczane wynagrodzenie. Bez znaczenia pozostawała więc kwestia kosztów (spadku lub wzrostu) w innych działach pozwanej, gdyż ich umowa nie obejmowała. Innymi słowy, skoro zadaniem (...) było doprowadzenie do restrukturyzacji wyłącznie DOK (co stanowiło cel zawartej umowy), to koszty przypisane jedynie do tego działu miały znaczenie dla oceny spełnienia przesłanek naliczenia wynagrodzenia za sukces. Redukcja kosztów pozostałych działów leżała wyłącznie po stronie pozwanej spółki. Przeciwnie twierdzenia nie mają żadnego oparcia w treści stosunku prawnego wynikającego z omawianej umowy.

Dalej Sąd Najwyższy powołał się na szeroko opisany przez sądy obu instancji materiał dowodowy co do zgodnego zamiaru stron w zakresie konstrukcji baz kosztowych, przyjmując, że pozwany musiał zdawać sobie sprawę, iż reorganizacja DOK będzie wymagała przesunięć poszczególnych pracowników, a także częściowo ich zwolnienia, co będzie miało bezpośrednie przełożenie na realizację umowy, a w konsekwencji na rozliczenia z (...), powołując co do tej okoliczności materiał dowodowy (np. e-mail z dnia 15 maja 2013 r.). Obie strony zgodnie więc przyjmowały, co wynika zresztą również z treści umowy, że osoby, które w 2013 r. przestały być pracownikami DOK, nie będą już uwzględniane

w bazie za ten rok, bez względu na to, czy nadal będą pracownikami spółki. Odmienne rozumienie postanowień umowy przez pozwaną spółkę pojawiło się dopiero po wyliczeniu dodatkowego wynagrodzenia przez cedenta. Nie sposób przy tym pominąć, że definicja RKO, zawarta w Załączniku nr 2 do umowy, została ujęta w jasny i precyzyjny sposób.

Skonkludował w tym zakresie Sąd Najwyższy, że wykładnia przyjęta przez Sąd Apelacyjny w tym zakresie była prawidłowa, uwzględniająca cel zawarcia umowy, którym było doprowadzenie do reorganizacji DOK. Brak było tym samym argumentów przemawiających za stanowiskiem pozwanego, aby w ramach bazy kosztowej za 2013 r. uwzględnić także tych pracowników pozwanej spółki, którzy w trakcie tego roku zostali - bez wiedzy i wpływu cedenta - przeniesieni do innych jednostek organizacyjnych skarżącej.

Mając na uwadze wcześniej opisane zasady wykładni umowy Sąd Najwyższy zgodził się natomiast z wywodami skargi kasacyjnej odnośnie drugiej części wynagrodzenia za sukces, tj. wynagrodzenia za dosprzedaż. Stwierdził, że istota sporu w tym zakresie sprowadzała się do ustalenia, czy „dosprzedaż” w rozumieniu umowy obejmuje darmowe produkty, które nie są sprzedawane, lecz rozdawane, jak to przyjął Sąd Apelacyjny, dzieląc również w tym zakresie wywody Sądu Okręgowego, co wpływało na osiągnięcie warunków brzegowych związanych z dosprzedażą, ale przede wszystkim zwiększyły (i to w istotnym stopniu) wysokość wynagrodzenia za dosprzedaż, a więc jednego z elementów wynagrodzenia za sukces.

Za bezpodstawne uznał Sąd Najwyższy przyjęcie, że z treści umowy należy wyciągnąć wniosek, iż darmowe produkty rozdawane przez pracowników pozwanej spółki w trakcie restrukturyzacji DOK stanowiły podstawę obliczenia wynagrodzenia za dosprzedaż. Jak wynika z treści Załącznika nr 2 do umowy, to wynagrodzenie miało stanowić iloczyn marż brutto dla poszczególnych produktów/usług określonych w tabeli w pkt 6 Załącznika nr 2 oraz wolumenu sprzedaży usług z tytułu akcji dosprzedażowych w okresie od 1 października do 31 grudnia 2013 r. Ponadto wynagrodzenie za sukces miało przysługiwać zleceniobiorcy, gdy wskutek jego działań dojdzie do łącznego spełnienia kilku warunków, w tym w ramach dosprzedaży co najmniej 5% klientów kontaktujących się z DOK w okresie od dnia 1 października do dnia 31 grudnia 2013 r. dokona dodatkowych zakupów usług zleceniodawcy. Strony umowy posłużyły się więc pojęciami „sprzedaż” i „dodatkowe zakupy”, co w oczywisty sposób może dotyczyć transakcji o charakterze odpłatnym, a nie pod tytułem darmym, tym bardziej, że jak wynika z ustaleń faktycznych, umowa była weryfikowana przez prawników. Dla każdego prawnika oczywiste jest (a przynajmniej być powinno), że sprzedaż produktu/usługi nie jest tożsama z jego nieodpłatnym przekazaniem, są to zupełnie różne sytuacje.

Wskazując, że w punkcie 6 Załącznika nr 2 do umowy zostały określone marże brutto dla poszczególnych produktów/usług oferowanych przez pozwaną spółkę, oddzielnie dla nowego produktu i jego prolongaty Sąd Najwyższy stwierdził, że bezsporne między stronami było, że każdy z produktów wymienionych w zawartej w tym punkcie tabeli może być albo sprzedawany (udostępniany odpłatnie od początku świadczenia usługi) lub rozdawany (udostępniany początkowo za darmo, zaś odpłatność następowała dopiero w wyniku przedłużeniem umowy). Wskazał, że nie można nie wziąć pod uwagę, że marże brutto zostały określone we wzorze matematycznym i w zestawieniu na potrzeby ustalenia wynagrodzenia za dosprzedaż, a więc następowała konieczność pomnożenia którejs z marż brutto i wolumenu sprzedaży danej usługi. Uznał, że nie znajduje uzasadnienia stanowisko sądu odwoławczego, że strony nie rozróżniły w umowie produktów darmowych i płatnych, bowiem było zupełnie przeciwnie, gdyż strony w sposób wyraźny wyróżniły odpłatne produkty/usługi, posługując się zrozumiałymi terminami (sprzedaż, zakup).

Za oczywiste Sąd Najwyższy uznał, że pozwanej spółce zależało również na darmowych domenach, to jednak nie oznacza, że wynagrodzenie należało się z tego tytułu cedentowi. Zauważył, że wynagrodzenie za sukces obejmowało kolejny element, a mianowicie wynagrodzenie za dodatkowe przedłużenia, które było liczone jako iloczyn marży brutto dla danego produktu/usługi i wolumenu sprzedaży usług przedłużonych. Wykładnia umowy przyjęta przez Sąd II instancji oznaczałaby więc, że cedentowi przysługiwać miałyby wynagrodzenie dwukrotnie za ten sam produkt: za przekazanie klientowi produktu/usługi, a następnie za przedłużenie już na okres płatny, co nie znajduje uzasadnienia w treści umowy, ale również w zeznaniach osób słuchanych w sprawie.

Sąd Najwyższy zgodził się ze stroną pozwaną, że udostępnianie darmowych domen nie przynosiło pozwanemu istotnych korzyści finansowych, a przy tym generowało koszty, co było zresztą podnoszone w toku procesu. Te koszty wynikały z zarejestrowania nowej domeny w Naukowej i Akademickiej Sieci Komputerowej, ale również np. z bieżącego kosztu obsługi domeny itp., i chociaż kwestia niskiego poziomu „przedłużalności” korzystania z domen nie miała sama w sobie znaczenia dla interpretacji umowy, to nie może ulegać wątpliwości, że celem działalności pozwanego nie było generowanie kosztów w związku z oferowaniem darmowych domen, a do tego jeszcze uiszczanie z tego tytułu dodatkowej opłaty na rzecz (...). Wręcz przeciwnie, zasady logicznego rozumowania nakazują przyjąć wniosek, że skoro przekazanie darmowej domeny oznaczało jedynie potencjalną możliwość uzyskiwania dochodów, bez pewności przynajmniej na jakimś rozsądnym poziomie, ale z całą pewnością generowało koszty, to nie sposób uznać, aby założeniem były ponoszenie kolejnych kosztów z tym związanych.

Jak przyjął Sąd Najwyższy, sukces, jak wynika z treści umowy, był rozumiany jako sprzedaż produktów/usług lub ich przedłużenie. Nie sposób traktować jako sukcesu sytuacji, w której pozwana spółka przekazuje klientowi określony produkt za darmo, ponosi koszty z tym związane, a następnie klient nie przedłuża okresu korzystania z tego produktu, zaś pozwany miałby obowiązek ponosić jeszcze dodatkową opłatę z tego tytułu. Taka wykładnia jest zdaniem Sądu Najwyższego całkowicie nieracjonalna, prowadzi do wniosków sprzecznych z art. 65 § 2 k.c. Sukcesem była albo sprzedaż produktu, a więc odpłatne jego przekazanie, albo jego odpłatne przedłużenie.

Jak dalej stwierdził Sąd Najwyższy, nie można też abstrahować od samego pojęcia „wynagrodzenie za sukces”. Jego wykładnia przyjęta przez Sąd Apelacyjny oznaczałaby, że cedentowi przysługiwałoby takie wynagrodzenie w części dotyczącej dosprzedaży w sytuacji, gdyby wszystkie produkty zostały rozdane klientom za darmo, a więc bez jakiegokolwiek świadczenia na rzecz pozwanej spółki, a następnie żaden z klientów nie przedłużyłby umowy. Gdyby przyjąć, że w takiej sytuacji należałoby uznać, że (...) przysługuje wynagrodzenie za dosprzedaż, to tego rodzaju postanowienie nie tyle nadmiernie uprzywilejowałoby jedną ze stron umowy, ile powinno zostać rozpoznane w świetle art. 58 § 2 k.c.

Reasumując Sąd Najwyższy stwierdził, że wykładnia przyjęta przez Sąd Apelacyjny częściowo jest sprzeczna z art. 65 § 2 k.c., bowiem nie uwzględnia treści umowy, która w odniesieniu do dosprzedaży jest klarowna. Wzmacnia to argument, że taka wykładnia, jak została przedstawiona przez Sądy meriti, może prowadzić do wniosków, które skutkowałyby uprzywilejowaniem jednej i obciążeniem drugiej strony w nadmierny sposób. Nie można bowiem pomijać celu umowy, a tym nie było „rozdawanie” darmowych usług oferowanych przez pozwaną spółkę. Prawidłowa wykładnia postanowień umowy nie powinna prowadzić do wniosków, które są sprzeczne z zasadami współzycia społecznego, jak również poczuciem sprawiedliwości. Szczególnie istotną rolę należy przypisać właśnie celowi umowy, ale nie w rozumieniu stricte zaprezentowanym przez skarżącego. Nie chodzi bowiem o to, czy w wyniku wykonania umowy zleceniodawca uzyskał faktycznie korzyści majątkowe (finansowe), które w założeniu planował osiągnąć, a więc o ekonomiczny skutek obliczony dopiero po zakończeniu realizacji umowy. Istotna dla wykładni oświadczeń woli jest natomiast wola stron, która dotyczy m.in. relacji pomiędzy zakładanymi efektami a wynagrodzeniem, co strony umowy faktycznie uwzględniły. Trudno mówić o „sukcesie”, jeżeli miałoby chodzić o darmowe domeny, które pozwany mógł rozdawać bez jakiegokolwiek udziału cedenta. Sukces powinien uwzględniać sprzedane usługi i produkty, tym bardziej mając na uwadze wysokie wynagrodzenie, co znalazło odzwierciedlenie w treści Załącznika nr 2 do umowy. Należy uwzględnić cel umowy, a ten nie polegał jedynie na rozdawaniu darmowych domen i oczekiwaniu, czy ewentualnie korzystający z nich będą korzystać z płatnych usług. Celem działania usługobiorcy (cedenta) nie było rozdanie za darmo usług i produktów kontrahenta (pозwanego). Jeżeli natomiast strony umowy miałyby na myśli wynagrodzenie za przeszkolenie pracowników pozwanej spółki w działaniach zmierzających do rozdawania produktów za darmo, konstrukcja umowy w zakresie takiego wynagrodzenia powinna być inna.

W takiej sytuacji dopiero po rozpoznaniu zasadności zarzutów prawa materialnego należało zdaniem Sądu Najwyższego rozpoznać zarzut naruszenia przepisów postępowania, które - według skarżącego - miały istotny wpływ na wynik sprawy, tj. art. 381 w zw. z art. 217 § 1 w zw. z art. 227 i 391 § 1 k.p.c., polegający na oddaleniu wniosku dowodowego pozwanego obejmującego wyliczenie osiągniętych przychodów i kosztów poniesionych przez pozwanego

w latach 2013-2015 z tytułu domen udostępnionych darmowo w IV kwartale 2013 r. W sytuacji bowiem, gdyby wszystkie zarzuty prawa materialnego okazały się bezzasadne, to nawet uchybienie przez Sąd Apelacyjny zasadom powoływania przez strony dowodów w postępowaniu apelacyjnym nie miałyby znaczenia dla merytorycznego rozstrzygnięcia sprawy. W kontekście więc wywodów odnoszących się do wykładni umowy Sąd Najwyższy przyjął, ten dowód może mieć znaczenie dla merytorycznego rozstrzygnięcia, a więc sąd odwoławczy powinien więc rozważyć, czy z taką właśnie sytuacją nie mieliśmy do czynienia w niniejszej sprawie. Nie można pominąć, że zestawienie dotyczy lat 2013-2015, zaś pozwany przedstawił argumenty wyjaśniające niemożność przedstawienia tego zestawienia za 2015 r. do momentu zamknięcia rozprawy w pierwszej instancji (co nastąpiło w dniu 22 kwietnia 2016 r.). W związku z tym, niezależnie od ewentualnego znaczenia dowodu dla rozstrzygnięcia sprawy, nie można zdaniem Sądu Najwyższego mówić o spóźnionym dowodzie przynajmniej w części, nawet gdyby uznać, że zestawienie za lata 2013-2014 powinno być złożone wcześniej.

W podsumowaniu Sąd Najwyższy stwierdził, że w realiach tej konkretnej sprawy skarga kasacyjna nie była zasadna w odniesieniu do obydwu roszczeń, a tylko w stosunku do jednego, niemniej zaskarżony wyrok podlegał uchyleniu w całości. Wynagrodzenie za sukces składało się z kilku elementów, ale o dwóch była mowa w toku procesu. Pozwem jest dochodzona jednak wyłącznie pierwsza rata, zgodnie z fakturą z fakturą VAT nr (...). Kwota z niej wynikająca stanowić miała 1/4 wynagrodzenia (całe dodatkowe wynagrodzenie miało bowiem wynieść 2.824.544,87 zł netto), przy czym nie zostało sprecyzowane, jaką część tej kwoty stanowiło wynagrodzenie za dodatkowe oszczędności, a jaką wynagrodzenie za dosprzedaż. Ta kwestia powinna zostać również wyjaśniona, albowiem stanowi o zakresie żądania pozwu, a w konsekwencji wpływa na rozstrzygnięcie w niniejszej sprawie, ze wszelkimi tego konsekwencjami.

### **Sąd Apelacyjny zważył, co następuje**

Zgodnie z art. 398<sup>20</sup> k.p.c. sąd, któremu sprawa została przekazana po uchyleniu wyroku, jest związany wykładnią prawa dokonaną przez Sąd Najwyższy. Wiążącą wykładnię prawa należy rozumieć jako wypowiedź odnoszącą się do sposobu interpretacji przepisów prawnych rozważanych przez Sąd Najwyższy, w szczególności w związku z oceną zarzutów kasacyjnych.

Nie można tedy zgodzić się ze stroną powodową, że związanie tutejszego Sądu (a także stron) wykładnią prawa przedstawioną przez Sąd Najwyższy w uzasadnieniu wyroku uchylającego poprzedni wyrok sądu odwoławczego, może prowadzić do wniosków, które nie pokrywają się z zapatrywaniami Sądu Najwyższego. Wszak wykładnia dotyczyła norm art. 65 § 1 i 2 k.c., a w szczególności normy wynikającej z drugiego z wymienionych paragrafów wskazanej regulacji, w kontekście umowy stron, której interpretacja, właśnie w oparciu o reguły wynikające z powołanych przepisów, w zakresie podstaw i warunków dochodzonego przez powódkę wynagrodzenia za sukces, była przedmiotem sporu, którego z kolei rozstrzygnięcie decydowało o istnieniu i zakresie dochodzonego roszczenia. Przyjęcie zapatrywania powódki, że dokonana przez Sąd Najwyższy wykładnia powołanych przepisów może prowadzić do odmiennych wniosków, niż przedstawione przez Sąd Najwyższy, a w szczególności – jak przekonywała strona powodowa – do wniosku, że wynagrodzenie za sukces w zakresie dosprzedaży może obejmować darmowe rozdawanie produktów przez pracowników pozwanej spółki w trakcie restrukturyzacji DOK, byłoby zaprzeczeniem wykładni prawa dokonanej przez Sąd Najwyższy, a więc prowadziłyby do naruszenia art. 398<sup>20</sup> k.p.c.

Również strona pozwana, w swoim piśmie złożonym w formie załącznika do protokołu rozprawy apelacyjnej przeprowadzonej po uchyleniu poprzedniego wyroku tutejszego Sądu przez Sąd Najwyższy, a także w wystąpieniu podczas tej rozprawy, przedstawiła stanowisko prowadzące do pominięcia, a nawet przeciwstawienia się, wykładni prawa dokonanej przez Sąd Najwyższy w tej części, która prowadziła do takiej interpretacji art. 65 § 2 k.c., która wskazywała na zamiar stron i treść umowy, odnoszony do przesłanek i warunków dodatkowego wynagrodzenia za sukces w zakresie dodatkowych oszczędności.

Pozostając przy stanowisku strony pozwanej, w sytuacji gdy to jej apelacja stanowiła o wszczęciu postępowania drugoinstancyjnego, należy zauważyć, że Sąd Najwyższy w uzasadnieniu wyroku z dnia 6 czerwca 2019 roku, uchylającego poprzedni wyrok tutejszego Sądu i przekazującego sprawę do ponownego rozpoznania w postępowaniu

apelacyjnym, skonkludował, że skarga kasacyjna pozwanej nie była zasadna w odniesieniu do roszczenia obejmującego dodatkowe wynagrodzenie za sukces w zakresie dodatkowych oszczędności, a jedynie zasadna w odniesieniu do roszczenia o dodatkowe wynagrodzenie za sukces w zakresie dosprzedaży. To w sprawie interpretacji podstaw i warunków tej części wynagrodzenia za sukces Sąd Najwyższy uznał oceną prawną sądów obu instancji za niewłaściwą, natomiast zgodził się z oceną prawną, obejmującą wykładnię umowy spółki (...) z pozwaną z dnia 7 marca 2013 roku, w zakresie podstaw i warunków wynagrodzenia za sukces w zakresie dodatkowych oszczędności. Tą oceną Sąd Apelacyjny przy ponownym rozpoznaniu sprawy jest związany, niezależnie od własnego rozumienia warunków dodatkowego wynagrodzenia za sukces w kontekście dochodzenia jego zasądzenia przez powódkę w niniejszej sprawie.

Konsekwencją tak przedstawionego stanowiska Sądu Najwyższego musi być przyjęcie, że powódce należne jest dodatkowe wynagrodzenie za sukces w zakresie dodatkowych oszczędności na podstawie faktury VAT nr (...) oraz umowy przelewu wierzytelności wskazanej w tej fakturze zawartej przez powódkę z jej wystawcą, a więc (...) (kontrahenta pozwanej spółki), chodzi jednak o ustalenie wysokości tego wynagrodzenia, bowiem, jak przyjął Sąd Najwyższy, powódka nie przedstawiła w pozwie jego szczegółowego wyodrębnienia, jak też (co w tym wypadku faktycznie odpowiada rzeczywistości) nie zostało ono wyodrębnione w powołanej fakturze, natomiast ocena co do wynagrodzenia za sukces w zakresie dosprzedaży powinna uwzględniać wyłączenie z dosprzedaży udostępniania przez pozwaną darmowych domen. Trzeba dodać, że odpowiada to także treści skargi kasacyjnej pozwanej, na skutek której orzekł wyrokiem z dnia 6 czerwca 2019 roku Sąd Najwyższy, w której pozwana przedstawiała własną ocenę w zakresie przysługiwania dodatkowego wynagrodzenia za sukces odrębnie (a nie łącznie) w zakresie dodatkowych oszczędności oraz dosprzedaży.

Sąd Najwyższy w uzasadnieniu wyroku w niniejszej sprawie z dnia 6 czerwca 2019 roku wyraźnie wskazał, że Sąd II instancji przy poprzednim rozpoznawaniu sprawy na skutek apelacji pozwanej, podobnie jak Sąd Okręgowy, prawidłowo zinterpretował postanowienia umowy w zakresie składników baz kosztowych DOK, co było źródłem ustalenia dodatkowych oszczędności i obliczenia ich wysokości, a w konsekwencji dodatkowego wynagrodzenia za sukces z tego tytułu, nie dopuszczając się naruszenia art. 65 § 1 i 2 k.c. Podzielił ocenę tych sądów, że transfer pracowników do innych działów już na etapie konstruowania umowy był nieuchronny, toteż skoro nie dostosowano do niego umowy, to strona pozwana nie może zasadnie odwoływać się do twierdzenia, że wspomniane przesunięcia nie powinny mieć żadnego wpływu na wartość bazy kosztowej. Tym samym wykładnia umowy stron w zakresie dodatkowego wynagrodzenia za sukces w zakresie dodatkowych oszczędności, dokonana przez Sąd Apelacyjny przy poprzednim rozpoznawaniu sprawy na skutek apelacji pozwanego od wyroku Sądu Okręgowego, została uznana przez Sąd Najwyższy za prawidłową, uwzględniającą cel umowy, którym było doprowadzenie do reorganizacji DOK.

Nawiązując w tym miejscu do apelacji pozwanej od wyroku Sądu Okręgowego w niniejszej sprawie należy zauważyć, że kwestii przesłanek wynagrodzenia za sukces w zakresie dodatkowych oszczędności (zwłaszcza określenia bazy kosztowej DOK za rok 2012, ustalonej na potrzeby obliczenia „Rzeczywistej Kwoty Oszczędności”) dotyczyły zarzuty apelacji opisane w punktach b) i c) zarzutów naruszenia przepisów postępowania, oraz zarzuty w punktach a.2) i a.3) zarzutów naruszenia prawa materialnego, a w szczególności art. 65 § 1 i 2 k.c. Trzeba też zauważyć, że mimo rozgraniczenia w tej sferze zarzutów wskazanych jako zarzuty naruszenia art. 233 § 1 k.p.c. od zarzutów naruszenia prawa materialnego, w istocie skarżąca kwestionowała wykładnię umowy stron dotyczącą unormowania dodatkowego wynagrodzenia za sukces w zakresie dodatkowych oszczędności (nota bene, podobnie tożsame co do istoty są zarzuty apelacji wskazujące na naruszenie art. 233 § 1 k.p.c. oraz naruszenie prawa materialnego, dotyczące dodatkowego wynagrodzenia za sukces w zakresie dosprzedaży).

Trzeba zauważyć, że w apelacji pozwana podniosła też przy kwestionowaniu zasądzenia obejmującego dodatkowe wynagrodzenie za sukces w zakresie dodatkowych oszczędności zarzut błędnego przyjęcia, że wzrost liczby kontaktów z Działem Obsługi Klienta (DOK), przekraczający (choćby nieznacznie) zakładane 5%, zwalnia (...) z obowiązku wypracowania jakichkolwiek oszczędności w DOK w celu uzyskania wynagrodzenia za sukces i będzie to odpowiadało zgodnemu zamiarowi stron umowy pozwanej z (...). Powołała się pozwana na zeznanie prezesa zarządu (...) J. B.,

że w przypadku wzrostu kontaktów powyższej wskazanego poziomu strony miały uzgodnić wysokość wymaganego poziomu oszczędności, natomiast nie miał być on zupełnie zniesiony.

W skardze kasacyjnej jednak pozwana zarzutu tego nie ponowiła, koncentrując się przy podważaniu zasądzenia wynagrodzenia za sukces w zakresie dodatkowych oszczędności na kwestionowaniu ustalenia bazy kosztowej DOK za rok 2013, pomijającego pracowników DOK, którzy w trakcie tego roku zostali przeniesieni do innych działów pozwanej spółki, jednak pozostali pracownikami tej spółki, wykonującymi te same zadania. Nie można przyjąć, że zakres skargi kasacyjnej może być pominięty przy ponownym rozpoznawaniu sprawy, o ile na jej skutek wyrok sądu II instancji zostanie uchylony do ponownego rozpoznania, a tym samym, że dopuszczalne jest ignorowanie ograniczenia określonego tym zakresem przy ponownym rozpoznawaniu sprawy.

Można wobec tego stwierdzić, że odnośnie kwestionowania zasądzenia dodatkowego wynagrodzenia za sukces w zakresie dodatkowych oszczędności pozwana poprzestała na podważaniu przyjętego przez Sąd Apelacyjny przy poprzednim rozpoznawaniu sprawy na skutek apelacji pozwanej sposobu kształtowania bazy kosztowej DOK na potrzeby obliczenia tego wynagrodzenia, natomiast nie podważała już wykładni postanowienia umowy z dnia 7 marca 2013 roku, a ściślej postanowienia załącznika nr 2 dotyczącego, ani nie podważała oceny sądów I i II instancji (wykładni umowy) w sprawie spełnienia innych warunków otrzymania tego wynagrodzenia, a w szczególności warunku osiągnięcia Rzeczywistej Kwoty Oszczędności w wysokości co najmniej 390.000 złotych przy założeniu, że liczba kontaktów z Działem Obsługi Klienta w danym okresie nie będzie większa niż 5% w porównaniu do analogicznego okresu roku poprzedniego. Tym samym kwestionowała istnienie dodatkowych oszczędności uzasadniających „podzielenie się” nimi (wyrażenie przyjmowane przez strony przy ilustrowaniu charakteru wynagrodzenia za sukces) przez pozwaną z kontrahentem, który na podstawie zawartej umowy świadczył pozwanej usługi doradcze, w sytuacji niedopuszczalnego jej zdaniem nieuwzględnienia przez powódkę, a wcześniej (...) (kontrahenta pozwanej), pominięcia pracowników Działu Obsługi Klienta pozwanej spółki, którzy w trakcie 2013 roku zostali przeniesieni do innych działów pozwanej spółki.

Wobec tego tylko ubocznie należy zauważyć, że postawiony w apelacji zarzut błędnego przyjęcia przez Sąd Okręgowy, że według zgodnego zamiaru stron umowy pomiędzy pozwaną a (...) z dnia 7 marca 2013 roku, w razie wzrostu kontaktów z Działem Obsługi Klientów (DOK) pozwanej o więcej niż 5% (...) będzie zwolnione z obowiązku osiągnięcia minimalnego poziomu oszczędności w DOK, dającego prawo do wynagrodzenia za sukces, pozwana ilustrowała powołaniem się na zeznanie prezesa zarządu (...) J. B., natomiast pominęła zeznania innych przesłuchanych osób, w szczególności R. Z. (k. 720) i M. W. (1) (k. 777). Warto zauważyć, że przy przesłuchiowaniu świadka R. Z., reprezentującego pozwaną w trakcie zawierania umowy z dnia 7 marca 2013 roku, pozwana nie kontynuowała tego tematu, a więc nie weryfikowała twierdzenia tego świadka, którego zeznania Sąd Okręgowy wskazał jako mające zasadnicze znaczenie dla wykładni umowy z dnia 7 marca 2013 roku, a w szczególności załącznika nr 2 do tej umowy, poprzestając na pytaniu, czy w sytuacji wzrostu liczby kontaktów DOK z klientami możliwe było wygenerowanie oszczędności (k. 730). Także w apelacji pozwanej zeznania tego świadka, podważane przez pozwaną w zakresie wykładni umowy co do sposobu kształtowania bazy kosztowej DOK, nie zostały podważone w omawianym zakresie. Odnosząc się w tym kontekście do zeznań J. B., ich wymowa nie jest sprzeczna z treścią zeznań świadków R. Z. i M. W. (1) w sprawie spełnienia warunku osiągnięcia rzeczywistej oszczędności przy zwiększeniu ilości kontaktów DOK z klientami o ponad 5%. Nie można stwierdzić, że akcentowana przez pozwaną perspektywa aktualizacji uzgodnień co do wymaganego poziomu oszczędności, miała wyłączyć prawo (...) do wynagrodzenia za sukces w zakresie dodatkowych oszczędności.

Zgodzić się należy w świetle powyższego ze stwierdzeniem Sądu Okręgowego, że zawarta w odpowiedzi na pozew interpretacja pozwanej, że wzrost kontaktów powyżej 5% stanowi podstawę do proporcjonalnego obniżenia wymaganej kwoty oszczędności uzasadniającej istnienie prawa do wynagrodzenia za sukces w zakresie dodatkowych oszczędności, prowadzi do nadinterpretacji umowy z dnia 7 marca 2013 roku i nie jest zgodna z jej pierwotnymi założeniami.



Kontynuując ocenę prawną w przedmiocie żądania dodatkowego wynagrodzenia za sukces w zakresie dodatkowych oszczędności należy stwierdzić, że pozwana ostatecznie nie zakwestionowała wyliczenia powódki co do jego wysokości przy założeniu, że w bazie kosztowej DOK nie są ujmowane koszty dotyczące osób przeniesionych do innych działów pozwanej spółki (pозwana dowodziła, czego w świetle wykładni prawa dokonanej przez Sąd Najwyższy nie można obecnie podzielić, że koszty dotyczące tych osób mają być uwzględniane w bazie kosztowej, przez co wysokość dodatkowych oszczędności, a tym samym dodatkowego wynagrodzenia za sukces z tego tytułu, musi być niższa, nawet gdyby uznać, że w ogóle to wynagrodzenie przysługuje. Nie zmienia tego zarzut dotyczący nieuwzględnienia wniosku dowodowego obejmującego wyliczenie dochodów i kosztów poniesionych przez pozwaną w latach 2013-2015 z tytułu , bowiem ilustrować ma ono – w świetle przytoczeń pozwanej na uzasadnienie tego wniosku dowodowego – owe przychody i koszty z tytułu domen udostępnionych darmowo w IV kwartale 2013 roku).

Tym samym należy przyjąć, że wysokość tego wynagrodzenia, według zasad przyjętych w załączniku nr 2 do umowy z dnia 7 marca 2013 roku, pamiętając, że ma ono charakter wynagrodzenia zannualizowanego, obliczonego na podstawie danych (dostarczonych przez pozwaną) z okresu od 1 października 2013 roku do 31 grudnia 2013 roku i ma być powiększone o podatek VAT, mając też na uwadze zakres dochodzenia określony w fakturze VAT nr (...), wynosi 200.043,20 złotych, przy czym obejmuje ono, zgodnie z umową z dnia 7 marca 2013 roku, podatek VAT (650.547,00 złotych + 23% : 4).

Jeśli chodzi o żądanie dotyczące dodatkowego wynagrodzenia za sukces w zakresie dosprzedaży, to mając na uwadze interpretację umowy stron w zakresie tego wynagrodzenia, dokonaną z uwzględnieniem przyjętej przez Sąd Najwyższy wykładni art. 65 § 2 k.c., należało ustalić, czy przy uwzględnieniu wyłącznie dodatkowych zakupów usług przez klientów pozwanej, w ogóle zaistniały podstawy wypłaty tego wynagrodzenia, a więc czy spełniony został warunek dodatkowych zakupów, a nie pobrania darmowych domen, przez co najmniej 5% klientów DOK. Zgodne z celem umowy i zamiarem stron jest przyjęcie, że bez spełnienia tego warunku nie można mówić o uzyskaniu sukcesu w zakresie dosprzedaży.

Trzeba przy tym zauważyć, nawiązując ponownie do wykładni prawa dokonanej przez Sąd Najwyższy w uzasadnieniu wyroku z dnia 6 czerwca 2019 roku, że warunek osiągnięcia wskazanego w załączniku nr 2 do umowy z dnia 7 marca 2013 roku poziomu dokonania dodatkowych zakupów usług przez co najmniej 5% klientów kontaktujących się z DOK pozwanej, jest w świetle tej wykładni warunkiem brzegowym wypłaty wynagrodzenia dodatkowego z tytułu dosprzedaży (jak już była mowa Sąd Najwyższy uznał za nieuzasadnioną skargę kasacyjną w zakresie odnoszonym do kwestionowania wynagrodzenia za dodatkowe oszczędności, a ściślej przyjętego przez sądy obu instancji, zgodnego z żądaniem powódki, sposobu kształtowania bazy kosztowej DOK, co miało podstawowe znaczenie dla obliczenia tego wynagrodzenia). Warto zauważyć, że także w korespondencji przedsądowej pozwana odrębnie przedstawiała argumentację w sprawie warunków brzegowych co do wynagrodzenia za sukces z tytułu dodatkowych oszczędności oraz wynagrodzenia za sukces z tytułu dosprzedaży.

Nie było sporne pomiędzy stronami, że odsetek klientów dokonujących zakupu dodatkowych usług nie osiągnął 5% klientów kontaktujących się z DOK w IV kwartale 2013 roku, bowiem wyniósł 0,94% (powódka tego poziomu nie zakwestionowała, a jedynie twierdziła, że obliczając poziom dodatkowych usług należy uwzględnić także udostępnianie darmowych domen). Tym samym nie można było przyjąć, że pozwana osiągnęła sukces, którym – zgodnie z ideą tego wynagrodzenia wynikającą z umowy stron – miałyby obowiązek „podzielić się” z (...), a tym samym z powódką, jako następcą prawnym (...) na podstawie umowy przelewu wierzytelności. Potwierdzają to dodatkowo pisemne kalkulacje przedstawione przez pozwaną w załączeniu do złożonej apelacji.

Biorąc pod uwagę powyższe należało na podstawie art. 386 § 1 k.p.c. zmienić zaskarżony wyrok poprzez zasądzenie kwoty odpowiadającej zakresowi dochodzenia przez powódkę dodatkowego wynagrodzenia za sukces z tytułu dodatkowych oszczędności, w wysokości 200.043,20 złotych i oddalenie powództwa w pozostałej części. Zmianie podlegało także orzeczenie o kosztach postępowania przed Sądem I instancji, przy uwzględnieniu zasady odpowiedzialności za wynik sprawy (art. 98 § 1 k.p.c.) i przyjęciu, że powódka wygrała proces w pierwszej instancji w 26%, a przegrała w stosunku do pozwanej w 74%, co uzasadniało stosunkowe rozdzielenie kosztów pomiędzy stronami

(art. 100 k.p.c.). Powódka poniosła koszty w wysokości 49.426,60 złotych (38.685 złotych z tytułu opłaty sądowej oraz 7.200 złotych z tytułu wynagrodzenia pełnomocnika powódki, kosztów zastępstwa procesowego, zgodnie z § 6 pkt 7 obowiązującego w postępowaniu pierwszoinstancyjnym rozporządzenia Ministra Sprawiedliwości z dnia 28 września 2002 roku w sprawie opłat za czynności adwokackie oraz ponoszenia przez Skarb Państwa kosztów pomocy prawnej udzielonej z urzędu, kwota 3.524,60 złotych z tytułu wydatków pełnomocnika powódki w związku z uczestnictwem w rozprawach, zgodnie z art. 98 § 3 k.p.c. a także 17 złotych z tytułu opłaty sądowej od pełnomocnictwa), z czego 26% wynosi 12.851 złotych, zaś pozwana poniosła koszty w wysokości 7.217 złotych, z czego 74% wynosi 5341 złotych. Różnica należna powódce wynosi 7510 złotych i taką kwotę należało zasądzić zmieniając orzeczenie o kosztach w zaskarżonym wyroku Sądu Okręgowego.

W pozostałej części apelację należało oddalić na podstawie art. 385 k.p.c. Orzeczenie o kosztach postępowania apelacyjnego i kasacyjnego uwzględnia wynik końcowy postępowania apelacyjnego zgodnie z zasadami zastosowanymi w myśl powołanych wyżej przepisów co do kosztów postępowania pierwszoinstancyjnego. Stopień wygrania sprawy przez każdą ze stron kształtuje się identycznie, jak przy postępowaniu pierwszoinstancyjnym, natomiast należało uwzględnić, że zarówno apelację, jak i skargę kasacyjną wniosła pozwana, toteż odmiennie, przy uwzględnieniu, że to pozwana w większym stopniu wygrała sprawę, kształtuje się wzajemne rozdzielenie kosztów, a więc przez obciążenie nimi powódki na rzecz pozwanej. Trzeba też zauważyć, że podstawami ustalenia wynagrodzenia z tytułu zastępstwa procesowego każdej ze stron są przepisy rozporządzeń Ministra Sprawiedliwości z dnia 22 października 2015 roku w sprawie opłat za czynności adwokackie oraz w sprawie opłat za czynności radców prawnych, przy czym jeśli chodzi o postępowanie apelacyjne, w brzmieniu obowiązującym przed zmianą tych rozporządzeń, która weszła w życie w dniu 27 października 2016 roku, a gdy chodzi o postępowanie kasacyjne, po tej zmianie. Wysokość kosztów powódki w tych postępowaniach, uwzględniając też zgłoszone przez jej pełnomocnika koszty dojazdu na rozprawę apelacyjną, wyniosła 16.718,22 złotych, z czego 26% wynosi 4346,70 złotych, natomiast wysokość kosztów poniesionych przez pozwaną wyniosła 93.570 złotych (uwzględniając oprócz kosztów zastępstwa procesowego dwie opłaty sądowe, od apelacji i od skargi kasacyjnej), z czego 74% wynosi 69.241,80 złotych. Różnica należna pozwanej wynosi 64.895,10 złotych i taką kwotę należało zasądzić na rzecz pozwanej od powódki tytułem kosztów postępowania apelacyjnego i kasacyjnego.

Mając na uwadze perspektywę dochodzenia wobec przez (...), albo jej następców prawnych, w stosunku do pozwanej spółki, wynagrodzenia za sukces na podstawie umowy z dnia 7 marca 2013 roku, obejmującego kolejne jego części i ewentualnie dalsze okresy, należy zauważyć, że niniejsze rozstrzygnięcie i jego uzasadnienie nie może być traktowane jako mające charakter prejudycjalny, determinujący wynik owych kolejnych, rzeczywistych lub hipotetycznych, postępowań. Niniejsze rozstrzygnięcie jest konsekwencją uchylecia poprzedniego wyroku tutejszego Sądu w postępowaniu kasacyjnym, przy konieczności uwzględnienia wykładni prawa dokonanej przez Sąd Najwyższy, odnoszącej się z kolei do wniosków, a zwłaszcza zarzutów skargi kasacyjnej, o czym już była mowa wyżej.

Artur Kowalewski Edyta Buczkowska-Żuk Leon Miroszewski