

Sygn. akt VIII GC 193/15

WYROK W IMIENIU RZECZYPOSPOLITEJ POLSKIEJ

Dnia 6 maja 2016 roku

Sąd Okręgowy w Szczecinie VIII Wydział Gospodarczy

w składzie:

Przewodniczący SSO Patrycja Baranowska

Protokolant Monika Ziębakowska

po rozpoznaniu w dniu 22 kwietnia 2016 roku w Szczecinie

na rozprawie

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

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

o zapłatę

I. zasądza od pozwanej (...) (...) spółki akcyjnej w S. na rzecz powódki (...) spółki akcyjnej w T. kwotę 773.690,60 zł (siedmuset siedemdziesięciu trzech tysięcy sześciuset dziewięćdziesięciu złotych sześćdziesięciu groszy) wraz z ustawowymi odsetkami za opóźnienie od dnia 10 sierpnia 2014 roku,

II. zasądza od pozwanej na rzecz powódki kwotę 49.426,60 zł (czterdziestu dziewięciu tysięcy czterystu dwudziestu sześciu złotych sześćdziesięciu groszy) tytułem kosztów procesu.

Sygn. akt VIII GC 193/15

UZASADNIENIE

W dniu 7 kwietnia 2015 roku powódka (...) spółka akcyjna w T. złożyła pozew przeciwko (...) spółce akcyjnej w S. o zapłatę kwoty 773.690,60 zł wraz z ustawowymi odsetkami od dnia 10 sierpnia 2014 roku. Wniosła również o zasądzenie od pozwanej kosztów postępowania w wysokości prawem przewidzianej, w tym kosztów zastępstwa procesowego wraz z kosztami opłaty skarbowej od pełnomocnictwa procesowego w kwocie 17,00 zł.

W uzasadnieniu pozwu powódka powołała się na umowę z dnia 25 listopada 2014 roku łączącą powódkę z (...) spółką z ograniczoną odpowiedzialnością w W. (dalej również (...)), na mocy której powódka nabyła od wymienionej spółki wierzytelności przysługujące tejże spółce wobec pozwanej (...) spółki akcyjnej w S. w kwocie 773.690,60 zł, stanowiące nieuregulowane należności udokumentowane fakturą VAT nr (...) z dnia 1 lipca 2014 roku, płatną do dnia 31 lipca 2014 roku, powstałe w związku z realizacją umowy o świadczenie usług doradczych z dnia 7 marca 2013 roku.

Powódka podała, że wierzytelność dochodzona w niniejszym procesie powstała w związku z realizacją przez cedenta umowy o świadczenie usług doradczych z dnia 7 marca 2013 roku. Wskazała, że na podstawie tej umowy spółka (...) spółka z ograniczoną odpowiedzialnością w W. zobowiązała się w szczególności do wykonania na rzecz pozwanej usług polegających na reorganizacji D. (...) Klienta w kierunku obniżenia kosztów jego funkcjonowania, wdrożenia w tym dziale systemu dosprzedaży (up-selling) oraz wdrożenia systemu aktywnej sprzedaży (new business).

W ocenie powódki cedent wykonał w całości umowę o świadczenie usług doradczych, zaś na spotkaniu w dniu 7 marca 2014 roku podsumował kompleksowo zrealizowane działania oraz przedstawił kalkulację wynagrodzenia dodatkowego. Powódka wskazała, że kalkulacja została wykonana w oparciu o dane dostarczone przez przedstawicieli pozwanej oraz zgodnie z postanowieniami Załącznika nr 2 do umowy. Zgodnie z treścią tejże kalkulacji należne cedentowi wynagrodzenie dodatkowe za sukces wynosić miało łączną kwotę 2.824.544,87 zł netto, na którą składały się następujące kwoty: 959.024,87 zł netto – wynagrodzenie za dodatkowe oszczędności oraz 1.865.520,00 zł netto – wynagrodzenie za dosprzedaż.

Powódka podała, że obliczone przez cedenta wynagrodzenie zostało zakwestionowane w piśmie z dnia 31 marca 2014 roku, w którym pozwana przedstawiła swoje stanowisko oraz wskazała, że nie zostały spełnione parametry brzegowe i nie ma podstaw do naliczenia wynagrodzenia dodatkowego za sukces.

W dalszej części uzasadnienia pozwu powódka wskazała, że umowa przelewu wierzytelności z dnia 9 lipca 2014 roku łącząca cedenta ze spółką (...) spółką z ograniczoną odpowiedzialnością zawarta została na okres 90 dni i po tym terminie należność wynikająca z faktury VAT nr (...) opiewająca na kwotę 773.690,60 zł wróciła do majątku cedenta, zaś w dniu 21 października 2014 roku doszło do odstąpienia przez cedenta od umowy, czego konsekwencją była cesja zwrotna wierzytelności.

Powódka podała, że doszło do łącznego spełnienia warunków brzegowych opisanych w Załączniku nr 2 do umowy. Poza tym powódka wskazała, że argumentacja przedstawiona w piśmie pozwanej z dnia 31 marca 2014 roku nie zasługuje na uwzględnienie.

Zdaniem powódki, z uwagi na to, że wszystkie cztery warunki brzegowe zostały spełnione, cedent uprawniony był do naliczenia wynagrodzenia za sukces w łącznej kwocie 3.094.762,40 zł brutto. Poza tym powódka wskazała, że cedent z uwagi na brak dostatecznie precyzyjnych danych, naliczył jedynie Wynagrodzenie Za Dodatkowe Oszczędności oraz Wynagrodzenie Za D., nie obciążając pozwanej Wynagrodzeniem Za Dodatkowe Przedłużenia oraz Wynagrodzeniem Za Nowy (...).

Powódka ustosunkowała się do każdego z elementów wynagrodzenia i przedstawiła szczegółowo sposób jego wyliczenia.

W odpowiedzi na pozew pozwana (...) spółka akcyjna w S. wniosła o oddalenie powództwa i zasądzenie na jej rzecz kosztów procesu, w tym kosztów zastępstwa procesowego według norm przepisanych.

Zdaniem pozwanej powódka nie wykazała, że przysługuje jej legitymacja czynna do dochodzenia roszczeń z tytułu wynagrodzenia za sukces, gdyż dowody załączone do pozwu nie pozwalają stwierdzić, że powódka skutecznie nabyła wierzytelność dochodzoną w niniejszej sprawie. Pozwana wskazała, że (...) przeniosła uprzednio wierzytelność na inny podmiot, zaś stosowne dowody na okoliczność legitymacji czynnej powinny zostać przedstawione już w pozwie. Ponadto nie zostały przedstawione przez powódkę dowody potwierdzające, że skutki cesji na rzecz (...) zostały odwrócone.

Poza tym zdaniem pozwanej powódka nie wykazała, że wystąpiły wszystkie cztery przesłanki umożliwiające dochodzenie wynagrodzenia za sukces.

Zdaniem pozwanej działania konsultingowe (...) nie doprowadziły do wypracowania rzeczywistej kwoty oszczędności na odpowiednio wysokim poziomie, zaś rzekome oszczędności wynikają z przeniesienia w roku 2013 części zadań wykonywanych przez (...) do innych działów (...). W rezultacie przeniesienia zadań do innych działów przeszli także pracownicy (...), którzy te zadania wykonywali, co nie przyniosło spółce realnej korzyści finansowej. W ocenie pozwanej bazy kosztowe za rok 2012 i 2013 zostały skonstruowane w sposób nieprawidłowy, gdyż nie obejmują tych samych pozycji kosztowych. Zdaniem pozwanej zestawienie tak powstałych baz nie jest miarodajne i prowadzi do kreowania fikcyjnych oszczędności.

W dalszej części odpowiedzi na pozew pozwana zarzuciła cedentowi, że bezzasadnie uwzględniono w ramach dosprzedaży darmowe domeny udostępniane klientom (...)pl. (...) zarzuciła również powódce, że w pozwie nie przedstawiono wyliczeń dotyczących wygenerowanej kwoty na dosprzedaży. Poza tym w ocenie pozwanej powódka nie wykazała, że poziom satysfakcji klientów (...) utrzymał się na akceptowalnym poziomie. Zarzuciła powódce, że swoje twierdzenia w tym zakresie oparła na wybiórczych fragmentach raportu, gdy tymczasem należyte wykazanie, że poziom satysfakcji klientów utrzymał się na akceptowalnym poziomie wymagałoby wiadomości specjalnych.

Omawiając zarzut braku legitymacji czynnej pozwana opisała korespondencję z (...) Wierzytelności oraz z powódką i wskazała, że na podstawie zaprezentowanego przez powódkę materiału dowodowego zachodzi ryzyko, że poprzedni cesjonariusz będzie dochodził wobec pozwanej uiszczenia nabytej wierzytelności.

Dalej pozwana wskazała, że opóźnienie (...) w wystawieniu faktury i wystawienie tylko jednej faktury świadczy o braku przekonania samego (...) co do zasadności podnoszonych roszczeń.

Odnosząc się do ustalonych w umowie warunków brzegowych wynagrodzenia za sukces pozwana podniosła, że powódka w niewłaściwy sposób określiła bazę kosztową za 2013 roku, jak również za rok 2012. Zasadniczy błąd powódki polega na bezpodstawnym pomijaniu określonych pozycji w ramach bazy kosztowej za rok 2013, mimo, że pozycje te były uwzględnione w roku poprzednim. W ocenie pozwanej zabiegi powódki zmierzały do zwiększenia bazy kosztowej za rok 2012, przy jednoczesnym jej zmniejszeniu w roku 2013. Omawiając bazę kosztową za 2013 roku pozwana wskazała, że nie uwzględnia ona kosztów związanych z osobami, które w związku z przeniesieniem określonych zadań poza (...) przestały formalnie przynależeć do tego działu ale nadal pozostawały pracownikami pozwanej spółki. W ocenie pozwanej mylące jest stanowisko powódki, że pracownicy (...) po ich przeniesieniu do innych działów przestali wykonywać zadania (...). W ocenie pozwanej pracownicy wykonywali te same zadania.

Poza tym pozwana zakwestionowała bazę kosztową za 2012 rok, wskazując, że w rzeczywistości wynosiła ona 4.532.760,00 zł.

Podsumowując swoje stanowisko odnośnie baz kosztowych pozwana wskazała, że baza kosztowa za 2013 rok nie powinna pomijać pracowników (...) przeniesionych do innych działów w związku z przeniesieniem ich zadań do innych komórek organizacyjnych (...) pl. (...) te koszty baza za 2013 rok winna wynosić 4.532.760,00 zł. W związku z tym rzeczywista kwota oszczędności to 125.036,00 zł.

Odnosząc się do wzrostu liczby kontaktów pozwana nie zakwestionowała, że w 2013 roku nastąpił wzrost liczby kontaktów z (...) o 6,7 %. Zdaniem pozwanej wzrost liczby kontaktów powyżej 5 % nie zwalniał jednak cedenta od obowiązku wypracowania rzeczywistej kwoty oszczędności, a jedynie umożliwiał jej odpowiednią korektę, co jest zgodne z celem umowy.

Odnosząc się do obliczeń cedenta dotyczących odsetka klientów (5%) dokonujących dosprzedaży, pozwana stała na stanowisku, że 15.614 sztuk domen winno być wyeliminowane z obliczeń. W ocenie pozwanej winny być wzięte pod uwagę jedynie odpłatne transakcje, gdyż domeny udostępniane klientom nieodpłatnie nie są związane z żadną bezpośrednią korzyścią po stronie (...). a stanowią jedynie trening dla pracowników (...).

W ocenie pozwanej sami konsultanci (...) mieli świadomość, że udostępnianie darmowych produktów nie stanowi „dosprzedaży”, zaś ich wysiłki winny się skupiać na odpłatnych produktach. Niemniej jednak, w kolejnych miesiącach projektu działania (...) nie przyniosły oczekiwanych rezultatów w odniesieniu do produktów odpłatnych. Zapewne dlatego właśnie cedent uwzględnia w swoich obliczeniach produkty darmowe.

Pozwana argumentowała również, że nieprecyzyjna terminologia stosowana w rutynowej korespondencji pomiędzy (...) a (...) nie powinna mieć przesądającego znaczenia przy ustalaniu zakresu pojęcia „dosprzedaż”.

Pozwana podsumowała, że darmowe produkty nie powinny być uwzględniane w ramach dosprzedaży. Pozwana wskazała, że wszystkie odpłatne produkty zakupione w ramach dosprzedaży to 1.027, zaś dzieląc tę liczbę przez

wszystkie kontakty z BOK wynik obliczeń wskazuje, że tylko 0,94 % klientów dokonało dosprzedaży. W związku z tym nie został spełniony próg 5 % określony w Załączniku nr 2.

Omawiając warunek uzyskania przez cedenta kwoty 500.000,00 zł stanowiącej sumę Rzeczywistej Kwoty Oszczędności i wartości Marży Brutto wygenerowanej na dosprzedaży w 2013 roku pozwana podnosiła, że powódka nie przedstawiła wyliczeń dotyczących Marży Brutto z D.. Poza tym utożsamiała pojęcie (...) (dotyczące wysokości wynagrodzenia) z „Marżą Brutto z D.” (dotyczącą wstępnego warunku uzyskania wynagrodzenia). Pozwana wskazała, że terminy te różnią się od siebie. Wynagrodzenie Za D. jest obliczane na podstawie danych z ostatni kwartał 2013 roku, które są annualizowane. Natomiast w przypadku „Marży Brutto z D.” winna ona być obliczona z uwzględnieniem całego 2013 roku.

Odnosząc się do warunku brzegowego w postaci poziomu satysfakcji klientów pozwana podnosiła, że istotne znaczenie dla oceny poziomu satysfakcji klientów ma wskaźnik (...) (net promoter score), a wskaźnik ten uległ na przestrzeni 2013 roku znacznemu pogorszeniu. Znaczny spadek wskaźnika (...) wskazuje, że poziom satysfakcji klientów (...) nie utrzymał się na akceptowalnym poziomie. Poza tym pozwana podnosiła, że powódka pominęła dane raportu dotyczące szczegółowej oceny obsługi klienta. Pozwana powołała się na wnioski raportu dotyczące ocen szczegółowych i wskazała, że znaczna część czynników dotyczących satysfakcji klientów (...) pogorszyła się na przestrzeni roku 2013. W ocenie pozwanej powoływanie się na jeden czynnik w postaci „ogólnej oceny obsługi klienta (...)” wydaje się niewystarczające dla oceny, czy poziom satysfakcji klientów (...) nie spadł o więcej niż 5%.

Według stanowiska pozwanej wstępne warunki zapłaty wynagrodzenia za sukces nie zostały spełnione i w związku z tym pozwana wskazała, że tylko z ostrożności odniosła się do wysokości wynagrodzenia.

Wskazała, że wynagrodzenie za sukces w części dochodzonej przez powódkę obejmuje Wynagrodzenie Za Dodatkowe Oszczędności oraz Wynagrodzenie Za D..

W związku z tym, że w ocenie pozwanej rzeczywista kwota oszczędności wyniosła 125.036,00 zł, to wynagrodzenie za dodatkowe oszczędności, jeżeli hipotetycznie przyjąć jest w ogóle należne wyniosłoby 62.518,00 zł a nie jak twierdzi powódka 650.547,00 zł.

Odnosząc się zaś do Wynagrodzenia Za D., zdaniem pozwanej wskazana przez cedenta kwota 1.865.520,00 zł skrajnie przewyższa rezultaty działań doradczych (...), co wynika z przyjęcia przez powódkę dwóch błędnych założeń. Przede wszystkim wskazano, że powódka uwzględnia darmowe domeny, które z uwagi na ich nieodpłatny charakter nie mogą być zakwalifikowane jako przedmiot dosprzedaży. Zdaniem pozwanej pozycja obejmująca domeny (...) i (...) (produkty udostępniane darmowo), która odpowiada za 1.650.320 zł z ogólnej sumy nie powinna być uwzględniana w obliczeniach Wynagrodzenia Za D.. W związku z tym wartość tego wynagrodzenia winna zostać obniżona z 1.865.520 zł do kwoty 215.200,00 zł. Czwarta część tej kwoty to 53.800,00 zł.

Poza tym pozwana wywodziła, że skoro strony w umowie wskazały, że Wynagrodzenie Za D. stanowi sumę wyłącznie dodatnich wyników obliczeń dla poszczególnych dosprzedawanych produktów, to świadczy o tym, że wynagrodzenie winno zostać obliczone w oparciu o rzeczywiste marże dotyczące transakcji dosprzedażowych. Kwoty wskazane w pkt 6 Załącznika nr 2 należy traktować jako rodzaj „targetu”, a więc maksymalnej marży, do uzyskania której winny dążyć strony.

W końcowej części odpowiedzi na pozew pozwana odniosła się do rzeczywistych marży i wskazała, że opierając się na rzeczywistych marżach produkty sprzedawane w ramach akcji dosprzedażowych przyniosły pozwanej ograniczone korzyści.

Sąd ustalił następujący stan faktyczny:

(...) spółka z ograniczoną odpowiedzialnością w W. w ramach prowadzonej działalności gospodarczej wykonuje projekty doradcze, consultingowe, eksperckie w obszarze call-center, zajmuje się procesami związanymi z obsługą klienta i optymalizacją procesów związanych z obsługą klienta.

Prezesem zarządu spółki jest J. B. (1), zaś wiceprezesem M. W. (1). M. S. (1) współpracuje ze spółką w realizacji projektów. Jednym ze współników (...) BUSINESS (...) jest (...) spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.

Bezsporne, a nadto zeznania świadka M. S. (1), zeznania świadka M. W. (1), zeznania świadka J. B. (1),

Spółka akcyjna (...) 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 są: M. P. (1), G. B. i P. B..

M. P. (1) jest Dyrektorem D. (...) Klienta. G. B. jest Dyrektorem D. (...)

W 2012 roku doszło do przesunięć kadrowych w D. (...) Klienta pozwanej spółki, polegających na przeniesieniu pracowników tego działu do innych działów spółki. Zdarzenie to miało miejsce przed rozpoczęciem współpracy z (...) BUSINESS (...). Z (...) do Biura Zarządu zostali przeniesieni D. F. oraz dyrektor (...) M. P. (1), który został powołany na stanowisko wiceprezesa zarządu.

Poza tym przeniesiono do D. (...)A. B., zaś do D. Sprzedaży i Marketingu ((...)) D. K..

Bezsporne, a nadto zeznania M. W. (1), zeznania A. M. (1),

W okresie od marca 2012 roku do sierpnia 2013 roku funkcję członka zarządu i dyrektora finansowego w pozwanej spółce pełnił R. Z., przy czym od końca maja 2013 roku przestał on świadczyć pracę na rzecz pozwanej spółki. P. B. zastąpił R. Z..

Bezsporne, a nadto dowód: zeznania świadka R. Z., zeznania P. B.,

Dyrektorem D.(...)R jest A. M. (1). Dział (...) zajmuje się sprawami pracowniczymi związanymi z naliczaniem płac, ale również rekrutuje pracowników, koordynuje proces tworzenia opisu stanowisk, ustala zakres obowiązków, organizuje szkolenia, koordynuje proces oceny pracowników.

Bezsporne, a nadto dowód: zeznania świadka A. M. (1),

Współpraca spomiędzy (...) spółką akcyjną w S. a (...) BUSINESS (...) rozpoczęła się jesienią 2012 roku. (...) zarekomendowała pozwanej spółkę (...) jako podmiot specjalizujący się w reorganizacji podmiotów z C. (...). Spółka (...) przeprowadziła audyt wstępny funkcjonującego w (...) pl (...). Pozwana przedstawiła konsultantom statystyki, które dotychczas prowadziła, a które dotyczyły funkcjonowania (...).

Bezsporne, a nadto dowód: zeznania świadka J. B. (1) k. wiadomość e- mail z dnia 6 listopada 2012 roku wraz z załącznikami k. 102-124, zeznania świadka M. S. (1), zeznania M. K. (1), zeznania świadka M. W. (1), zeznania świadka D. G., zeznania M. P. (1),

Przeprowadzony audyt wykazał, że D. (...) Klienta jest stabilną strukturą, lecz źle zorganizowaną i nieefektywną. Konsultanci ocenili, że pracownicy działu są źle zmotywowani, wydajność pracy jest niska. Ocenili, że funkcjonujący w D. (...) Klienta system raportowania jest daleki od obowiązujących w tej dziedzinie standardów.

Jeszcze przed przeprowadzeniem audytu zarząd spółki planował przesunięcie D. (...) przyporządkowanego do (...) do D.(...)T. Osoby z D. (...) nie odbierały telefonów od klientów a posiadając wiedzę specjalistyczną (wykształcenie

techniczne i informatyczne) oraz uprawnienia administracyjne (dostęp do serwerów) zajmowały się rozwiązywaniem problemów cechujących się większym stopniem skomplikowania.

W skład (...) wchodził również trenerzy w liczbie 5 osób. Zajmowali się oni szkoleniem nowych konsultantów.

Po sporządzeniu audytu operacyjnego strony zdecydowały się kontynuować współpracę, która miała polegać na reorganizacji przy pomocy konsultantów z (...) BUSINESS (...). Pozwana zamierzała przede wszystkim ograniczyć koszty funkcjonowania (...). Zadaniem konsultantów miało być przygotowanie i wdrożenie rozwiązań, które doprowadzą do usprawnienia funkcjonowania (...), usprawnią system zarządzania relacjami z klientem i spowodują zintensyfikowanie elementów sprzedażowych.

Podczas prezentacji wyników audytu konsultanci (...) zasugerowali konieczność przeniesienia trenerów do D.(...)R.

Bezsporne, a nadto dowód: zeznania świadka R. Z., zeznania J. B. (1), zeznania M. S. (1), zeznania A. M. (1), zeznania D. G., zeznania M. P. (1), zeznania G. B.,

Począwszy od 2 stycznia 2013 roku do 5 marca 2013 roku pomiędzy (...) BUSINESS (...) a (...) trwała wymiana korespondencji e-mailowej dotyczącej kształtu przyszłej umowy. Strony odbyły kilkanaście spotkań. Negocjacje w imieniu pozwanej prowadzili R. Z. oraz M. K. (1).

W wiadomości e-mail z dnia 2 stycznia 2013 roku M. K. (1) zwrócił się do cedenta o przesłanie projektu przyszłej umowy, szczegółów planu działania, szczegółowego planu finansowego związanego z projektem.

W dniu 3 stycznia 2013 roku cedent przesłał pozwanej „draft” umowy- była to propozycja postanowień przyszłej umowy. Cedent zaproponował podział wynagrodzenia na wynagrodzenie ryczałtowe oraz wynagrodzenie za sukces. Odnośnie wynagrodzenia za sukces wskazał 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 cedenta. R. Z. był pomysłodawcą większości zapisów dotyczących wynagrodzenia za sukces. Pomysły konsultował z M. K. (1).

Treść załącznika Nr 1 skonstruował cedent.

W dniu 18 stycznia 2013 roku M. K. (1) przesłał cedentowi poprawioną wersję umowy, w tym również Załącznika nr 2. Projekt ten nie zawierał zapisu dotyczącego wzrostu liczby kontaktów, a jedynie warunek osiągnięcia określonej sumy oszczędności (390.000,00 zł). Kwota 390.000,00 zł z tytułu oszczędności została ustalona w oparciu o dane pochodzące od (...). W e-mailu z dnia 23 stycznia 2013 roku R. Z. polecił prawnikowi naniesienie na projekcie zmian.

W dniu 31 stycznia 2013 roku pozwana wprowadziła zamiany odnoszące się do wzrostu liczby kontaktów. Takie postanowienie w niezmiennym kształcie znalazło się następnie w umowie stron. Założenie dotyczące 5 % wzrostu liczby kontaktów zostało wprowadzone z inicjatywy (...).

Marże brutto zostały zaproponowane przez pozwaną.

W lutym 2013 roku pozwana przesłała (...) BUSINESS (...) drogą elektroniczną symulację wynagrodzenia, zawierającą również dane dotyczące bazy kosztowej D. (...) Klienta za 2012 rok (wiadomość e-mail z dnia 18 lutego 2013 roku). Dane zawarte w bazie kosztowej nie były analizowane, weryfikowane przez konsultantów. 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 roku dotyczącej składników bazy kosztowej cedent wskazał, że lista składników wymaga jeszcze 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 pierwszorzecznych marża jest ujemna a zależy nam również na ich sprzedaży (marża ujemna). W kolejnej wiadomości z dnia 1 marca

2013 roku R. Z. przesłał cedentowi projekt załącznika, w którym baza kosztowa (...) została uszczegółowiona. W tej wersji definicja bazy kosztowej (...) znalazła się w umowie z dnia 7 marca 2013 roku.

Dowód: wiadomość e- mail z dnia 2 stycznia 2013 roku k. 495, wiadomość e- mail z dnia 3 stycznia 2013 roku wraz z załącznikiem k. 497-504, wiadomość e-mail z dnia 18 lutego 2013 roku wraz z załącznikami k. 157-164, korespondencja e- mailowa w okresie od 2 stycznia 2013 roku do 5 marca 2013 roku k. 495-588, zeznania J. B. (1), zeznania M. S. (1), zeznania R. Z., zeznania M. W. (1),

W czasie rozpoczęcia współpracy pomiędzy cedentem a pozwaną, pozwana prowadziła prace nad wprowadzeniem w spółce systemu (...). Powołana została grupa robocza, grupa projektowa. (...) jest to aplikacja pomagająca w zarządzaniu relacjami z klientami i wprowadzana do firm, które zajmują się obsługą masowego klienta.. (...) ułatwiał segmentowanie klientów, zarządzanie klientami w celu zwiększenia sprzedaży. (...) nie został wprowadzony do końca obowiązywania umowy pomiędzy cedentem a pozwaną.

Brak systemu (...) utrudniał (...) BUSINESS (...) przygotowanie ofert, zbieranie i odpowiednie analizowanie danych.

Dowód: zeznania świadka M. W. (1),

Ustalenia stron zaowocowały podpisaniem w dniu 7 marca 2013 roku umowy o świadczenie usług doradczych. Na podstawie wymienionej umowy (...) spółka z ograniczoną odpowiedzialnością w W. zobowiązała się świadczyć na rzecz pozwanej (...) spółki akcyjnej w S. usługi doradcze w związku z reorganizacją D. (...) Klienta ((...)) w kierunku: obniżenia kosztów funkcjonowania (...), wdrożenia w (...) 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 (...) ((...)). Zakres usług wymieniony został w Załączniku nr 1 do umowy.

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

Na mocy umowy cedent zobowiązał się, że będzie wykonywał usługi doradcze co najmniej osiem dni roboczych w miesiącu kalendarzowym w siedzibie pozwanej.

Cedent zobowiązał się ponadto do składania w trybie wiadomości e-mail sprawozdań w przedmiocie wykonanych prac i osiągniętych postępów obejmujących okres dwóch tygodni. Poza tym cedent zobowiązał się do sporządzania miesięcznych sprawozdań zawierających stwierdzone skutki działań cedenta lub ich brak. Sprawozdania miały dotyczyć redukcji kosztów działalności operacyjnej (...), poziomu satysfakcji klientów, wartości upsell'u, wartości sprzedaży new business oraz przyczyn braku skutków działań. Pozwana zaś miała możliwość zgłoszenia uwag do przedstawionych sprawozdań.

Pozwana zobowiązała się udzielać konsultantom wszelkich niezbędnych informacji koniecznych do prawidłowego świadczenia usług oraz m.in. informować, czy zostały spełnione warunki uprawniające cedenta do otrzymania od pozwanej wynagrodzenia za sukces i udostępnić wszelkie dane niezbędne do weryfikacji tego stanu rzeczy przez cedenta.

Strony ustaliły szczegółowy harmonogram prac, które miał wykonać cedent w ramach projektu.

W Załączniku nr 2 do umowy strony ustaliły wynagrodzenie należne konsultantom za wykonanie przedmiotu umowy. Zgodnie z jego postanowieniami pozwana zobowiązała się zapłacić cedentowi wynagrodzenie ryczałtowe zdefiniowane jako miesięczne wynagrodzenie o charakterze ryczałtowym należne za świadczone przez cedenta usługi w ramach umowy w wysokości 40.000,00 zł netto oraz wynagrodzenie za sukces – wynagrodzenie zannualizowane należne cedentowi, obliczone na podstawie danych 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 wzoru:

$$WzDO = 50 \% \times (BKdok\ 2012 - Bkdok\ 2103)$$

gdzie:

WzDO – Wynagrodzenie Za Dodatkowe Oszczędności,

BKdok 2012- baza kosztowa (...) za 2012 rok,

BKdok 2013 baza kosztowa (...) 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 (...) 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 D.,

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 (...) BUSINESS (...), gdy wskutek jego działań dojdzie do spełnienia łącznie następujących warunków:

- Rzeczywista Kwota Oszczędności stanowiąca wyłącznie dodatni wynik obliczeń według wzoru:

$$(\dots) = (BKdok\ 2012 - BKdok\ 2013)$$

gdzie:

(...) Rzeczywista Kwota Oszczędności,

BKdok 2012- baza kosztowa (...) za 2012,

BKdok 2013- baza kosztowa (...) za 2013

wyniesie co najmniej 390.000,00 zł, przy założeniu, że liczba kontaktów z (...) w danym okresie nie będzie większa niż 5 % w porównaniu do analogicznego okresu roku poprzedniego,

oraz

- w ramach (...), co najmniej 5 % klientów kontaktujących się z (...) 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 (...),

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

(...) 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 (...) mierzony w grudniu 2013 roku w porównaniu do wskaźnika poziomu satysfakcji klientów związanego z obsługą klienta przez (...) mierzonego w styczniu 2013 roku utrzyma się na niezmiennym poziomie lub spadnie nie więcej niż 5 %.

Część B miała obejmować Wynagrodzenie Za Nowy (...), 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 (...),

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 poszczególnych 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. Cedent miał wystawiać fakturę VAT w ostatnim dniu roboczym każdego miesiąca kalendarzowego.

Strony ustaliły, że wynagrodzenie za sukces płatne miało być w 2014 roku w czterech ratach płatnych za okres kwartału kalendarzowego w terminie 30 dni od dnia doręczenia pozwanej prawidłowo wystawionej faktury VAT w ostatnim dniu roboczym każdego kwartału kalendarzowego.

Uzgodnione zostało, że wszystkie kwoty wynagrodzenia zostaną powiększone o kwotę podatku VAT w stawce przewidzianej przepisami prawa.

W pkt 6 strony ustaliły MB (marże brutto) dla następujących produktów: (...) C. (...), C. (...)p (...), D. (...), D.(...)D, D.(...)D, D.(...)U, (...) (...). Wskazano przy tym inne marże brutto dla produktów nowych oraz prolongaty produktów.

Dowód: umowa z dnia wraz z załącznikami k. 37-51, zeznania M. K. (1),

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

Na początku 2013 roku, po przeprowadzeniu konkursu ofert, doszło do podpisania umowy pomiędzy spółką (...) (...) spółką z ograniczoną odpowiedzialnością w W. a pozwaną. Przed złożeniem oferty na wykonanie badania spółka (...) (...) nie współpracowała ani z pozwaną ani z cedentem. Wyłaniając spółkę, która miała wykonać badania, zarząd pozwanej brał pod uwagę doświadczenie firmy, cenę, i pozycję firmy na rynku. Ustalono, że firma (...) (...) znajduje się w czołówce firm badawczych w Polsce i należy do Organizacji Firm (...).

Zadaniem 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 D. (...) Klienta.

Podpisanie umowy poprzedziło spotkanie przedstawiciela spółki (...) (...) z przedstawicielami pozwanej oraz (...) BUSINESS (...). Na spotkaniu poinformowano przedstawiciela spółki (...) (...), że ma zostać dokonany trzykrotny pomiar, rozciągnięty w czasie, równoległy do zmian organizacyjnych przeprowadzanych przez konsultantów. Funkcję konsultanta zespołu badawczego pełnił W. D.- prezes zarządu spółki (...) (...).

Badania przeprowadzono na grupie osób, które wcześniej kontaktowały się z (...). Dane klientów pochodziły od pozwanej. Spółka (...) (...) gromadziła informacje dwoma kanałami. Przeprowadzano wywiady telefoniczne oraz wywiady e-mailowe. Wywiady telefonicznie przeprowadzane były z osobami, które kontaktowały się z (...) za pośrednictwem telefonu, zaś kontakty e-mailowe były z osobami kontaktującymi się wcześniej z (...) przez e-mail oraz chat room.

Spółka (...) (...) zadawała pytania dotyczące ostatniego kontaktu z (...). Badanie satysfakcji klientów może mieć charakter transakcyjny oraz relacyjny. Badanie o charakterze relacyjnym dotyczy ogólnej satysfakcji, zaś badanie o charakterze transakcyjnym dotyczy konkretnych aspektów, tzw. „touch pointów”.

Zgodnie z przyjętymi w tego typu badaniach regułami ankieterzy zaczynali od pytań ogólnych dotyczących ogólnej satysfakcji ze współpracy z firmą (czy jest Pan(i) zadowolony/a ze współpracy z (...) ?) i gotowości rekomendowania tej firmy (czy gdyby znajomy poprosił o opinię, to czy polecił(a)by mu Pan(i) (...)?). Wskaźnik (...) ((...)) to wskaźnik rekomendacji. Potem ankieterzy zadają szczegółowe pytania dotyczące, np. zadowolenia z poszczególnych kanałów obsługi. Dla oceny poziomu ogólnej satysfakcji klienta istotna jest odpowiedź na pierwsze zadane pytanie o zadowolenie ze współpracy, gdyż późniejsze oceny są wynikiem takiego a nie innego prowadzenia rozmowy ankietera z respondentem.

Przedstawiciele firmy (...) (...) przez cały czas realizacji badania mieli w równym stopniu kontakt z przedstawicielami pozwanej i konsultantami (...) BUSINESS (...). Nie traktowali konsultantów za (...) BUSINESS (...) jako podmiotów

trzecich, co do których winna być zachowana poufność dotycząca przeprowadzanych badań i co do których istniał umowny zakaz udostępniania informacji.

Z przeprowadzonych badań spółka (...) (...) sporządziła raport.

Ogólny wniosek pomiarów był taki, że między pierwszym a trzecim pomiarem zmiany satysfakcji klientów były niewielkie.

Zgodnie z danymi zawartymi w raporcie poziom satysfakcji klientów mierzony w styczniu 2014 roku obniżył się o 4 punkty procentowe - z 90 do 86 w porównaniu do poziomu zbadanego w styczniu 2013 roku.

Pozwana nie składała żadnych uwag, co do merytorycznej zawartości raportu i rzetelności wykonanych badań. Uwagi pozwanej dotyczyły przekazania (...) wyniku badania dotyczącego poziomu satysfakcji klienta w marcu 2014 roku.

W dniu przekazania raportu pozwanej przedstawiciel (...) BUSINESS (...) zwrócił się do W. D. o podanie wyniku badania dotyczącego poziomu satysfakcji klientów. W. D. przekazał tą informację, w tym samym dniu raport został przekazany (...).

Przekazanie wyniku badania dotyczącego poziomu satysfakcji klienta nie miało wpływu na treść raportu, który otrzymała pozwana.

Dowód: fragment raportu k. 154-156, raport (...) (...) k. 392-401, 402- 423, zeznania świadka W. D., zeznania świadka R. Z., zeznania J. B. (1), zeznania M. W. (1),,

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

Bezsporne, a nadto dowód: zeznania świadka R. Z., zeznania M. K. (1),

Współpraca stron przebiegała w sposób należyty. Strony ściśle współdziałały przy realizacji umowy. Konsultanci, przez czas przewidziany w umowie przebywali w siedzibie pozwanej. Poza tym strony kontaktowały się za pomocą poczty elektronicznej, odbywały się telekonferencje. Konsultanci posiadali dostęp do informacji zawartych w systemach funkcjonujących w pozwanej spółce. A. M. (1) co miesiąc przekazywała konsultantom koszty (...). Strony na bieżąco omawiały problemy.

Zgodnie z postanowieniami umowy spółka (...) 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 spółki, dane statystyczne i inne informacje otrzymane uprzednio od spółki- zespołu projektowego i pracowników (...)

M. K. (1) oraz inni przedstawiciele pozwanej, którzy zapoznawali się z raportami przygotowanymi przez cedenta nie kwestionowali danych zawartych w raportach. Pozwana nigdy nie zgłosiła uwag do przedstawionych raportów.

Wraz z wiadomością e-mailową z dnia 10 marca 2013 roku cedent przedstawił pozwanej raport bieżący projektu, w którym znalazł się zapis o uruchomieniu projektu odsprzedaży darmowych domen. Wskazano, że projekt będzie miał na celu m.in. przyzwyczajenie pracowników BOK do podejmowania aktywności sprzedażowych w trakcie rozmów z klientami .

Bezsporne, a nadto dowód: zeznania M. K. (1), zeznania świadka M. S. (1), zeznania świadka J. B. (2), zeznania świadka M. W. (1), wiadomość e- mail z dnia 10 marca 2013 roku z raportem k. 380-385,

Z początkiem kwietnia 2013 roku M. K. (1) podjął decyzję o przeniesieniu części pracowników (około 10 osób) z D. (...) Klienta do (...) (Działu (...)) oraz do (...) (Działu Sprzedaży i Marketingu). Kierownikiem działu (...) został D. G. pracujący dotychczas w (...) i kierujący zespołem technicznym. Decyzja ta stanowiła zaskoczenie dla R. Z., który był temu przeciwny. W rozmowie z M. K. (2) wskazywał, że taka sytuacja spowoduje zmniejszenie kosztów (...), ale nie zmniejszy ogólnych kosztów firmy.

Informacja o przeniesieniu pracowników (...) do innych działów została przekazana konsultantom przez M. K. (1).

R. Z. zwrócił się w dniu 15 maja 2013 roku do D. G. o podanie listy osób przeniesionych z (...) do (...), szacunku czasu pracy poszczególnych pracowników poświęconej na wykonywanie czynności dla (...), wymienienie zadań, które wykonywali w ramach struktury (...) na rzecz (...), a obecnie wykonywanych w ramach struktury (...) na rzecz (...). 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 roku D. G. poinformował R. Z., że od 1 kwietnia 2013 roku z (...) do (...) zostało zmigrowanych 10 osób (byłego D. (...)). Od początku kwietnia dwie osoby zostały przesunięte do zadań stricte (...), czyli nie wykonywały pracy dla (...). Przez cały kwiecień dokładnie te same zadania realizowane do tej pory przez (...) były realizowane przez te osoby w (...), zaś od 1 maja do zadań ściśle (...) został przesunięty P. M.. Na rzecz (...) pracę wykonywało siedem osób. D. G. wskazał, że w czerwcu nie przewiduje zamian. Wskazał, że będzie wysyłał raporty dotyczące tej sytuacji w kolejnych miesiącach.

K. K. został przeniesiony w 2013 roku z (...) do D. (...) Aplikacji. Pełnił on funkcję kierownika projektu, a do jego zadań należało prowadzenie projektów (...). Zakres jego obowiązków pozostał ten sam.

Z (...) do D. Sprzedaży i Marketingu zostały przeniesione osoby wchodzące w skład Zespołu (...). Jedną z tych osób była A. J., która zajmowała się kontaktami z firmami rejestrującymi domeny. Z (...) do (...) zostali przeniesieni P. S., który zajmował się współpracą ze sklepami internetowymi oraz M. S. (2), który zajmował się umowami na serwery dedykowane.

Dowód: zeznania świadka R. Z., e-mail z dnia 15 maja 2013 roku k. 167, 168, zeznania D. G., zeznania G. B.,

Począwszy od maja 2013 roku omawiano również z cedentem problem zadań wykonywanych przez przeniesionych pracowników na rzecz (...). Strony prowadziły w tym zakresie korespondencję e-mailową. W wiadomości e-mail z dnia 15 maja 2013 roku M. W. (1) zwrócił pozwaną uwagę, że pracownicy przeniesieni z (...) do (...) nadal pracują na rzecz (...). M. W. (1) wskazywał, że odpowiada za koszty (...), a spora część tych kosztów pozostaje poza jego kontrolą.

W wiadomości e-mail z dnia 17 czerwca 2013 roku D. G. przedstawił dane statystyczne procesów, które miałyby być migrowane do (...).

W wiadomości e-mail z tego samego dnia M. P. (1) poinformował M. W. (1), że do 15 sierpnia 2013 roku wszystkie działania wrócą na (...).

Pozwana zwracała uwagę, że należy tak rozłożyć zadania pracowników przeniesionych do innych działów, aby nie dochodziło do przesunięcia kosztów między działami.

W wiadomości e-mail z dnia 23 lipca 2013 roku M. K. (1) wskazał konsultantom, że w (...) są jeszcze trzy osoby, które w dużej mierze wykonują zadania (...).

Pomiędzy pozwaną a konsultantami doszło o ustaleń, na podstawie których pracownicy działów, do których zostali przeniesieni pracownicy z (...) raportowali, jaka część pracy tych pracowników dotyczy (...). 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 roku M. W. (1) skierował do M. K. (1) wiadomość e-mail, w której przedstawił wstępne oszczędności wynikające z projektu na dzień 31 lipca 2013 roku. Przedstawione wyliczenie miało na celu zaprezentowanie uzyskanych oszczędności. M. W. (1) powołał się na dane otrzymane od A. M. (1) dotyczące kosztów (...). Wskazując na bazę kosztową za 2012 roku M. W. (1) powołał się na wiadomość e-mail R. Z. z dnia 18 lutego 2013 roku.

M. K. (1) nie złożył zastrzeżeń do przedstawionych w e-mailu danych.

Na wniosek konsultantów trenerzy z D. (...) Klienta zostali przeniesieni do działu (...). Byli to K. W. i S. M.. Od września 2014 roku koszty trenerów obciążały dział (...). Zdaniem cedenta ilość trenerów winna być ograniczona do 1- 1,5 etatu.

W 2013 roku A. M. (2) została przeniesiona z (...) do Biura Zarządu. Był to pracownik odpowiadający za ISO.

We wrześniu 2013 roku po raz ostatni zostało zaraportowane, że przeniesieni pracownicy wykonują pracę na rzecz (...). W raporcie obejmującym okres od 23 września 2013 roku do 29 września 2013 roku zawarto zapis, że sfinalizowano przejęcie obowiązków przez BOK w zakresie kwestii obsługiwanych obecnie przez (...) pracownicy (...) wspierają (...) w najtrudniejszych przypadkach. W kolejnym tygodniu ma zostać sfinalizowane przejęcie przez (...) zadań (...).

Dowód: korespondencja e- mailowa k. 157- 200, 201-212, raport bieżący projektu k. 213-217, zeznania M. S. (1), zeznania M. W. (1), wiadomość e- mail z dnia 2 lutego 2014 roku k. 227, zeznania świadka D. G.,

Powódka w porozumieniu z konsultantami (...) przeprowadzała różne akcje związane ze sprzedażą produktów oferowanych przez (...) 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 roku 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.

Dowód: korespondencja e-mailowa k. 387-390, zeznania J. B. (1), zeznania M. K. (1),

Na podstawie przekazanych przez pozwaną informacji cedent uzyskał dane obrazujące ilość kontaktów z D. (...) Klienta (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. (1) skierowanego do M. W. (1) w dniu 18 sierpnia 2013 roku wynika porównanie ilości maili w 2012 roku i do połowy sierpnia 2013 roku. W e-mailu tym J. J. (1) wskazał, że w październiku można się spodziewać blisko 24.000 – 25.000 maili. W e-mailu z dnia 4 stycznia 2014 roku J. J. (1) przedstawił tabelę porównawczą ilości maili do końca 2013 roku. Poza tym J. J. (1) składał cedentowi raporty podsumowujące, które zawierały dane co do ilości klientów kontaktujących się z pozwaną.

Liczba kontaktów z D. (...) Klienta w 2013 roku w porównaniu z rokiem 2012 wzrosła o co najmniej 6,7%. Pod pojęciem „kontakty z (...)” 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%.

Bezsporne, a nadto dowód: wiadomość e-mail z dnia 6 listopada 2012 roku k. 102-124, wiadomości e-mail z dnia 17 i 18 sierpnia 2013 roku k. 125-127, k. 130-132, wiadomość e- mail z dnia 29 grudnia 2013 roku i 4 stycznia 2014

roku k. 128-129, wiadomość e-mail z dnia 9 października 2013 roku wraz z załącznikiem- raportem k. 133, 134-138, wiadomość e-mail z dnia 12 grudnia 2013 roku wraz z załącznikiem raportem k. 139, 140-144, wiadomość e-mail z dnia 17 stycznia 2014 roku wraz z załącznikiem raportem k. 145, 146-149, zeznania J. B. (1), zeznania M. W. (2),

Z obliczeń cedenta wynika, że liczba wszystkich połączeń odebranych przez konsultantów (...) w 4 kwartale 2013 roku 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 co 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 (...) 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.

Dowód: wiadomość e-mail z dnia 4 stycznia 2014 roku k. 128-129, wiadomość e-mail z dnia 9 października 2013 roku k. 133, wiadomość e-mail z dnia 12 grudnia 2013 roku k. 139-144, wiadomość e-mail z dnia 17 stycznia 2014 roku k. 145-149 wraz z załącznikami, zeznania świadka J. B. (1), zeznania świadka M. W. (1),

W dniu 2 stycznia 2014 roku pracownik pozwanej P. L. przesłał M. P. (2) do wiadomości e-maila zawierającego podsumowanie sprzedaży. Z informacji zawartych w mailu wynika, że od 1 października 2013 roku do 31 grudnia 2013 roku Biuro (...) sprzedało m.in. 15.614 domen, 901 certyfikatów homeSSL oraz 21 migracji, co daje łącznie 16.728 wykupionych usług.

Przedstawione zestawienie uwzględniało również te domeny, które spółka „rozdała za darmo”.

Model biznesowy pozwanej opiera się na takim działaniu, że w pierwszym roku klient otrzymuje usługę za darmo lub po obniżonej cenie, zaś w następnym roku część klientów dokonana przedłużenia usługi już za określoną odpłatnością.

W trakcie realizacji umowy pojęcie „dosprzedaż” oznaczało również oferowanie klientom usług, za które klient w pierwszym roku obowiązywania umowy nie płacił.

Dowód: wiadomość e-mail z dnia 2 stycznia 2014 roku k. 150- 153, zeznania świadka J. B. (3), zeznania świadka M. S. (1), zeznania świadka M. W. (1), zeznania świadka R. Z.,

Baza kosztowa (...) za rok 2013 wyniosła 3.389.625,00 zł. Oszczędności wyniosły łącznie 1.301.094,00 zł. Wysokość wynagrodzenia za dodatkowe oszczędności to kwota 650.547,00 zł netto.

A. M. (1) przekazywała cedentowi informacje dotyczące wynagrodzeń pracowników (...), które stały się podstawą do wyliczenia wynagrodzenia dodatkowego.

Dowód: kalkulacja wynagrodzenia dodatkowego k. 52-60, wiadomość e-mail z dnia 15 maja 2013 roku , 7 czerwca 2013 roku , 17 czerwca 2013 roku , 18 czerwca 2013 roku, 1 lipca 2013 roku, 23 lipca 2013 roku, 23 lipca 2013 roku, 23 sierpnia 2013 roku k. 201-203, 29 sierpnia 2013 roku, 19 września 2013 roku, 23 września 2013 roku, 29 września 2013 roku, 1 października 2013 roku, 29 grudnia 2013 roku k. 218, 229-230, 239, dane przekazane przez A. M. (1) k. 224-226, 231-233, wiadomość e-mail z dnia 4 stycznia 2014 roku k. 219-220, 238, wiadomość e-mail z dnia 15 stycznia 2014 roku k. 221, 237, wiadomość e-mail z dnia 2 lutego 2014 roku k. 227, 235, 236, wiadomość e-mail z dnia 3 lutego 2014 roku k. 234,

Przy obliczeniu wynagrodzenia dodatkowego konsultanci bazowali na informacjach uzyskanych od pozwanej dotyczących sprzedanych produktów (usług) za pośrednictwem wszystkich kanałów sprzedaży realizowanych przez (...), przekazywanych przez pozwaną.

Biorąc pod uwagę dane przekazane przez pozwaną w wiadomościach e-mail wynagrodzenie z tytułu dosprzedaży kształtuje się następująco:

1. kanał sprzedaży BOK:

- starter- 22.200,00 zł netto,
- server- 40.800,00 zł netto,
- domeny (...) i (...) 1.249.120,00 zł netto,
- (...) (...) 90.100,00 zł netto,

2. kanał sprzedaży (...):

- starter- 15.400,00 zł netto,
- server- 3.200,00 zł netto,
- C. shop- 2.000,00 zł netto,
- C.(...)p (...) – 5.400,00 zł netto,
- D. (...) I (...) 401.200,00 zł netto,
- homeSSL- 36.100,00 zł netto,

Dowód: kalkulacja wynagrodzenia dodatkowego k. 52-60, wiadomość e-mail z dnia 1 października 2013 roku, wiadomość e- mail z dnia 14 października 2013 roku k. 264-265, wiadomość e- mail z dnia 31 października 2013 roku k. 243-245, wiadomość e- mail z dnia 4 listopada 2013 roku k. 243, wiadomość e- mail z dnia 5 listopada 2013 roku k. 256, 262- 263, wiadomość e- mail z dnia 6 listopada 2013 roku k. 262, wiadomość e- mail z dnia 29 listopada 2013 roku k. 246-255, wiadomość e- mail z dnia 2 grudnia 2013 roku k. 246, wiadomość e- mail z dnia 10 grudnia 2013 roku k. 257- 258, , wiadomość e- mail z dnia 2 stycznia 2014 roku k. 240-242, wiadomość e- mail z dnia 4 stycznia 2014 roku k. 259- 261, wiadomość e- mail z dnia 7 stycznia 2014 roku wraz z załącznikami k. 266-276,

W dniu 7 marca 2014 roku w W. odbyło się spotkanie pomiędzy przedstawicielami (...) spółką z ograniczoną odpowiedzialnością a przedstawicielami pozwanej spółki. Na tym spotkaniu konsultanci zaprezentowali raport podsumowujący projekt. Po prezentacji została przedstawiona kalkulacja wynagrodzenia dodatkowego. Według kalkulacji należne cedentowi 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 samym dniu M. S. (1) przesłał pozwanej drogą elektroniczną raport podsumowujący projekt.

Dowód: kalkulacja wynagrodzenia dodatkowego k. 52-60, wiadomość e-mail z dnia 7 marca 2014 roku wraz z załącznikiem- raportem podsumowującym projekt k. 61, k. 62-89, zeznania świadka M. W. (3), zeznania J. B. (4), zeznania M. S. (1),

Po kilku dniach doszło pomiędzy przedstawicielami cedenta a przedstawicielami pozwanej do spotkania w sprawie wynagrodzenia dodatkowego.

M. K. (1) poinformował przedstawicieli cedenta, że pozwana kwestionuje wynagrodzenie. M. W. (1) oraz J. B. (1) byli zaskoczeni tym stanowiskiem i zwracali uwagę na to, że w toku współpracy strony prowadziły bardzo bogatą korespondencję, zaś informacje zawarte w raportach sporządzanych w toku współpracy nie były kwestionowane przez pozwaną.

Dowód: zeznania świadka M. W. (1),

W dniu 31 marca 2014 roku odbyło się spotkanie stron. Poza tym pozwana skierowała do (...) BUSINESS (...) pismo, w którym zakwestionowała zasadność roszczeń cedenta z tytułu dodatkowego wynagrodzenia. Pozwana wskazała, że kalkulacja zawiera szereg błędów logicznych, w tym między innymi pomija istotne koszty, nie uwzględnia zmian organizacyjnych związanych z przesuwaniem zadań wraz z pracownikami je wykonującymi między komórkami organizacyjnymi (...).

Odnosząc się do wynagrodzenia za dodatkowe oszczędności pozwana wskazała, że doprowadziła do porównywalności dwóch baz kosztowych (...) 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 roku 2012 do struktury (...), choć wykonujących zadania nie związane z obsługą klienta czy sprzedażą telefoniczną do innych komórek organizacyjnych. Zdaniem pozwanej kalkulacja uzyskanych oszczędności w (...) wskazuje, że działania (...) przyczyniły się do uzyskania oszczędności na poziomie 125.036,00 zł, zaś zgodnie z załącznikiem nr 2 do umowy prawo do dodatkowego wynagrodzenia wymagało osiągnięcia oszczędności na poziomie co najmniej 390.000,00 zł. W ocenie pozwanej nie został więc spełniony warunek brzegowy i wynagrodzenie dodatkowe nie przysługuje (...).

Do pisma pozwana załączyła szczegóły kalkulacji.

Poza tym pozwana wskazała, że warunkiem brzegowym dla wypłaty wynagrodzenia dodatkowego z tytułu dosprzedaży było osiągnięcie, że przynajmniej 5 % klientów kontaktujących się z (...) dokonało dodatkowych zakupów usług. Zdaniem pozwanej w badanym okresie dokonano sprzedaży 1.027 usług, przy liczbie klientów kontaktujących się z (...) 108.914, co oznacza, że 0,94 % klientów dokonało dodatkowych zakupów. Pozwana wskazała, że było 39.648 telefonów, 58.621 e-maili i 10.645 czatów. W związku z tym 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.

Pozwana 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 (...). Pozwana zaproponowała (...) BUSINESS (...) zapłatę dodatkowego wynagrodzenia w wysokości 480.000,00 zł.

Dowód: pismo z dnia 31 marca 2014 roku wraz z załącznikami k. 90-92,

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

Dowód: faktura VAT Nr (...) k. 93, zwrotne potwierdzenie odbioru k. 94-95,

W dniu 9 lipca 2014 roku pomiędzy (...) spółką z ograniczoną odpowiedzialnością w W. a (...) spółką z ograniczoną odpowiedzialnością w W. zawarta została umowa, na mocy której cedent dokonał na rzecz (...) Wierzytelności przelania wierzytelności wynikającej z faktury.

W Załączniku nr 1 do umowy zawarto zapis, że cesjonariusz przekaże cedentowi 89 5 z każdej wyegzekwowanej kwoty wierzytelności w terminie 3 dni od wyegzekwowania. Pozostała kwota będzie stanowiła wynagrodzenie netto cesjonariusza.

Ustalono, że w przypadku, gdy 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 za niebyłe.

Dowód: umowa cesji wierzytelności z dnia 9 lipca 2014 roku wraz z Załącznikiem k.491-493,

Pismem z dnia 10 lipca 2014 roku nabywca wierzytelności (...) spółka z ograniczoną odpowiedzialnością 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.

Dowód: wezwanie do zapłaty z dnia 10 lipca 2014 roku wraz z załącznikami k. 347-349, zeznania J. B. (1),

W dniu 14 sierpnia 2014 roku spółka (...) skierowała do pozwanej propozycję zawarcia ugody polegającą na odstąpieniu przez nabywcę wierzytelności od całości dochodzonych roszczeń za zapłatą kwoty 1.500.000,00 zł. Pozwana nie przystała na zaproponowane warunki.

Dowód: pismo z dnia 14 sierpnia 2014 roku k. 351,

W dniu 21 października 2014 roku (...) BUSINESS (...) złożyła spółce (...) 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.

Dowód: oświadczenie cedenta z dnia 21 października 2014 roku k. 96, k. 494,

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

Dowód: umowa k. 29-30, załącznik nr 1 k. 31, oświadczenie o cesji k. 28,

Powódka doręczyła pozwanej spółce oświadczenie stron o przelewie i wezwała pozwaną do dobrowolnej zapłaty objętych cesją wierzytelności w terminie do dnia 8 grudnia 2014 roku. Pozwana spółka odebrała oświadczenie o cesji wierzytelności wraz z wezwaniem do zapłaty w dniu 5 grudnia 2014 roku.

Dowód: wezwanie do zapłaty przedsądowe k. 97, potwierdzenie odbioru k. 98,

W odpowiedzi na wezwanie do zapłaty, pismem z dnia 20 stycznia 2015 roku pozwana spółka podtrzymała swoje stanowisko, zakwestionowała istnienie wierzytelności objętej cesją z dnia 25 listopada 2014 roku zarówno co do zasady, jak i co do wysokości. Pełnomocnik pozwanej wskazał, że umowa łącząca pierwotnie strony przewidywała przesłanki, od spełnienia których uzależnione było przyznanie cedentowi wynagrodzenia za sukces w pełnym zakresie, zaś w ocenie pozwanej przesłanki te nie zostały spełnione, w związku z czym cedent nie był uprawniony do otrzymania tej części wynagrodzenia. Wierzytelność objęta cesją z dnia 25 listopada 2014 roku nigdy nie powstała i nie mogła

więc być nabyta przez powódkę. Poza tym pozwana wywodziła, że ze względu na cesję wierzytelności z dnia 9 lipca 2014 roku, dokonaną przez cedenta na rzecz (...) spółkę z ograniczoną odpowiedzialnością, przelew wierzytelności na rzecz kolejnego podmiotu, tym razem powodowej spółki stwarza stan niepewności prawnej, który wyklucza możliwość dokonania jakiegokolwiek płatności.

Ponadto pozwana zaproponowała powołanie zewnętrznego eksperta, który potwierdziłby prawidłowość stanowiska pozwanej.

Dowód: pismo z dnia 20 stycznia 2015 roku wraz z odpisem pełnomocnictwa k. 99-101,

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

Bezsporne,

Po wniesieniu pozwu pozwana określiła bazę kosztową D. (...) Klienta za 2012 rok na kwotę 4.532.760,00 zł, zaś bazę kosztową D. (...) Klienta za 2013 rok na kwotę 4.407.724 zł. Według pozwanej oszczędności wyniosły 125.036,00 zł.

Wyliczenia Rzeczywistej Kwoty Oszczędności dokonał P. B..

Dowód: wyliczenie Rzeczywistej Kwoty Oszczędności k. 353-354, wyliczenie kosztów D. (...) Klienta (...) w IV kwartale 2013 roku z tytułu umów o pracę i umów zlecenia k. 356, zestawienie dotyczące pracowników przeniesionych z (...) k. 358-360, wyliczenie kosztów pracy tymczasowej w IV kwartale 2013 roku k. 362, wyliczenie kosztów związanych z systemami T. I., połączeniami telefonicznymi oraz N. R. w IV kwartale 2013 roku k. 364, wyliczenie kosztu funkcjonowania (...) w 2012 roku k. 366, zestawienie kosztów pracowników (...), którzy przestali być uwzględniani w ramach kosztów (...) po I kwartale 2012 roku k. 368, zestawienie przychodów z tytułu N. R. w 2012 roku k. 370, dane źródłowe płyta CD k. 372, wyliczenie wynagrodzenia za sukces k. 374, 376, zestawienie przedstawiające odsetek przedłużonych domen k. 378, zeznania P. B.,

Sąd zważył, co następuje:

Powództwo podlegało uwzględnieniu w całości.

Stan faktyczny w niniejszej sprawie został ustalony przede wszystkim na podstawie dowodów pisemnych przedłożonych przez strony postępowania. Treść dokumentów nie była kwestionowana przez żadną ze stron, to zaś pozwala uznać, że odzwierciedlają one rzeczywisty stan rzeczy. Przede wszystkim istotne znaczenie w sprawie miała korespondencja pomiędzy cedentem a pozwaną. Ukazywała ona bowiem proces negocjacji umowy, a także była źródłem informacji o ustaleniach stron mających miejsce w trakcie realizacji projektu. Poza tym za pomocą wiadomości e- mail pozwana przekazywała cedentowi dane i zestawienia, które później stały się podstawą do obliczenia wynagrodzenia za sukces. Informacje zawarte w tej korespondencji mają więc istotne znaczenie z punktu widzenia weryfikacji poprawności wyliczeń cedenta. Zauważyć jednak należy, że strony zaprezentowały jedynie fragment korespondencji e- mailowej stron, która w rzeczywistości z uwagi na bardzo intensywną, codzienną współpracę obejmowała tysiące wiadomości.

Strony procesu przedstawiały odmienną ocenę przedłożonych dokumentów. Nie oznacza to jednak, że kwestionowały ich prawdziwość. Czym innym jest bowiem rozbieżność stanowisk stron w ocenie dokumentów i ich wymowy w kontekście dochodzonego roszczenia, a czym innym kwestionowanie prawdziwości załączonych dokumentów. Sąd z urzędu nie powziął również żadnych wątpliwości co do prawdziwości i rzetelności przedłożonych przez strony dowodów pisemnych w sprawie.

Dowody z zeznań świadków w osobach: M. W. (2), J. B. (1), M. S. (1), A. M. (1), D. G., R. Z., W. D. oraz dowód z zeznań przedstawicieli pozwanej miały charakter uzupełniający w stosunku do dowodów z dokumentów.

Zeznania przesłuchanych w sprawie świadków oraz zeznania stron pozwoliły odtworzyć przebieg współpracy cedenta z pozwaną. Ogólny wniosek, który płynie z tych zeznań jest taki, że współpracę ocenić należy jako bardzo ścisłą i intensywną. Specyfika reorganizacji D. (...) Klienta pozwanej spółki wymagała od cedenta stałych kontaktów z przedstawicielami pozwanej i bardzo bliskiej współpracy. Z zeznań nie wynika aby pozwana kiedykolwiek zakwestionowała czynności podejmowane przez cedenta lub też składała jakiegokolwiek zarzuty, co do podejmowanych działań, czy też prezentowanych wyliczeń. Potwierdzeniem bardzo dobrej współpracy są nie tylko zeznania M. W. (1), J. B. (1) i M. S. (1), ale również zeznania członków zarządu pozwanej. Oni również generalnie pozytywnie ocenili współpracę z konsultantami.

Zeznania A. M. (1) oraz D. G. sąd ocenił jako wiarygodnie. Świadkowie ci zeznawali przede wszystkim na temat przesunięć kadrowych pomiędzy D. (...) Klienta oraz innymi działaniami pozwanej spółki. Zeznania świadków były istotne z punktu widzenia interpretacji zapisów umowy dotyczących konstruowania baz kosztowych.

Szczególnie istotne były zeznania R. Z.. Podkreślić bowiem należy, że R. Z. uczestniczył czynnie w formułowaniu postanowień umowy i procesie negocjacyjnym. Wiedza świadka o realizacji umowy była wprawdzie ograniczona czasowo z uwagi na zakończenie pracy w pozwanej spółce od maja 2013 roku, jednakże niepodważalną okolicznością jest, że R. Z. uczestnicząc w kreowaniu wynagrodzenia umowy posiadał najszerszą wiedzę o tym, jaki zamiar przyświecał stronom przy konstruowaniu poszczególnych zapisów. Zeznania świadka okazały się kluczowe przy interpretacji zapisów umowy, przede wszystkim gdy chodzi ten fragment umowy, który dotyczył warunków brzegowych. Poza tym wskazać należy, że zeznania te były spójne i logiczne. Sąd nie dopatrył się w nich żadnych sprzeczności, które mogłyby w jakikolwiek sposób rzutować na wiarygodność świadka.

M. W. (2), J. B. (1) oraz M. S. (1) opisali w zeznaniach współpracę stron oraz dokonali interpretacji zapisów umowy dotyczących wynagrodzenia. Zaprezentowany przez nich sposób rozumienia poszczególnych zapisów umowy nie pokrywał się z interpretacją prezentowaną przez członków zarządu pozwanej spółki. Zbieżny był natomiast z zeznaniami R. Z.. Rozbieżności pomiędzy zeznaniami przedstawicieli cedenta a członkami zarządu pozwanej dotyczyły przede wszystkim kwestii darmowych domen i konstrukcji baz kosztowych.

Zeznania W. D. były bardzo istotne, gdyż stanowiły źródło informacji o sporządzonym przez spółkę (...) (...) raporcie dotyczącym badania wskaźnika satysfakcji klientów. Sąd nie dopatrył się w tych zeznaniach żadnych sprzeczności, które mogłyby rzutować na wiarygodność zeznań. Świadek opisał główne założenia raportu. Szczególnie istotny dla przedmiotu niniejszego procesu był ten fragment zeznań, który odnosił się do wyników badań. Świadek wyjaśnił kwestię przekazania danych z raportu cedentowi. Wyjaśnił również, że (...) nie traktował jako podmiotu trzeciego, gdyż cedent i pozwana zawsze uczestniczyli wspólnie we wszystkich spotkaniach.

Przepis art. 353¹ k.c. wyraża zasadę swobody umów, która nie mając charakteru absolutnego, doznaje ona ograniczeń w zakresie treści i celu umowy, ze względu na obowiązujące przepisy ustaw, właściwość (naturę) stosunku prawnego i zasady współżycia społecznego. W tym zakresie strony mogą swobodnie decydować o zawarciu lub niezawarciu umowy, wyborze kontrahenta, mogą także dowolnie kształtować treść stosunku obligacyjnego. Tylko w kwestiach przez nie uregulowanych znajdują zastosowanie odpowiednie przepisy kodeksu cywilnego. Korzystając ze swobody kontraktowania strony mogą przyjąć bez jakichkolwiek modyfikacji określony typ umowy uregulowanej normatywnie, zawrzeć umowę nazwaną z równoczesnym wprowadzeniem do niej odmienności, w tym także połączyć cechy kilku umów nazwanych (tzw. umowy mieszane) lub zawrzeć umowę nienazwaną, której treść ukształtują według swego uznania (z zachowaniem ograniczeń art. 353¹ k.c.) (tak Sąd Najwyższy w wyroku z dnia 6 listopada 2002 roku, I CKN 1144/00).

Roszczenie swoje strona powodowa wywodziła z zawartej przez (...) spółkę z ograniczoną odpowiedzialnością w W. oraz (...) spółkę akcyjną w S. umowy z dnia 7 marca 2013 roku. Wymieniona umowa nazwana przez strony umową o świadczenie usług doradczych miała charakter umowy mieszanej, posiadającej cechy umowy o dzieło, zlecenia i świadczenia usług. Powódka zobowiązała się bowiem do wykonania szeregu czynności faktycznych, a także do

wytworzenia opracowań i raportów, które jako całość składały się na świadczenie usług doradczych w ramach zwartej umowy. Zwrócić również należy uwagę, że umowa stron nie miała jedynie charakteru umowy starannego działania ale również istotny był rezultat, od którego strony uzależniały zapłatę dodatkowego wynagrodzenia wyszczególnionego w umowie.

W niniejszym postępowaniu powódka domagała się czwartej części wynagrodzenia przewidzianego w Załączniku Nr 2 do umowy obejmującego wynagrodzenie za dodatkowe oszczędności oraz wynagrodzenie za dosprzedaż.

W ocenie pozwanej wynagrodzenie nie jest należne stronie powodowej. Zdaniem pozwanej spółka (...) nie osiągnęła wymiernych korzyści finansowych z działań doradczych (...) BUSINESS (...). Poza tym w ocenie pozwanej wynagrodzenie, którego żąda powódka pozostaje w rażącym oderwaniu od rzeczywistych działań doradczych (...) i jest wynikiem nieprawidłowej, formalistycznej interpretacji umowy. Przez cały proces pozwana prezentowała konsekwentnie stanowisko, że istotą wynagrodzenia za sukces powinien być rzeczywisty, wymierny sukces po stronie klienta, a takiego pozwana nie uzyskała.

W pierwszej kolejności należało odnieść się do zarzutu braku legitymacji czynnej po stronie powodowej albowiem był to najdalej idący zarzut, którego uwzględnienie prowadziło do oddalenia powództwa bez potrzeby prowadzenia dalszego postępowania dowodowego. Pozwana podnosiła, że dowody przedstawione w sprawie nie pozwalają stwierdzić skutecznego nabycia wierzytelności przez powódkę, istnieje stan niepewności prawnej, gdyż powódka nie wykazała, że odwrócone zostały skutki cesji dokonanej przez (...) na rzecz spółki (...).

Przede wszystkim pozwana wskazywała, że nie doszło do skutecznego odstąpienia od umowy z uwagi na regulację zawartą w art. 395 §1 k.p.c. tzn. brak wyznaczonego terminu, w ciągu którego można odstąpić od umowy.

Poza sporem było, że w dniu 9 lipca 2014 roku pomiędzy (...) a (...) spółką z ograniczoną odpowiedzialnością doszło do zawarcia umowy, na mocy której spółka (...) nabyła należności objęte fakturą VAT nr (...) z dnia 1 lipca 2014 roku opiewającą na kwotę 773.690,60 zł.

Sposób rozliczeń stron omawianej umowy nastąpić miał według ustaleń zawartych w Załączniku nr 1, zgodnie z którym w sytuacji, gdy cedent nie otrzyma określonej w ust.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 umowy. W ocenie Sądu postanowienia powyższe należy odczytywać w ten sposób, że po upływie 2 miesięcy liczonych od daty wymagalności raty wynagrodzenia, w sytuacji niewyegzekwowania tego wynagrodzenia, każda ze stron będzie mogła rozwiązać umowę. Pomimo, że strony nie określiły terminu do złożenia tego oświadczenia, biorąc pod uwagę zapisy umowy oraz treść oświadczenia z dnia 21 października 2014 roku skierowanego do zarządu (...) Wierzytelności Sąd nie miał wątpliwości, że umowa uległa rozwiązaniu.

Sąd zakwalifikował zawartą umowę jako umowę przelewu powierniczego, do której odpowiednie zastosowanie znajdują przepisy o zleceniu. Umowa ta mogła zostać wypowiedziana w każdym czasie. Umowa między stronami nie zawierała określonej ceny płatnej już przy zawarciu umowy, stąd jej postanowienia są bliższe umowie przelewu powierniczego niż cesji wierzytelności. Trudno przyjąć, że umowa w takim kształcie stanowiła umowę bezwarunkowej sprzedaży wierzytelności. Charakterystyczne dla umowy przelewu powierniczego był zapis dotyczący przekazania wyegzekwowanej kwoty i sposobu rozliczania wierzytelności po jej odzyskaniu od dłużnika na rzecz cedenta. Istotnym celem umów o powierniczy przelew wierzytelności jest z reguły ściągnięcie wierzytelności od dłużnika przez jej nabywcę (cesjonariusza) i następnie przekazanie należności wierzycielowi (cedentowi). Konstrukcja takiej umowy powierniczego przelewu w celu wyegzekwowania wierzytelności polega na tym, że wierzyciel przelewa wierzytelność na zleceniobiorcę (cesjonariusza) przede wszystkim po to, aby ten ostatni ściągnął należność od dłużnika i wydał pierwotnemu wierzycielowi (cedentowi) uzyskane świadczenie, ale z zachowaniem określonych umową reguł. Umowa powierniczego przelewu wierzytelności ma zatem nieco odmienny charakter od umowy cesji uregulowanej w kodeksie cywilnym. Strony ustaliły, że z każdej wyegzekwowanej kwoty 89 % ma być przekazane na rzecz cedenta. A taki zapis

jest zgodny z istotą przelewu powierniczego, gdyż w tej umowie cesjonariusz reguluje wierzytelności dopiero po jej odzyskaniu od dłużnika na rzecz cedenta.

Konsekwencją takiej umowy jest zwrot wierzytelności do majątku cedenta w przypadku bezskutecznej windykacji. Jak już wskazano umowa ta zgodnie z art. 746 k.c. mogła być wypowiedziana w każdym czasie.

Biorąc pod uwagę powyższe, Sąd nie miał wątpliwości, że doszło do skutecznego rozwiązania umowy z (...) Wierzytelności i wierzytelność przeszła z powrotem do majątku (...) BUSINESS (...). To zaś uprawniało spółkę do ponownego zbycia wierzytelności, tym razem na rzecz powódki.

Nie sposób jest uznać, aby powódce nie przysługiwała legitymacja w niniejszym procesie.

Przechodząc do dalszych rozważań wskazać należy, że nie ma sporu, co do tego, że pozwana w toku współpracy regulowała na rzecz (...) BUSINESS (...) wynagrodzenie ryczałtowe wynikające z Załącznika nr 2 do umowy. Poza sporem pozostawała również okoliczność, że wynagrodzenie za sukces płatne miało być w czterech ratach, zaś cedent miał wystawiać faktury VAT w ostatnim dniu roboczym każdego kolejnego kwartału 2014 roku. Wskazać należy, że fakt wystawienia tylko pierwszej faktury i to po terminie wynikającym z umowy nie pozbawia cedenta prawa domagania się wynagrodzenia. Trudno również uznać, że takie działania świadczą o braku pewności strony, co do wyniku procesu. Przedstawiciele cedenta podczas składania zeznań przedstawili wiarygodne, przekonujące stanowisko, że opieszałość w wystawianiu faktur była spowodowana jedynie względami finansowymi, związanymi z koniecznością wygospodarowania kwoty na poczet należności podatkowych, co stanowiło dla spółki (...) duże obciążenie. Wskazywali, że tylko z tych przyczyn podjęta została decyzja o przelaniu wierzytelności na podmiot trzeci.

W tym miejscu podkreślić należy, że podstawę żądań strony powodowej stanowiła umowa z dnia 7 marca 2013 roku i to na podstawie zapisów tejże umowy Sąd winien był dokonać oceny, czy ziściły się przesłanki uzasadniające wymagalność wynagrodzenia.

Postanowienia umowy łączącej cedenta i pozwaną wskazywały na tzw. warunki brzegowe, warunki wstępne, których spełnienie przez (...) BUSINESS (...) determinowało możliwość ubiegania się o wynagrodzenie dodatkowe. Zawarte one zostały w Części A Załącznika nr 2 do umowy.

Należało więc w pierwszej kolejności dokonać analizy, czy rzeczony warunki wstępne zostały przez cedenta osiągnięte.

Umowa zakładała, że aby cedent mógł domagać się wypłaty dodatkowego wynagrodzenia (...) obliczona według opisanego w umowie wzoru powinna wynieść co najmniej 390.000,00 zł, przy założeniu, że liczba kontaktów z (...) w danym okresie nie będzie większa niż 5 % w porównaniu do analogicznego okresu roku poprzedniego. (...) została zdefiniowana jako różnica pomiędzy bazą kosztową za 2012 i 2013 rok. Różnica ta, aby cedent mógł domagać się wynagrodzenia dodatkowego, musiała wynieść co najmniej 390.000,00 zł, ale przy założeniu, że liczba kontaktów z (...) nie będzie większa niż 5 % w porównaniu do analogicznego okresu roku poprzedniego.

Pozwana stała na stanowisku, że obniżenie kosztów funkcjonowania (...) stanowiło jeden z podstawowych celów umowy i w związku z tym obowiązek uzyskania rzeczywistej kwoty oszczędności nie powinien ulegać całkowitemu zniesieniu tylko z tego powodu, że liczba kontaktów z (...) uległa zmianie (przekroczyła próg 5 %). Pozwana przedstawiła wywód, iż interpretując zapisy umowy należy przyjąć, że wzrost liczby kontaktów powyżej 5 % nie zwalniał pozwanej od obowiązku wypracowania Rzeczywistej kwoty Oszczędności, a jedynie umożliwiał jej odpowiednią korektę

Taka interpretacja powyższego zapisu umowy pozostaje jednak w sprzeczności z wolą stron zawierających umowę.

W ocenie Sądu warunek uzyskania (...) na poziomie 390.000,00 zł nie musiał zostać spełniony w sytuacji, gdy liczba kontaktów z (...) zwiększyła się o 5 % w porównaniu do analogicznego okresu roku poprzedniego. Przyjęcie innej interpretacji pozostawałoby w sprzeczności z założeniami, które leżały u podstaw wprowadzenia takiego zapisu do umowy. Rozwiązanie to, jak słusznie wskazała powódka jest logiczne, gdy weźmie się pod uwagę, że zwiększona

ilość kontaktów generuje wyższe koszty utrzymania (...). W ten sposób omawiany zapis Załącznika Nr 2 do umowy interpretował również R. Z.. W swoich zeznaniach przedstawił cel, który przyświecał takiej konstrukcji zapisów umownych. Wyjaśnił bowiem, że wynagrodzenie było konstruowane w sposób dwutorowy, gdyż nie było wiadome w jakim kierunku pójdzie reorganizacja D. (...) Klienta. Świadek zeznał, że nikt nie wiedział na etapie konstruowania umowy, czy działania konsultantów przede wszystkim doprowadzą do obniżenia kosztów funkcjonowania (...), czy też doprowadzą do wzrostu sprzedaży. R. Z. w sposób kategoryczny stwierdził, że strona pozwana rozumiała ten zapis w ten sposób, że wzrost liczby kontaktów powyżej 5 % będzie zwalniał cedenta od obowiązku wypracowania oszczędności. R. Z. wyraźnie wskazał, że wzrost liczby kontaktów powyżej ustalony próg 5 % był warunkiem zwalniającym z oszczędności. Taka sytuacja oznaczała, że firma nastawiona jest na pobudzenie sprzedaży, trudno więc oczekiwać wygenerowania oszczędności związanych z funkcjonowaniem (...), zaś wynagrodzenie za sukces powinno generować się od wzrostu sprzedaży.

Za dowolną uznać więc należy interpretację umowy zawartą w odpowiedzi na pozew, że osiągnięcia wzrostu liczby kontaktów powyżej 5 % stanowiło podstawę do proporcjonalnego obniżenia wymaganego kwoty oszczędności.

Skoro więc ilość kontaktów z (...) wzrosła o 6,7 %, a wskaźnik ten był bezsporny, uznać należy, że warunek uzyskania Rzeczywistej Kwoty Oszczędności w wysokości 390.000,00 zł nie musiał być spełniony.

W tym miejscu wskazać również należy, że omawiane zapisy były przedmiotem negocjacji stron przed zawarciem umowy. Pozwana ustaliła kwotę 390.000,00 zł, zaś z inicjatywy cedenta powstał zapis dotyczący 5 % progów. Z treści wiadomości e-mail nie wynika, aby rozważane było obniżenie Rzeczywistej Kwoty Oszczędności proporcjonalnie do wzrostu liczby kontaktów.

Tak więc warunkiem jednym z warunków brzegowych uzgodnionych w umowie było osiągnięcie oszczędności w kwocie 390.000,00 zł, ale jedynie przy założeniu, że liczba kontaktów z (...) w danym okresie nie będzie większa niż 5 % w porównaniu do analogicznego okresu roku poprzedniego. Uznanie, że po osiągnięciu liczby kontaktów powyżej 5 % należałoby dokonywać proporcjonalnego obniżenia wymaganego pułapu oszczędności prowadziłoby do nadinterpretacji umowy i byłoby sprzeczne z jej pierwotnymi założeniami.

Następny warunek brzegowy, który musiał zostać spełniony, aby cedent mógł naliczyć wynagrodzenie dodatkowe dotyczył tzw. dosprzedaży. Otóż strony ustaliły, że niezbędne będzie, aby co najmniej 5 % klientów kontaktujących się z (...) w okresie od 1 października 2013 roku do 31 grudnia 2013 roku dokonało dodatkowych zakupów usług pozwanej.

Wskazać należy, że pozwana w piśmie z dnia 31 marca 2014 roku przedstawiła wyliczenia, z których wynika, że w okresie od 1 października 2013 roku do 31 grudnia 2013 roku wykonano w ramach dosprzedaży 1.027 usług, zaś liczbę klientów kontaktujących się z (...) określiła na poziomie 108.914. Biorąc pod uwagę te dane, jedynie 0,94 % klientów dokonało dodatkowych zakupów.

Powódka zaś podnosiła, że weryfikacja ilości klientów kontaktujących się z (...) i następnie wyliczenie, czy poziom 5 % został spełniony była bardzo utrudniona z uwagi na niewdrożenie systemu zarządzania relacjami z klientami, tzw. (...) ((...)). Powódka zakwestionowała podaną przez pozwaną ilość klientów kontaktujących się w badanym okresie z (...) i podnosiła, że wszelkie dane dotyczące ilości klientów kontaktujących się z (...) cedent uzyskał z systemów pozwanej spółki i od jej pracowników. Opierając się na danych uzyskanych od pozwanej ilość wszystkich połączeń cedent określił na 65.796. Od powyższej liczby odjęto połączenia z kolejki (informowanie o aktualnej ofercie handlowej), co dało 48.816 kontaktów. (...) wzięła pod uwagę jedynie numery niepowtarzalne, co dało liczbę 26.509. Co do maili, to na podstawie maila J. J. (2) cedent określił, że było ich łącznie 73.732, wykluczył wiadomości informacyjne, co dało ilość 52.133 a następnie wiadomości z adresów powtarzalnych, co dało 28.310 kontaktów. Następnym kanałem kontaktów były czaty, których liczba zgodnie z informacją J. J. (2) wyniosła 14.297. Cedent wykluczył czaty z numerów powtarzalnych, co dało liczbę 7.764. Cedent określił, że łączna liczba kontaktów z (...) w okresie od 1 października 2013 roku do 31 grudnia 2013 roku wyniosła 62.583, a nie jak twierdzi pozwana 108.914. Cedent wykazał, że niezbędny do spełnienia próg 5 % klientów kontaktujących się, którzy musieli dokonać dodatkowych zakupów wynosił 3.129.

Poza tym powódka wskazała w pozwie, że liczba wszystkich osób kontaktujących się z (...) za pośrednictwem e-maili i czatów wyniosła 114.538.

Słusznie powódka podnosiła, że niezwykle 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. Obliczenia dokonane przez pozwaną spółkę zostały jednak w sposób przekonujący podważone przez powódkę. Otóż słuszne były uwagi powódki, że pozwana w załączniku nr 2 do pisma z dnia 31 marca 2014 roku w Części A w Tabeli nr 2.1. powołała jedynie część produktów oferowanych przez pozwaną (uwzględniła homeSSL, server, oraz starter). Nie było uzasadnionych podstaw aby nie uwzględnić również usługi rejestracji domen. Zgodzić należy się z powódką, że usługa ta stanowi podstawowy produkt oferowany przez pozwaną. Odnieść się tutaj należy do pkt 6 załącznika nr 2 do umowy, gdzie ustalone zostały marże brutto dla wyraźnie wymienionych tam produktów. Zostały tam wymienione produkty takie jak: (...) homeSSL, C(...).p, C(...).p (...), D. PL, D. ccTLD, D. gTLD oraz D. EU.

Pozwana stała na stanowisku, że domeny udostępnione darmowo w ilości 15.614 sztuk winny zostać wyeliminowane z obliczeń .

W tym miejscu wskazać należy, że Sąd nie dał wiary zeznaniom przedstawicieli pozwanej, że „sprzedaż za darmo” - rozdawnictwo domen, było jedynie treningiem dla pracowników (...) przed „prawdziwą sprzedażą”. M. W. (1) przyznał, że zmierzał do tego, aby większość produktów była sprzedawana przez pozwaną, aby był realny zysk. Nie oznacza to jednak, że dążenie cedenta do zwiększenia sprzedaży produktów oferowanych przez pozwaną oznaczało, że darmowe domeny winny być wyeliminowane z wynagrodzenia.

Zdaniem Sądu, gdyby zamiarem stron było nieuwzględnienie darmowych domen w wynagrodzeniu, strony wyłączyłyby domeny z umowy, a raczej w ogóle nie włączyłyby ich do umowy. Dla Sądu jest oczywiste, że ustalając marże brutto na określonym poziomie w umowie, strony przewidziały, że w przyszłości rozdawnictwo produktów przyniesie określony zysk. Zdaniem Sądu nie można więc pominąć usługi rejestracji domen (nieważne czy rozdanych za darmo, czy w promocji).

Nie sposób również zbagatelizować, co sugeruje pozwana, treści korespondencji prowadzonej przez strony. Treść wiadomości e-mail kierowanych przez przedstawicieli pozwanej do cedenta świadczy o tym, że pod pojęciem „dosprzedaż” należy również rozumieć oferowanie darmowych domen, tzw. rozdawnictwo domen.

Niezwykle istotna jest wiadomość e-mail pochodząca od P. L., przesłana do cedenta w dniu 2 stycznia 2014 roku. Wynika z niej bowiem, że łączna ilość wykupionych usług wyniosła 16.728 (15.614 domen, 901 certyfikatów homeSSL, 213 migracji). Podane liczby nie zostały zakwestionowane przez pozwaną. Dopiero w procesie pozwana podniosła, że darmowe domeny w ilości podanej przez cedenta winny zostać wyeliminowane z wyliczeń.

Poza tym dla wzmocnienia powyższej argumentacji należy zanalizować zeznania świadka R. Z., z których wynika, że zasadniczo pozwana spółka sprzedawała swoje usługi. Model biznesowy spółki był jednak taki, że w pierwszym roku świadczone usługi były albo mocno „zrabatowane” albo wręcz darmowe. Świadek zeznał, że była to świadoma polityka firmy, która wiedziała, że jeżeli przez jeden rok klient zwiąże się z firmą poprzez używanie domen, to istnieje duże prawdopodobieństwo, że część z tych klientów nie zrezygnuje z domen. Świadek wskazał, że opisywany model biznesowy jest charakterystyczny nie tylko do spółki (...). Poza tym opisał on, w jaki sposób ustalano marże brutto, które znalazły się w umowie. Podał, iż ustalał je wraz z M. K. (1) opierając się na doświadczeniu i wiedzy, i rozważeniu, czy przy tak przyjętych parametrach będzie się opłacało zapłacić prowizje podstawiając dane do wzoru. R. Z. jednoznacznie stwierdził, że ustalając marże brutto strony dokonały podziału na nowe usługi, i „wcześniej zdobyte” tj. prolongaty. Świadek zeznał, że przy dokonywaniu obliczeń wynagrodzenia za sukces winny być wzięte pod uwagę wszystkie usługi bez względu na to, czy są to usługi odpłatne, czy nie.

Świadek potwierdził również, że pod pojęciem „dokonanie dodatkowych zakupów” mieszczą się również tzw. „zakupy darmowe” rozumiane jako zdobycie klienta, zarejestrowanie klienta w bazie danych spółki.

Tak więc przy uwzględnieniu w obliczeniach 15.614 domen, łączna ilość wykupionych usług wynosi 16.728.

Nawet przy przyjęciu najmniej korzystnego dla cedenta założenia, że ilość klientów kontaktujących się z (...) wyniosła 114.538 (wszystkie osoby kontaktujące się za pośrednictwem maili, czatów i nie wszystkie telefony) (pозwana wskazywała na liczbę 108.914) oczekiwany próg 5 % klientów kontaktujących się, którzy wykupili dodatkowe usługi został przekroczony, tj. wynosi 15,36 %. Tym bardziej procent ten został osiągnięty przy przyjęciu ilości klientów kontaktujących się z (...) według wyliczeń pozwanej (108.914).

Przedstawione powyższej argumenty i wyliczenia pozwalają uznać, że spełniony został warunek, że w ramach dosprzedaży co najmniej 5 % klientów kontaktujących się z (...) w okresie od 1 października do 31 grudnia 2013 roku dokonało zakupu dodatkowych usług.

Kolejny warunek, który również musiał zostać spełniony dotyczył uzyskania sumy "Rzeczywistej kwoty Oszczędności" i (...) wygenerowanej w ramach dosprzedaży.

Analiza danych pozwala stwierdzić, że również został spełniony warunek polegający na tym, że suma rzeczywistej kwoty oszczędności i wartości marży brutto wygenerowanej na dosprzedaży w 2013 roku obliczonej według wskazanego w załączniku nr 2 do umowy wzoru miała być nie mniejsza niż 500.000,00 zł.

Wbrew stanowisku cedenta eliminacja konieczności spełnienia warunku pierwszego z uwagi na wzrost liczby kontaktów o ponad 5 % nie wykluczała obowiązku spełnienia omawianego warunku.

Pozwana stała na stanowisku, że rzeczywista kwota oszczędności wynosi 125.036,00 zł i aby osiągnąć sumę 500.000,00 zł marża brutto wygenerowana na dosprzedaży w roku 2013 musiałaby wynieść co najmniej 374.964,00 zł. Pozwana zarzuciła, że powódka w ogóle nie przedstawiła stosownych wyliczeń dotyczących marży brutto z dosprzedaży.

Z wyliczeń baz kosztowych za 2012 i 2013 rok (co zostanie omówione szczegółowo w dalszej części uzasadnienia) wynika natomiast, że poziom oszczędności został przekroczony, gdyż wyniósł 1.301.094,00 zł. Skoro więc rzeczywista kwota oszczędności wyniosła 1.301.094,00 zł, powódka nie była zobligowana do wyliczeń odnoszących się do Marży Brutto wygenerowanej na D..

Czwarty warunek brzegowy również został spełniony przez cedenta. Chodzi tutaj o wskaźnik satysfakcji klientów. Z umowy stron wynikało bowiem, że wskaźnik poziomu satysfakcji klientów związanych z obsługą klienta przez D. (...) Klienta mierzony w grudniu 2013 roku w porównaniu do wskaźnika poziomu satysfakcji klientów związanego z obsługą klienta przez (...) mierzonego w styczniu 2013 roku utrzyma się na niezmiennym poziomie lub spadnie o nie więcej niż 5 % w porównaniu z badaniem wykonanym w styczniu 2013 roku. Pozwana stała na stanowisku, że cedent winien oprzeć się nie na ogólnej ocenie satysfakcji klienta (...) ale na badaniach wskaźnika (...). Pozwana wskazywała również na ustalenia raportu, z których wynika, że znaczna część czynników dotyczących satysfakcji klientów (...) uległa na przestrzeni 2013 roku istotnemu pogorszeniu. Zdaniem pozwanej powoływanie się przez powódkę wyłącznie na jeden czynnik w postaci ogólnej oceny obsługi klienta (...) jest niewystarczające dla oceny, czy poziom satysfakcji klientów nie spadł o więcej niż 5 %.

Zdaniem Sądu pozwana bezzasadnie kwestionowała, że wskaźnik ten nie jest osiągnięty. Otóż firma (...) (...) została zobowiązana przez pozwaną do wykonania przedmiotowego raportu nie tylko na potrzeby oceny spełnienia przez cedenta warunku brzegowego ustalonego w umowie stron odnoszącego się do wynagrodzenia za sukces. Jak wynika z treści raportu został on 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 (...) 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 jedynie w zakresie odpowiedzi przez

respondentów na pytanie o ogólny poziom satysfakcji klientów. Jak wynika z zeznań świadka W. D. poziom satysfakcji klientów to odpowiedź na jedno pytanie „Czy jest pan zadowolony ze współpracy z (...)?”.

Nie sposób nie przyznać racji powódce, że umowa cedenta z pozwaną nie odwoływała się do badania poziomu satysfakcji klienta w poszczególnych kanałach komunikacji. Brak jest również podstaw aby uznać, aby poziom satysfakcji klienta odzwierciedlała odpowiedź na pytanie „Gdyby znajomy prosił o opinię, to czy polecił(a)by mu Pan(i) (...)”? Jak wynika z treści raportu wskaźnik zastosowany przy tym badaniu ((...) net promoter score) dotyczy badania rekomendacji współpracy z (...)pl. (...) on również nazwany w badaniu „wskaźnikiem polecenia współpracy z (...)”. Trudno uznać również, że z uwagi na to, iż badanie wskaźnikiem (...) zostało umieszczone na wstępie raportu wskaźnik ten jest najważniejszy i winien był wzięty pod uwagę przy ocenie poziomu satysfakcji klientów. Świadek W. D. wskazał, że badanie wskaźnikiem (...) zostało umieszczone na początku raportu, gdyż wskaźnik ten odstaje od pozostałych, które są wskaźnikami badania satysfakcji.

W ocenie Sądu brak jest uzasadnionych podstaw aby w jakikolwiek sposób dyskwalifikować badanie wykonane przez spółkę (...) (...). Pozwana wychodziła z założenia, że powódka opierała swoje twierdzenia na wybiórczych fragmentach raportu, zaś należyte odczytanie raportu wymagałoby wiadomości specjalnych. Zdaniem Sądu właściwa interpretacja wyników opracowania firmy zewnętrznej nie wymagała wiadomości specjalnych, a wystarczające w tym zakresie były zeznania świadka W. D., który kierował zespołem przygotowującym raport.

Pozwana starała się w procesie podważyć wiarygodność raportu. Przeprowadzone postępowanie dowodowe wykazało jednak , że firma sporządzająca raport została wybrana po przeprowadzeniu konkursu ofert. Zajmujący się przygotowaniem oferty R. Z. zeznał, że wybrano ofertę najtańszą z pośród kilku prezentowanych ofert. Nadto w spotkaniach z firmami badawczymi uczestniczyli zarówno przedstawiciele cedenta jak i pozwanej.

Nie sposób nie zauważyć, że badanie wykonane przez spółkę (...) (...) wykonane zostało w trzech etapach: w styczniu 2013 roku, w sierpniu 2013 roku oraz w styczniu 2014 roku. Podczas realizacji umowy pozwana nie podniosła, że na potrzeby oceny spełnienia warunku brzegowego winien być brany pod uwagę wskaźnik (...), a nie ogólny wskaźnik satysfakcji klienta.

R., w ocenie Sądu, biorąc pod uwagę treść umowy stron oraz zeznania świadka W. D., należy wziąć pod uwagę ogólny wskaźnik satysfakcji klienta badany poprzez zadanie pytania „Czy jest Pan zadowolony ze współpracy z (...) ?”

Tak więc spełnienie przez cedenta czterech warunków brzegowych uprawniało go do wyliczenia wynagrodzenia za sukces.

W ocenie powódki przysługuje jej wynagrodzenie za dodatkowe oszczędności, które zgodnie z postanowieniami umowy stanowi połowę różnicy pomiędzy bazą kosztową za 2012 rok i 2013 rok. Zaznaczyć w tym miejscu należy, że załącznik Nr 2 część A w tej części, która odnosiła się do „Wynagrodzenia za dodatkowe oszczędności” zawierał również definicję bazy kosztowej danego okresu, przy czym baza kosztowa za 2013 rok miała być obliczona jako zannualizowana baza kosztowa z okresu od 1 października do 31 grudnia 2013. Otóż ustalono, że w skład bazy kosztowej z dany okres (2012, 2013 rok) wchodzi wynagrodzenia wszystkich pracowników D. (...) Klienta wraz z przynależnym ZUSem pracodawcy, kosztów systemu T., kosztów systemu I., koszty połączeń telefonicznych i SMS.

Cedent wykazał że rzeczywista kwota oszczędności została uzyskana i wynosi ona 1.301.094,00 zł.

Weryfikacja „Wynagrodzenia za dodatkowe oszczędności” wymagała uprzedniego ustalenia dwóch baz kosztowych za 2012 i 2013 rok. Pozwana podnosiła, że Rzeczywista Kwota Oszczędności została zawyżona i nie odpowiada oszczędnościom jakie rzeczywiście uzyskała pozwana. Kwestionowała wysokość przyjętych przez cedenta do wyliczenia wynagrodzenia baz kosztowych zarówno za 2012 i 2013 rok.

Z korespondencji prowadzonej przez strony procesu przed zawarciem umowy wynikało, że składniki bazy kosztowej ulegały zmianie. Wskazać tutaj należy chociażby na treść projektu umowy dołączonego do wiadomości e- mail z dnia 24

lutego 2013 roku, gdzie (...) wprowadziła komentarz, że lista składników bazy kosztowej wymaga doprecyzowania. W dniu 1 marca 2013 roku R. Z. przesłał cedentowi projekt załącznika, w którym baza kosztowa została uszczegółowiona i w takiej wersji definicja bazy kosztowej znalazła się w umowie z dnia 7 marca 2013 roku.

Nie ulega wątpliwości, że pozwana przedstawiła cedentowi w dniu 18 lutego 2013 roku bazę kosztową (...) za 2012 rok. Kwestionując, po raz pierwszy w piśmie z dnia 31 marca 2014 roku wskazaną bazę kosztów, pozwana podnosiła, że baza przedstawiona w lutym została zawyżona, gdyż R. Z. szacował koszty na początku roku, gdy trwały jeszcze prace nad analizą i zatwierdzeniem wyników finansowych (...) za rok 2012.

Podkreślić jednak należy, że baza kosztowa przedstawiona w e-mailu R. Z. z dnia 18 lutego 2013 roku była jedyną bazą kosztową przekazaną przez pozwaną cedentowi. Pozwana w trakcie realizacji umowy nie zakwestionowała bazy przedstawionej przez R. Z., a niewątpliwie miała świadomość, że wiedza o bazie kosztowej za 2012 roku jest niezbędna do obliczenia przez konsultantów wynagrodzenia za sukces. Nie sposób nie uznać, że informacje o wysokości bazy kosztowej za 2012 rok były istotne dla cedenta, gdyż były nie tylko niezbędne do wyliczenia wynagrodzenia dodatkowego, ale pozwalały ocenić możliwości wywiązania się z obowiązków umownych poprzez osiągnięcie określonego poziomu oszczędności.

Pozwana dążyła do tego, aby baza kosztowa za 2012 rok została pomniejszona o dwie pozycje, a mianowicie o kwotę 292.691,00 zł, która odpowiada przychodom osiąganym przez (...) z tytułu (...) oraz o kwotę 90.654,00 zł z tytułu wynagrodzeń pobieranych w pierwszym kwartale 2012 roku przez pracowników (...).

Podkreślić jednak należy, że konsultanci przystępując do pracy opierali się na rzetelności danych przekazywanych im przez pozwaną. Poza tym baza kosztowa za 2012 roku była podstawą wyliczeń prezentowanych przez cedenta pozwanej w lipcu 2013 roku (e-mail z dnia 31 lipca 2013 roku). Wówczas pozwana również nie podniosła żadnych zastrzeżeń w przedmiocie nieprawidłowych danych składających się na tą bazę. Świadek R. Z. stwierdził, że baza kosztowa była jednym z najważniejszych parametrów umowy. Pozwana przekazując cedentowi bazę kosztową winna więc była dochować należytej staranności i zadbać o odzwierciedlenie postanowień umowy.

Zdaniem Sądu cedent dysponując przez cały czas realizacji umowy bazą kosztową przedstawioną przez pozwaną i nigdy przez nią nie zmienioną miał pełne prawo aby tą bazę wykorzystać w celu wyliczenia wynagrodzenia.

Pozwana powoływała się przy obliczeniu rzeczywistej kwoty oszczędności na zasady stosowane powszechnie w sprawozdawczości finansowej i analizach finansowych. Dążyła do tego aby dokonać porównywalności dwóch baz kosztowych w sposób przez siebie wskazany. Zdaniem pozwanej bazy kosztowe muszą odzwierciedlać analogiczne pozycje. Zauważyć trzeba, że sposób definiowania przez pozwaną bazy kosztowej przedstawiony w niniejszym sporze był o tyle niewłaściwy, że nie uwzględniał postanowień łączącej strony umowy, gdzie wyraźnie zdefiniowano co strony rozumieją pod pojęciem bazy kosztowej. Poza tym z przedłożonej do akt sprawy korespondencji e-mailowej stron wynika, że definicja bazy kosztowej została stworzona w celu wyliczenia przez cedenta wynagrodzenia za sukces. Odwoływanie się przez pozwaną do zasad sprawozdawczości finansowej i analiz finansowych przy konstruowaniu baz danych nie wpływa na sposób interpretacji umowy, gdzie dwa podmioty, będące przecież profesjonalistami i korzystające z profesjonalnej obsługi prawnej podały ściśle definicje baz kosztowych i jej składników. Tak więc sposób tworzenia bazy kosztowej w wersji sugerowanej przez pozwaną odbiegałby od stanowczych zapisów umownych w tym zakresie.

Słusznie nadto strona powodowa wskazała, że bazy kosztowe za rok 2012 i 2013 na potrzeby obliczenia wynagrodzenia za sukces miały zostać porównane sumarycznie. Postanowienia umowy nie zakładały porównywania poszczególnych składników składających się na bazy kosztowe.

Pozwana zarzucała powodce, że oszczędności cedenta to nic innego jak koszty osób, które przestały formalnie przynależeć do D. (...) Klienta, pozostały jednak nadal pracownikami (...) p.l., a co więcej nadal wykonują te same czynności. W związku z tym koszty związane z przeniesionymi pracownikami uwzględniane w bazie kosztowej (...) w 2012 roku winny zostać również uwzględnione w bazie kosztowej (...) za 2013 rok. W tym celu pozwana naprowadziła

dowody z zeznań świadków, stron oraz przedstawiła własne wyliczenia. Niewątpliwie analiza zeznań świadków w osobach A. M. (1), D. G. oraz zeznań przedstawicieli pozwanej pozwala uznać, że część z osób przeniesionych w 2013 roku do innych działów spółki nadal wykonuje te same zadania, które wykonywała w ramach przynależności do struktury D. (...) Klienta. Pozwana zeznaniami świadków, wyliczeniami załączonymi do odpowiedzi na pozew oraz dowodem z opinii biegłego starała się wykazać, że koszty tych osób winny nadal być ujmowane w bazie kosztowej (...).

Sąd nie zgodził się z prezentowanym przez pozwaną stanowiskiem z kilku przyczyn.

Odwołując się do definicji baz kosztowych za 2012 i 2013 rok wskazać należy, że strony nie przewidziały w umowie, że w skład bazy kosztowej za 2013 roku winny wejść wynagrodzenia również tych pracowników, którzy zostali przeniesieni do innych działów pozwanej spółki. Interpretacja sugerowana przez pozwaną pozostawałaby więc w sprzeczności z zawartą w umowie definicją bazy kosztowej z dany rok. Skoro więc pozwana dokonała wiosną 2013 roku przesunięć pracowników z (...) do innej komórki organizacyjnej spółki czyniła to na własne ryzyko i musiała mieć świadomość (biorąc pod uwagę precyzyjne zapisy umowy), że dokonuje w ten sposób obniżenia kosztów (...).

Należy również zwrócić uwagę, że z zeznań zarówno A. M. (1) jak i D. G. oraz M. P. (1) wynika, że wiadomym było, iż D. obsługi Klienta jest zbyt obszerny, dlatego naturalną rzeczą było poukładanie struktury i wyodrębnienie z tego działu niektórych zadań, co wiązało się z przesunięciami pracowników. Skoro więc już na etapie konstruowania umowy transfer pracowników był nieuchronny należało dostosować do tego postanowienia przyszłej umowy. Aby zapewnić porównywalność baz kosztowych strony winny wprowadzić do umowy odpowiedni mechanizm tworzenia tych baz w kształcie postulowanym obecnie przez pozwaną.

Z materiału dowodowego sprawy wynika, że po przesunięciach osób z (...) do innych komórek organizacyjnych spółki, pomiędzy konsultantami oraz pozwaną prowadzone były rozmowy dotyczące przesuwania zadań w tym kierunku, aby omawiani pracownicy nie wykonywali zadań przynależnych (...). M. W. (1) w maju 2013 roku przedstawił M. K. (1) oraz R. Z. zaistniały problem, wskazując, że z uwagi na przesunięcie pracowników część kosztów (...) pozostaje poza jego kontrolą. Również w czerwcu 2013 roku prowadzona była w tym zakresie korespondencja.

Z materiału sprawy wynika, że zadania wykonywane przez pracowników (...) przeniesionych do innych działów pozwanej spółki były systematycznie raportowane. Z korespondencji e- mailowej, sprawozdania (...) złożonego pozwanej oraz z zeznań M. W. (1) i J. B. (1) wynika, że do końca trzeciego kwartału 2013 roku problem przeniesionych pracowników został rozwiązany i pracownicy z innych działów nie byli już uwzględniani w bazie kosztowej (...). Podkreślić należy, że ten stan nie został w żaden sposób zakwestionowany przez pozwaną.

Odnosząc się do problematyki przeniesienia w sierpniu 2013 roku trenerów z (...) do działu (...), to wskazać należy, że oczywistym jest, iż działo się to za zgodą pozwanej, zaś z e- maila A. M. (1) do cedenta wynika, że koszty trenerów nie wchodziły w zakres bazy kosztowej (...) za 2013 rok.

Powódka podważyła również zasadnie słuszność wyłączenia z bazy kosztowej za 2013 rok kosztów związanych z pracą tymczasową oraz kosztów premii sprzedażowych. Po pierwsze słusznie wskazała, że koszty te nie mieszczą się w definicji baz kosztowych, po drugie przedstawiciele cedenta podnosili, że już na początku umowy doszło do ustaleń pomiędzy stronami, że wymienione koszty nie będą wliczane do bazy kosztowej. Ostatecznie cedent uwzględnił te pozycje w swoich wyliczeniach.

Poza tym za uzasadnione uznać należało stanowisko powódki dotyczące bezzasadnego ujęcia przez pozwaną w bazie kosztowej za 2013 rok 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.

Podkreślić w tym miejscu należy, że celem działań konsultantów było ograniczenie katalogu zadań (...), tak aby dział ten zajmował się obsługiwaniem klientów spółki. Jeszcze raz wskazać więc należy, że jeżeli doszło do sytuacji, że pracownicy innych działów wykonywali zadania, które wcześniej wykonywali w ramach struktury (...), to okoliczność ta w kontekście sposobu sformułowania postanowień umowy nie miała znaczenia. Jak już wskazano, w ocenie Sądu,

strony na etapie konstruowania umowy winny przewidzieć, że dojdzie do sytuacji związanych z przenoszeniem pracowników do innych działów spółki, rozsad, które będą powodowały przesunięcie kosztów pomiędzy działami. Jeżeli wolą stron zawierających umowę byłoby uwzględnianie takich sytuacji w bazie kosztowej za 2013 rok, to definicja tej bazy winna zostać skonstruowana w umowie zupełnie inaczej. Nie można w tym miejscu pominąć, że realizacja umowy wymagała ścisłego współdziałania stron. Z korespondencji stron wynika, że kwestia przesunięć pracowników pomiędzy działami była przedmiotem rozmów, dyskusji, zainteresowania obu stron umowy. Poza tym oczywistym jest, że przesunięcia pomiędzy działami odbywały się za wiedzą i zgodą pozwanej, a czasami nawet z jej wyłącznej inicjatywy. Z maila Z. wynika, że pozwana doskonale zdawała sobie sprawę na etapie realizacji umowy, że takie sytuacje mogą mieć wpływ na wysokość wynagrodzenia należnego ostatecznie (...). Strony miały świadomość, że koszty pracowników przeniesionych do innych działów pozwanej spółki nie będą wliczone do bazy kosztowej (...).

Reasumując uznać należało, że baza kosztowa za dany okres ma przewidywać jedynie ściśle określone pozycje. Wyraźnie wskazano w umowie, że baza kosztowa w odniesieniu do wynagrodzenia będzie zawierała jedynie wynagrodzenie pracowników D. (...) Klienta. Skoro więc przeniesione osoby przestały być pracownikami (...) uwzględnianie ich w bazie kosztowej (...) pozostawałoby w sprzeczności ze zgodnym zamiarem stron umowy.

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

Omawiając kwestię Wynagrodzenia za D. wskazać przede wszystkim należy, że zostało ono obliczone w oparciu o informacje dotyczące sprzedanych produktów pochodzące ze wszystkich kanałów sprzedażowych realizowanych przez (...), przekazywanych przez pozwaną spółkę w drodze raportowania. Podkreślić należy, że pozwana nigdy nie podważyła danych przekazanych przez nią w korespondencji e-mailowej kierowanej do (...).

Zgodnie z postanowieniami umowy Wynagrodzenie za D. 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 roku, które to dane podlegały annualizowaniu, zaś cedentowi przysługiwało 50 % tak wyliczonej kwoty.

Aby obliczyć Wynagrodzenie za D. cedent musiał posłużyć się stawkami „Marży brutto” wskazanymi w pkt 6 Załącznika Nr 2.

Zarzut, który pozwana kierowała do powódki, co do prawidłowości wyliczenia tej części wynagrodzenia dotyczył uwzględnienia w obliczeniach darmowych domen, które w ocenie pozwanej nie powinny być w ogóle brane pod uwagę jako przedmiot dosprzedaży.

Jeszcze raz podkreślić należy, że Sąd rozpoznający niniejszą sprawę nie znalazł uzasadnionych argumentów aby wyłączyć darmowe domeny z rozliczeń stron. Podnieść należy za powódką, że już w kalkulacji przyszłego wynagrodzenia z lutego 2013 roku uwzględniane były wszystkie produkty oferowane przez pozwaną wymienione w pkt 6 Załącznika nr 2. Poza tym w korespondencji stron kwestia darmowych domen pojawiała się w kontekście produktów sprzedażowych i były one na równi traktowane z innymi produktami oferowanymi przez pozwaną. Zaznaczyć również ponownie należy, że pracownicy (...) sprzedający darmowe domeny otrzymywali premie za osiągnięty wynik uzyskany ze sprzedaży domen, co również przemawia za tym, że ich sprzedaż miała dla pozwanej duże znaczenie biorąc pod uwagę perspektywę przyszłych zysków.

Tak więc uwzględniając w wyliczeniach darmowe domeny uznać należało, że łączna kwota wynagrodzenia za dosprzedaż wynosi 1.865.520,00 zł netto.

Podsumowując, wskazać należy, co już wielokrotnie podkreślano, że współpraca stron została oceniona tak przez konsultantów jak i przez pozwaną jako prawidłowa, koleżeńska, przebiegająca w dobrej atmosferze. Znajduje to odzwierciedlenie również w korespondencji stron, wręcz przyjacielskich zwrotach używanych w tej korespondencji.

Częste raportowanie, nieustanny kontakt pozwalał pozwanej nie tylko na bieżąco kontrolować postęp prac cedenta, ale również weryfikować przekazane już cedentowi dane. Przyjmując za prawidłowe rozliczenie wynagrodzenia dokonane przez powódkę podkreślić należy, że dane do tego wynagrodzenia wynikały z informacji, materiałów przekazywanych wcześniej przez pozwaną. Na żadnym etapie trwającej ponad rok współpracy, pozwana tych danych nie zakwestionowała, a uczyniła to dopiero po przedstawieniu kalkulacji wynagrodzenia. Ja wskazywał M. W. (1) wszystkie dane ujęte w tej kalkulacji były wcześniej pozwanej znane.

Odnosząc się do zarzutu pozwanej, że interpretacja zapisów umowy w dosłownym brzmieniu pozostaje w sprzeczności z zamiarem stron i celem umowy wskazać należy, że wszelkie założenia umowne dotyczące wynagrodzenia zostały przez cedenta spełnione. Brak jest natomiast uzasadnionych podstaw aby stwierdzić, że reorganizacja nie przyniosła ogólnego sukcesu, którym strony miały się dzielić. Sąd nie zgodził się ze stanowiskiem pozwanej, że wynagrodzenie za sukces musi odzwierciedlać rzeczywisty sukces na dzień zakończenia współpracy, a tego sukcesu w ocenie pozwanej nie było. Te stwierdzenia pozwanej nie znalazły pokrycia w materiale dowodowym. Strony za sukces uznały spełnienie przez cedenta ściśle (matematycznie) 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. Reasumując należy uznać, że wynagrodzenie dodatkowe tzw. success fee zostało obliczone przez cedenta w sposób prawidłowy, zgodnie z postanowieniami załącznika Nr 2 do umowy łączącej pozwaną ze spółką (...).

Sąd oddalił wniosek o przeprowadzenie dowodu z opinii biegłego z zakresu finansów, rachunkowości i ekonomiki przedsiębiorstw na okoliczność prawidłowości przedstawionych przez pozwaną obliczeń związanych z Rzeczywistą Kwotą Oszczędności, na okoliczność konieczności zachowania porównywalności baz kosztowych za lata 2012 i 2013 poprzez uwzględnienie w nich analogicznych pozycji kosztowych. Jak już bowiem wskazano w umowie zawarto bazy precyzyjne definicje baz kosztowych, postanowienia umowne są jednoznaczne. Podkreślić nadto należy, że te 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 A. M. (1), 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 wiadomości specjalnych a jedynie interpretacji zapisów umowy. Sąd kierując się zasadą swobodnej oceny dowodów, bez potrzeby korzystania z wiadomości specjalnych był władny ocenić, czy należało do bazy kosztowej wliczyć te koszty, na które wskazywała pozwana.

Biorąc pod uwagę powyższe rozważania należało zasądzić od pozwanej na rzecz powódki, jako nabywcy wierzytelności kwotę wynikającą z faktury VAT z dnia 1 lipca 2014 roku, obejmującą pierwszą z czterech części wynagrodzenia za sukces.

Podstawę prawną rozstrzygnięcia o odsetkach stanowił przepis art. 481 §2 k.c.. Zgodnie z tym przepisem

Od zasądzonej w pkt I wyroku kwoty należały się powódce odsetki ustawowe za opóźnienie liczone od dnia 10 sierpnia 2014 roku. Faktura została wystawiona w dniu 1 lipca 2014 roku i wyznaczony został 30- dniowy termin zapłaty. Przedmiotowa faktura została doręczona pozwanej w dniu 9 lipca 2014 roku, termin zapłaty upływał więc 9 sierpnia 2014 roku. Od dnia następnego pozwana pozostawała w opóźnieniu.

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

Pozwana jest stroną przegrywającą niniejszy spór. W związku z tym spoczywa na niej zwrotu przeciwnikowi poniesionych kosztów procesu. Na koszty poniesione przez powódkę złożyła się opłata od pozwu wynosząca 38.685,00 zł, kwota 17,00 zł tytułem opłaty skarbowej od pełnomocnictwa procesowego, kwota 7.200,00 zł tytułem wynagrodzenia dla reprezentującego powódkę radcy prawnego oraz kwota 3.524,60 zł stanowiąca wydatki pełnomocnika poniesione w związku z uczestnictwem w rozprawach w dniach 10 grudnia 2015 roku, 9 marca 2016

roku, 10 marca 2016 roku oraz 22 kwietnia 2016 roku wyszczególnione w załączniku do protokołu rozprawy z dnia 22 kwietnia 2016 roku i poparte dowodami potwierdzającymi poniesienie tych wydatków (k. 875-881).

Wysokość wynagrodzenia pełnomocnika uzasadnia § 6 pkt 7 rozporządzenia Ministra Sprawiedliwości z dnia 28 września 2002 roku w sprawie opłat za czynności radców prawnych oraz ponoszenia przez Skarb Państwa kosztów pomocy prawnej udzielonej przez radcę prawnego ustanowionego z urzędu (tekst jedn. Dz.U. z 2010 r., Nr 10, poz. 65 z późn. zm.).

Sygn. akt VIII GC 193/15 S., dnia 27 czerwca 2016 roku

ZARZĄDZENIE

1. (...)

2. (...)

3. (...)