

Sygn. akt I ACa 648/14

WYROK

W IMIENIU RZECZYPOSPOLITEJ POLSKIEJ

Dnia 17 lipca 2014 r.

Sąd Apelacyjny w Krakowie – Wydział I Cywilny

w składzie:

Przewodniczący:	SSA Anna Kowacz-Braun
Sędziowie:	SSA Andrzej Struzik SSA Sławomir Jamróg (spr.)
Protokolant:	sekr.sądowy Katarzyna Rogowska

po rozpoznaniu w dniu 17 lipca 2014 r. w Krakowie na rozprawie

sprawy z powództwa M. S. (1)

przeciwko (...) Spółce z ograniczoną odpowiedzialnością w O.

o zapłatę

na skutek apelacji strony pozwanej

od wyroku Sądu Okręgowego w Krakowie

z dnia 7 lutego 2014 r. sygn. akt IX GC 783/13

1. oddala apelację;

2. zasądza od strony pozwanej na rzecz powódki kwotę 5 400 zł (pięć tysięcy czterysta złotych) tytułem kosztów postępowania apelacyjnego.

Sygn. akt I ACa 648/14

UZASADNIENIE

Powód M. S. (1) domagała się od strony pozwanej (...) spółki z ograniczoną odpowiedzialnością w O. jako następcy prawnego (...) Spółki z o.o. w O. zapłaty kwoty 263 898,35 zł wraz z odsetkami i kosztami procesu tytułem świadczenia wyrównawczego w związku z rozwiązaniem umowy agencyjnej z przyczyn leżących po stronie zamawiającego.

Strona pozwana (...) spółka z ograniczoną odpowiedzialnością w O. wniosła o oddalenie powództwa i zasądzenie kosztów procesu.

Wyrokiem z dnia z dnia 17 grudnia 2012 r. sygn. akt IX GC 5/11 Sąd Okręgowy – Sąd Gospodarczy w Krakowie uwzględnił żądanie w całości.

Na skutek apelacji strony pozwanej to orzeczenie zostało uchylone do ponownego rozpoznania wyrokiem Sądu Apelacyjnego w Krakowie z dnia 28 maja 2013r. sygn. akt I ACa 349/13. Sąd Apelacyjny podzielił wówczas ustalenia faktyczne Sądu I instancji co do okoliczności zawarcia umowy i świadczeń, jakie w jej ramach wykonywała powódka oraz dokonaną przez Sąd I instancji interpretację charakteru umowy jako umowy agencyjnej. Podzielił też stanowisko Sądu I instancji, że przyczyną rozwiązania umowy przez powódkę było konsekwentne celowe dążenie pozwanej do zakończenia współpracy z dotychczasowymi agentami i negatywnie ocenił działania strony pozwanej podczas ciąży powódki, uznając że strona pozwana nie była zainteresowana zastępstwem na czas ciąży i okresu poporodowego i doprowadziła do niekorzystnego dla powódki ograniczenia obszaru działania, co było nielojalnością i spowodowało rozwiązanie umowy przez M. S. (1). W uzasadnieniu wyroku uchylającego Sąd Apelacyjny zwrócił uwagę na brak oceny wszystkich podstaw do wypłaty świadczenia wyrównawczego i wskazał na konieczność kumulatywnego spełnienia wszystkich przesłanek wymienionych w art.764³ § 1 k.c. oraz wykluczenia występowania negatywnych przesłanek z art.764³ k.c. Zważył, że po ustaleniu, że roszczenie agentowi przysługuje, jego wysokość powinna być ustalona zgodnie z art. 764³ § 2 kc, biorąc pod uwagę, że wskazana wysokość świadczenia jest sumą maksymalną, a nie sztywną. Według Sądu Apelacyjnego brak było w uzasadnieniu wyroku Sądu I instancji oceny przesłanki pozyskania przez agenta w czasie trwania umowy agencyjnej nowych klientów dla dającego zlecenie, jak również wyjaśnienia czy i dlaczego Sąd I instancji uznał, że powódka doprowadziła do uzyskania przez stronę pozwaną znacznych korzyści.

Po ponownym rozpoznaniu sprawy Sąd Okręgowy w Krakowie wyrokiem z dnia 7 lutego 2014r. IX GC 783/13 zasądził od strony pozwanej (...) spółki z ograniczoną odpowiedzialnością w O. na rzecz powódki M. S. (1) kwotę 253 830 ,11zł wraz z ustawowymi odsetkami od 17 listopada 2010 r. do dnia zapłaty(pktI), w pozostałym zakresie powództwo oddalił (pkt II) i zasądził od strony pozwanej na rzecz powoda kwotę 45 094,74 zł tytułem zwrotu kosztów procesu(pkt III).

Sąd Okręgowy ustalił, że :

Powódka od 2000r. współpracowała z podmiotami sprzedającymi w Polsce dachówki ceramiczne C., przy czym do końca 2008r. była to współpraca z C. A., a od 2009r. była to współpraca z C. Polska, której następcą jest strona pozwana. Powódka zajmowała się procesem sprzedaży na terenie (...). Współpraca stron procesu przybrała postać umowy agencyjnej, która została wypowiedziana przez powódkę we wrześniu 2009r. z przyczyn leżących po stronie pozwanej. Strona pozwana w końcowym okresie współpracy pomiędzy stronami zachowywała się wobec powódki w sposób nielojalny, wykorzystując stan ciąży powódki. W trakcie współpracy powódka wykonywała powierzone jej zadania w sposób fachowy, profesjonalny, energiczny, zaangażowany i nakierowany na umożliwienie pozwanej osiągnięcia maksymalnego zysku. Już w pierwszym roku współpracy osiągnęła bardzo dobre wyniki sprzedaży w porównaniu z innymi agentami. Na dzień 1 stycznia 2009r. pozwana nie miała zawartych żadnych umów i porozumień z odbiorcami sprzedawanych przez siebie produktów. Pozwana dysponowała jedynie bazą danych klientów przekazanych jej przez dotychczasowego dystrybutora – C. A., ale z uwagi na fakt, że nie była następcą prawnym ww. spółki to nie mogła powoływać się na jakiegokolwiek porozumienia odbiorców z C. A..

Pozwana powierzyła powódce stworzenie sieci odbiorców w W. a ta wywiązała się z powierzonego jej zadania. Już w pierwszym roku działalności pozwanej obroty w regionie W. osiągnęły wysoki i zadawalający pozwaną poziom. Osobą, która sprawiła, że na koniec 2009r. poziom sprzedaży nowej spółki był tak wysoki była powódka. W I połowie 2010r. powódka kontynuowała działania mające na celu rozwój działalności pozwanej i osiągnęła wzrost obrotu na poziomie 41% w stosunku do roku poprzedniego. W 2009 i 2010r. pozyskała dziesięciu nowych klientów, których indywidualne obroty są zróżnicowane, ale w sumie ich pozyskanie oznaczał wzrost obrotu pozwanej na poziomie 3,7 mln zł w 2009 i 2010r. Łączny obrót wszystkich obsługiwanych przez powódkę klientów w okresie 1 styczeń 2009 – 30 lipiec 2010r. wyniósł 25 mln zł. Pozwana wciąż korzysta z efektów pracy powódki, utrzymując bądź nawet zwiększając obrót z nowymi i dotychczasowymi klientami. W okresie sierpień 2010 – grudzień 2011r. obrót z ww. klientami wyniósł 20 mln zł. Pozwana dzięki powódce osiąga z tej współpracy znaczne korzyści, przez co należy

rozumieć nie tylko wysoki obrót, ale także efekty bezpośrednio niemierzalne majątkowo, które jednak w ostatecznym rozrachunku wpływają na wynik finansowy pozwanej. Pozyskani przez powódkę dla pozwanej klientki postrzegają powódkę w sposób jednoznacznie pozytywny, przenosząc ten pozytywny odbiór na firmę pozwanej. Powódka w okresie obowiązywania umowy (styczeń 2009 – wrzesień 2010) otrzymała tytułem ryczału kwotę 204 167,13 zł i tytułem prowizji – 257 654,99zł, co łącznie daje kwotę 461 822,12 zł przez okres 21 miesięcy i kwotę 21 991,53 zł na miesiąc. W tym czasie tytułem obowiązkowych ubezpieczeń poniosła koszty w kwocie 10 068,24 zł. Przy tych ustaleniach Sąd Okręgowy uwzględnił zeznania i oświadczenia klientów z których jednoznacznie wynikało, że to dzięki pracy powódki doszło do nawiązania i rozwoju współpracy z ich firmami oraz pisma i maile, w tym M. M. z których wynika entuzjastyczna ocena wyników uzyskiwanych przez agentów w tym i przez powódkę. Za wiarygodną Sąd Okręgowy uznał także opinię biegłego, który potwierdził prawidłowość wyliczenia przez powódkę uzyskanych przez nią kwot tytułem ryczału i prowizji, a w rezultacie prawidłowość przyjętego wyliczenia średniorocznego wynagrodzenia. Biegły potwierdził ilość nowych klientów i ich obrót, jak również przedstawił wartość obrotu klientów powódki w latach 2009-2011. Sąd Okręgowy uznał za niezasadne zarzuty strony pozwanej do tej opinii, wskazując że niewątpliwie strona pozwana podtrzymała relacje wiążące go z nowymi klientami i nie ma żadnych podstaw, aby do oceny znacznych korzyści wliczać tylko część obrotu, wydzielając część dotyczącą nowego asortymentu. Nowy kanał dystrybucji i zbytu dający zlecenie pozwana zawdzięcza bowiem agentowi. Przyszły obrót nie miał bezpośredniego wpływu na wysokość świadczenia wyrównawczego, lecz wpłynął na ocenę spełnienia przesłanki znacznych korzyści. Niezależnie jednak od tego Sąd Okręgowy przyjął, że brak jest podstaw do uznania, że biegły obliczył wartość obrotu pozwanej w 2011r. z uwzględnieniem nowych obszarów działalności pozwanej. Sąd Okręgowy odmówił częściowo wiarygodności zeznaniom świadka M. S. (2) co do tego, że pozwana proponowała powódce na czas jej nieobecności sześciotygodniowe wynagrodzenie i przyjęcie ponownie do pracy po okresie połogu. Jak też zeznaniom M. M., że C. Polska była przygotowana do sprzedaży i serwisu posprzedażowego wskutek nabycia bazy danych klientów i know how od C. A. i że to strona pozwana przygotowała powódce pełną możliwość podjęcia działań od pierwszego dnia pracy.

Sąd Okręgowy przyjął, że roszczenie o zapłatę świadczenia wyrównawczego jest zasadne w przeważającej części. Wskazał, że powódka była agentem w rozumieniu art.758 § 1 k.c., a łącząca strony umowa była umową agencyjną. Nie zachodziły przesłanki wyłączające świadczenie wskazane w art.764⁴ k.c.

Odwołując się do art. 764³ § 1 k.c. Sąd pierwszej instancji wskazał na alternatywne uregulowanie przesłanek świadczenia tj konieczność wykazania bądź pozyskania nowych klientów, bądź też istotnego wzrostu obrotów z dotychczasowymi klientami. Sąd Okręgowy uznał, że powódka wykazała obie przesłanki. Powódka pozyskała na skutek własnej aktywności w okresie obowiązywania umowy dziesięciu nowych klientów. Sąd wskazał, że na dzień wyrokowania na stronie www pozwanej w zakładce dystrybutorzy w W. znaleźć można 60 podmiotów. Oznacza to, że powódka znajdując w 2009 i 2010r. dziesięciu nowych klientów (dystrybutorów) zwiększyła stan posiadania pozwanej o ponad 15%. Taki wzrost oznacza szerszy zbyt oferowanych przez nią produktów, łatwiejszy dostęp klientów do produktów. Według Sądu zatem przesłanka pozyskania nowych klientów oceniona przez pryzmat ich ilości została spełniona. Zdecydowanie jednak większe znaczenie aniżeli liczba nowych klientów dla Sądu miała ich rola dla przedsiębiorstwa pozwanej. Wykładnikiem tej roli jest poziom obrotu generowanego przez nowych klientów. Wśród nowych klientów znajdują się i tacy, którzy generują obrót około 0,5 mln zł ((...), FH). Suma obrotu generowanego przez nowych klientów w okresie umowy to ponad 3,7 mln zł netto, a taka suma w pełni potwierdza spełnienie przesłanki pozyskania nowych klientów jako warunku uzyskania świadczenia wyrównawczego.

Powódka spełniła także przesłankę istotnego wzrostu obrotu z dotychczasowymi klientami, albowiem obrót generowany pracą powódki w 2010r. wykazywał tendencję wzrostową do obrotu w 2009r. w stopniu, który Sąd ocenia jako znacząco wyższy aniżeli obrót w 2009r. Świadek M. M. zeznał, że w okresie styczeń – lipiec 2010r. wzrost obrotu wyniósł 41% w porównaniu do obrotów styczeń – lipiec 2009r. Niezależnie jednak od tego Sąd zauważył, że porównanie nowych klientów i poziomu obrotu względem dotychczasowych następuje w perspektywie czasu trwania umowy agencji, nie jest bowiem adekwatny ostatni rok, w którym może dojść do ustabilizowania lub spadku obrotów, podczas gdy lata wcześniejsze generowały duży wzrost. W tym przypadku zaś cały obecny obrót pozwana zawdzięcza powódce skoro start nastąpił z poziomu zerowego. Nawet jednak przy przyjęciu odmiennej koncepcji

materiał dowodowy potwierdza zwiększenie obrotu w perspektywie porównania 2009 i 2010r. Materiał dowodowy potwierdza także, że pozwana nadal współpracuje z ww. klientami i uzyskuje z tej współpracy znaczne korzyści. Świadczy o tym entuzjastyczna ocena przedstawicieli pozwanej osiąganych wyników sprzedaży, oświadczenia klientów i zeznania świadków – klientów, którzy jednoznacznie potwierdzają kontynuację współpracy i wskazują, że poziom osiągniętego z pozwaną obrotu w kolejnych latach pozostał na dotychczasowym poziomie lub wręcz zwiększył się, co w pełni realizuje przesłankę czerpania znacznych korzyści. Za przyznaniem świadczenia wyrównawczego przemawiają także względy słuszności. Powódka uczestniczyła w procesie sprzedaży produktów będących w ofercie pozwanej od 2000r., przy czym przez okres prawie 9 lat – to jest do końca 2008r. swoje usługi wykonywała na rzecz spółki prawa obcego i osoby trzeciej w procesie - C. A.. Dopiero w latach 2009 i 2010 powódka świadczy usługi dla pozwanej w analogicznym zakresie jak uprzednio. Sąd uznał za istotne powiązania pomiędzy C. A. a C. Polska a następnie z pozwaną, wskazując na sprzeczność stanowiska pozwanej, która w sposób stanowczy wprawdzie wyraża sprzeciw przeciwko łączeniu jej działalności z działalnością C. A., lecz z drugiej strony jej zachowanie świadczy o zupełnie innym stanowisku. Dowody wskazują bowiem na faktyczną ciągłość dotychczasowego i nowego modelu sprzedaży, na restrukturyzację a nie rozpoczęcie zupełnie nowej działalności. Przedstawiciele C. Polska zwracali uwagę na słabe wyniki sprzedaży w 2008r. tj z okresu współpracy z C. A. i wyrażali nadzieję, że te wyniki ulegną poprawie, żegnając zaś jednego z przedstawicieli wskazywali na trzynastoletni okres współpracy, czyli uwzględniali okres współpracy ww. przedstawiciela z C. A.. Brak akceptacji D.

N. jako zastępcy powódki na czas porodu usprawiedliwiano negatywnymi relacjami D. N. z C. A. co również świadczy o ciągłości współpracy. Sąd Okręgowy zwrócił także uwagę na sprzeczność stanowiska pozwanej, która z jednej strony podkreśla rolę bazy danych kupionej od C. A. uzupełnianej stanowiskiem, że w obliczu ww. faktu dane klientów uzyskane od agentów nie mają podstawowego znaczenia, a z drugiej strony naciskała na agentów o szczegółowe przekazywanie informacji o klientach, z którymi agenci współpracują. Zdaniem Sądu pierwszej instancji to agenci przekazywali pozwanej informację o klientach tworząc w ten sposób lub uzupełniając bazę danych klientów pozwanej. Pozwana przy pełnej świadomości odrębności prowadzonej sprzedaży w stosunku do dotychczasowej, prowadzonej przez C. A. zachowała element kontynuacji – przedstawiciele w regionach (z wyjątkiem dwóch). Pozwana rozpoczynając sprzedaż zadbała o to, aby w W. nadal reprezentowała ją powódka. Pozwana mogła w sposób dowolny zorganizować działalność – mogła podzielić W. na dowolną ilość subregionów, wskazać lub zatrudnić dowolną osobę, a jednak zawarła umowę z powódką – w sytuacji, gdy jak sama wskazuje – fakt współpracy powódki z C. A. nie ma żadnego znaczenia dla oceny relacji stron. Dla Sądu Okręgowego był to wyrazisty dowód, że powódka pełniła istotną rolę w strukturze organizacyjnej pozwanej. Tak realizowana współpraca stron trwała przez okres około półtora roku, po czym pozwana zmieniła model prowadzonej działalności rezygnując z agentów na rzecz pracowników przejmujących ich obowiązki. Pozwana zastrzegła sobie osobiste wykonywanie przez powódkę powierzonych jej obowiązków i prawo do akceptacji zastępców, co wskazuje na znaczenie roli agenta dla działalności pozwanej ,mimo deprecjonowania tej roli w procesie. Sąd Okręgowy przyjął także , że dla względów słuszności ma istotne znaczenie także jednoznacznie pozytywna ocena pracy pozwanej, jej zaangażowanie fachowość i profesjonalizm. Także pozytywnie Sąd ocenił zachowanie pozwanej przy zakończeniu współpracy pomiędzy stronami. Powódka nie próbowała bowiem utrudniać działalności pozwanej, zwróciła otrzymane materiały, nie dokonała żadnych potrąceń, czy zatrzymań na poczet swych roszczeń jak też nie podjęła innych działań, które mogły szkodzić pozwanej. Oczywistym dla Sądu Okręgowego było, że wynik finansowy musiał być osiągnięty we współdziałaniu ze stroną pozwaną ale też rola powódki w osiągnięciu wskazanych w ustaleniach wyników była bardzo duża.

Zachowanie powódki zderzyło się z jednoznacznie nielojalnym zachowaniem pozwanej opisanym w uzasadnieniu wyroku Sadu Apelacyjnego, co także potwierdza, że względy słuszności przemawiają za przyznaniem świadczenia wyrównawczego. Sąd Okręgowy szczególnie negatywnie ocenił zachowanie pozwanej, która wykorzystwała fakt ciąży powódki do zakończenia współpracy z nią. Twierdzeniom pozwanej o ciepłym i radosnym przyjęciu informacji o ciąży powódki zaprzecza wezwanie powódki na spotkanie w miejscu odległym o kilkaset kilometrów od jej miejsca zamieszkania, czy też pismo pozwanej, w którym pozwana wyjaśnia powódce, że stan ciąży nie jest okolicznością wskazującą na niemożność wykonywania jej obowiązków umownych i podnoszące zaniedbania powódki w tym zakresie .

Te okoliczności potwierdzają, że roszczenie powódki o wypłatę świadczenia wyrównawczego jest co do zasady usprawiedliwione.

Uzasadniając wysokość zasądzzonego świadczenia Sąd Okręgowy odwołał się do opinii biegłego potwierdzającej wyliczenia powódki dotyczące wynagrodzenia i prowizji w okresie współpracy. Sąd Okręgowy odliczył jednak 10 068,24 zł stanowiącej sumę ubezpieczenia obowiązkowego, uznając że kwota ta nie stanowi wynagrodzenia. Za przyjęciem maksymalnego pułapu świadczenia wyrównawczego przemawiały ustalone w sprawie okoliczności dotyczące pozytywnego wkładu powódki w zdobycie nowych klientów i we wzrost obrotów jak i negatywnie oceniony sposób działania strony pozwanej. Sąd uznał, że nie jest zasadne przy wyliczeniu ograniczenie się do obrotu uzyskanego po zmniejszeniu obszaru działania strony pozwanej, gdyż oznaczałoby to akceptację nielojalnego zachowania pozwanej. Sąd przy tym wyliczył, że i tak takie wynagrodzenie powódki z prowizją w 2011r. wyniosłoby około 260000 zł. Za niezasadne Sąd Okręgowy uznał stanowisko pozwanej, zmierzającej do wyłączenia z podstawy obliczenia kwoty uzyskiwanego ryczałtu. Sąd pierwszej instancji odwołał się do stanowiska Sądu Apelacyjnego wskazującego w uzasadnieniu wyroku uchylającego, że charakteru umowy agencyjnej nie zmienia okoliczność wykonywania innych (aniżeli te podstawowe) odpłatnych świadczeń powódki na rzecz pozwanej, gdyż katalog czynności, które agent może wykonywać pozostaje otwarty. Nie ma podstaw, aby uznać, że strony zawarły dwie umowy – umowę agencji za wynagrodzeniem równym 1% prowizji i umowę na wykonywanie innych czynności za wynagrodzeniem ryczałtowym. Podstawą obliczenia wartości średniego rocznego wynagrodzenia jest zatem suma wypłaconego wynagrodzenia przez okres trwania umowy. Liczy się więc sumę wynagrodzenia wypłaconego w związku z realizacją umowy agencyjnej – niezależnie od obszaru z którego powódka uzyskiwała, w tym prowizję i na podstawie tak ustalonej kwoty należy wyliczyć średnioroczne wynagrodzenie co odpowiada treści art.764³ § 2 k.c. O zasadności przyznania świadczenia wyrównawczego w zasądzonej wysokości świadczy zdaniem Sądu Okręgowego również specyfika relacji pomiędzy stronami. Powódka swoją działalnością umożliwiła efektywne rozpoczęcie działalności przez pozwaną wtedy, gdy ta dopiero rozpoczynała sprzedaż produktów oferowanych dotychczas przez C. A.. To powódka tworzyła dla pozwanej sieć klientów w W.. Pozwana podkreśla, że nabyła bazę klientów od C. A., rzecz w tym, że sama baza klientów nie sprawi, że umieszczeni w niej klienci rozpoczną współpracę z nowym podmiotem, który nie ma nic wspólnego z dotychczasowym sprzedawcą. Tak naprawdę dla klientów powódka była jedyną osobą pokazującą, że współpraca z nowym podmiotem będzie realizowana w sposób równie efektywny jak z C. A.. Dzięki pracy powódki pozwana mogła bez żadnych trudności rozpocząć działalność. Pozwana mogła zrezygnować z usług agenta ale musi zrekompensować fakt nagłego zakończenia współpracy. Dla uznania przez Sąd świadczenia wyrównawczego w zasądzonej wysokości znaczenie miała także wysoka ocena pracy powódki. Nie oczekiwała ona biernie na działania centrali, aktywnie definiując zagrożenia płynące ze strony konkurencji i proponując określone rozwiązania. Strona pozwana wysoko ceniła uwagi powódki i na ich podstawie przygotowywała strategię swojego działania. Sąd uwzględnił tu zarówno pozytywną ocenę działalności powódki do 2008r. jak i w 2009 i 2010r. w tym wypracowanie w okresie niespełna dwóch lat obrotu w wysokości 25 mln zł netto i umożliwienie uzyskiwania w 2011r. dalszego obrotu na poziomie 20 mln zł, jak też porównanie pracy powódki do pracy innych agentów. Zarówno wyniki finansowe agentów w 2009 i 2010r. jak i analiza raportowania spotkań potwierdzają bowiem wysoką pozycję powódki w takiej klasyfikacji. Sąd Okręgowy wskazał także, że obniżenia tego świadczenia nie uzasadnia brak klauzuli zakazu konkurencji. Sposób w jaki pozwana doprowadziła do wypowiedzenia przez powódkę umowy w sposób faktyczny uniemożliwił powódce podjęcie działalności konkurencyjnej bezpośrednio po zakończeniu współpracy. Taki brak klauzuli Sąd Okręgowy mógłby natomiast uwzględnić, gdyby pozwana zgodziła się na zastępstwo osób wskazanych przez powódkę lub sama wskazała zastępcę i w ten sposób umożliwiła powódce powrót do świadczenia usług po porodzie i nadal z nią współpracowała przez np. kolejny rok a dopiero potem zmieniła model sprzedaży wypowiadając umowę z powódką i zatrudniając innego pracownika. Tu jednak doszło do spowodowania rozwiązania umowy w najtrudniejszym dla powódki momencie. Powyższe skutkowało zasądzeniem kwoty 253 830,11 zł podstawie art.764³ § 1 i 2 k.c. w związku z art.758 k.c. Podstawę zasądzenia odsetek stanowił art.481 § 1 i 2 k.c. Sąd Okręgowy uwzględnił fakt wezwania do zapłaty, uznał jednak, że termin siedmiu dni wskazany w wezwaniu był zbyt krótki i adekwatny jest termin 21 dni co spowodowało częściowe oddalenie powództwa o odsetki. Oddalenie powództwa w zakresie 10

068,24 zł nastąpiło, gdyż kwota ta odpowiada kosztom wydatków, które poniosła powódka na koszty ubezpieczeń i nie stanowiła ona wynagrodzenia.

Jako podstawę rozstrzygnięcia o kosztach procesu Sąd powołał art.98 § 1 i 3 k.p.c.

Apelację od tego wyroku wniosła strona pozwana zaskarżając orzeczenie w części zasądzającej tj. w punkcie I (pierwszym) i III (trzecim).

Strona pozwana zarzuciła:

1. Naruszenie przepisów postępowania, które miało wpływ na wynik sprawy, a to:

- rażące naruszenie art. 479¹² § 1 k.p.c. w zw. z art. 232 k.p.c. poprzez dopuszczenie dowodów z dokumentów przedstawionych przez powódkę w dalszych niż pozw pismach procesowych i czynienie istotnych ustaleń dotyczących niniejszej sprawy na podstawie tak zgromadzonego materiału dowodowego, w sprawie zaś nie wykazano, że powołanie ww. dowodów w pozwie nie było możliwe albo że potrzeba powołania wynikała później (tj. dopiero w momencie składania poszczególnych pism procesowych, w tym pisma z dnia 22 października 2013 roku), a nadto brak było podstaw do działania Sądu z urzędu i dopuszczenia dowodów niewskazanych przez stronę;

- naruszenie art. 233 § 1 k.p.c. w zw. z art. 235 § 1 k.p.c. w zw. z art. 227 k.p.c. w zw. art. 245 k.p.c. poprzez ustalanie faktów mających istotne znaczenie dla rozstrzygnięcia sprawy na podstawie pisemnych oświadczeń osób trzecich i zastąpienie ww. oświadczeniami zeznań świadków;

- naruszenie art. 479¹² § 1 k.p.c. w zw. z art. 232 k.p.c. w zw. z art. 224 § 1 i § 2 k.p.c. w zw. z art. 316 § 1 k.p.c. poprzez przeprowadzenie po zamknięciu rozprawy z urzędu dowodu z oględzin strony internetowej na okoliczność liczby dystrybutorów skarżącej w W.,

- naruszenie art. 233 § 1 k.p.c. w zw. z art. 316 § 1 k.p.c. poprzez brak wszechstronnego rozważenia materiału dowodowego sprawy i naruszenie zasad swobodnej oceny dowodów, polegające na:

a) przyjęciu, że pozwana stworzenie sieci odbiorców w W. powierzyła powódce, podczas gdy z materiału dowodowego zgromadzonego w sprawie wynika, że baza klientów oraz system dystrybucji został przekazany C. Polska przez C. A. w związku z reorganizacją sposobu oferowania produktów marki C. w Polsce początkiem 2009 roku, a zatem C. Polska dysponowała bazą klientów, którym bez przeszkód mogła zbywać produkty C.;

b) przyjęciu, że strona powodowa doprowadziła do znaczącego, wynoszącego 41 % wzrostu obrotów z dotychczasowymi klientami C. Polska, podczas gdy z materiału dowodowego zebranego w sprawie (w tym w szczególności z opinii biegłego z dnia 10 grudnia 2011 roku oraz uzupełniającej opinii biegłego z dnia 24 kwietnia 2011 roku na których Sąd się oparł wniosek taki nie wynika ,

c) pominięciu zeznań świadka M. M. w części, w której sąd nie odmówił zeznaniom tego świadka wiarygodności, a w której świadek ten wskazał, że wzrost obrotów mający miejsce w roku 2009 i 2010 był skutkiem działań marketingowych i promocyjnych C. Polska, a nie działalności strony powodowej,

d) przyjęciu, że powódka aktywną działalnością na rzecz pozwanej wypracowała w okresie niespełna dwóch lat obrót w wysokości 25 mln zł netto zaś IV kwartał 2010 r. i 2011 r. to dalszy obrót na poziomie 20 mln zł. po zakończeniu współpracy, podczas gdy z materiału dowodowego zgromadzonego w niniejszej sprawie dane takie nie wynikają,

e) pominięciu dowodu z porozumienia z dnia 27 lutego 2009 roku zawartego pomiędzy C. A. i powódką, na mocy którego przyjęto uregulowanie i pokrycie wszelkich roszczeń pomiędzy stronami,

f) uznaniu za działanie niełojalne w stosunku do powódki przeprowadzenie procesu rekrutacyjnego oraz zatrudnienie przez C. Polska następcy Strony Powodowej w osobie Pana J. G., podczas gdy decyzja o pozyskaniu następcy Strony

Powodowej i jego zatrudnienie przez C. Polska było, konsekwencją uzyskanej przez C. Polska w maju 2010 roku od Strony Powodowej informacji o zakończeniu współpracy na podstawie umowy z dnia 1 stycznia 2009 roku w związku z ciężką Strony Powodowej i jej zamiarze zajęcia się wychowaniem dzieci;

g) przyjęciu z jednej strony, że na dzień 1 stycznia 2009 roku C. Polska nie miała zawartych żadnych umów z odbiorcami sprzedawanych przez siebie produktów,

h) przyjęciu dla potrzeb oceny ilości pozyskanych przez Stronę Powodową nowych klientów C. Polska w okresie 1 stycznia 2009 roku do 16 września 2010 roku jako punktu odniesienia liczby dystrybutorów Skarżącej w rejonie (...) na dzień 7 lutego 2014 roku, podczas gdy porównywane dane dotyczą całkowicie różnych okresów czasu, innych obszarów geograficznych oraz innych podmiotów prowadzących dystrybucję różnego rodzaju produktów,

i) pominięciu dowodów świadczących o mającym miejsce w dniu 3 stycznia 2010 roku połączeniu C. Polska oraz (...) Sp. z o.o. (jako spółek przejmowanej) z (...) Sp.z o.o. (jako spółką przejmującą, która następnie zmieniła firmę na (...) Polska - obecnie Skarżąca), skutkiem którego C. Polska przestała istnieć (została wykreślona z rejestru), zaś jej księgi i obroty stały się częścią ksiąg i obrotów Skarżącej, i w konsekwencji błędne ustalenie, że dane zawarte w ostatniej kolumnie tablicy 6 uzupełniającej opinii biegłego dotyczą obrotów C. Polska (jak błędnie wskazuje opinia), a nie obrotów Skarżącej, na które to obroty składają się obroty trzech ww. spółek biorących udział w łączeniu;

- naruszenie art. 386 § 6 k.p.c. poprzez brak porównania aktywności strony powodowej z aktywnością innych agentów ,

- naruszenie art. 386 § 6 k.p.c. w zw. z art. 233 § 1 k.p.c. poprzez dokonanie odmiennej oceny dowodu z zeznań świadka M. M. niż dokonana przez Sąd Apelacyjny w Krakowie w wyroku z dnia 28 maja 2013 roku, sygn. akt I ACa 349/13,

- naruszenie art. 328 § 2 k.p.c. poprzez brak wskazania w uzasadnieniu zaskarżonego wyroku podstawy faktycznej i wyjaśnienia podstawy prawnej rozstrzygnięcia, i brak wskazania na podstawie jakich dowodów sąd ustalił określone, istotne w jego ocenie okoliczności sprawy.

Ponadto strona pozwana zarzuciła naruszenie przepisów prawa materialnego, a to:

- art. 764³ § 1 k.c. poprzez jego błędną wykładnię polegającą na przyjęciu, że przy ocenie względów słuszności znaczenie mają okoliczności, które dotyczą osobiście agenta, a nie tylko okoliczności, które miały lub mają związek z daną umową agencyjną i jej wykonaniem,

- naruszenie art. 764³ § 1 k.c. poprzez jego niewłaściwe zastosowanie i zasądzenie świadczenia wyrównawczego w sytuacji, w której powódka nie doprowadziła do istotnego wzrostu obrotów z dotychczasowymi klientami, ani nie doprowadziła do pozyskania nowych klientów, albowiem odnotowany wzrost obrotów, a także pozyskanie nowych klientów spowodowane było własnymi działaniami C. Polska, polegającymi na prowadzeniu szeroko zakrojonej akcji marketingowo-promocyjnej obejmującej produkty sprzedawane przez C. Polska, polegającej na istotnym obniżeniu cen produktów oferowanych przez C. Polska, jak też nie wykazano okoliczności czerpania przez C. Polska (a następnie przez Skarżącą) po zakończeniu współpracy stron (tj. po wygaśnięciu stosunku agencji) korzyści z tytułu umów zawartych z nowymi klientami pozyskanymi przez agenta oraz związanych ze wzrostem obrotów z dotychczasowymi klientami C. Polska, w odniesieniu do których agent doprowadził do znacznego wzrostu obrotów, ani nie wykazano, że korzyści te były „znaczące”;

- naruszenie art. 764³ § 2 k.c. poprzez jego niewłaściwe zastosowanie i zasądzenie kwoty świadczenia wyrównawczego w maksymalnej prawem przewidzianej wysokości, podczas gdy dowody zgromadzone w niniejszej sprawie nie przemawiają za przyznaniem roszczenia w takiej wysokości.

- naruszenie art. 479¹² § 1 k.p.c. w zw. z art. 232 k.p.c. polegające na dopuszczeniu dowodów objętych prekluzją,

- naruszenie art. 217 § 1 k.p.c. poprzez zaniechanie wydania postanowieniu o oddaleniu spóźnionych wniosków dowodowych .

Strona pozwana wniosła o zmianę wyroku i oddalenie powództwa w całości i zasądzenie kosztów postępowania, ewentualnie o uchylenie wyroku w zaskarżonej części i przekazanie sprawy w tym zakresie do ponownego rozpoznania Sądowi Okręgowemu w Krakowie, z pozostawieniem temu Sądowi orzeczenia o kosztach postępowania odwoławczego.

Powódka wniosła o oddalenie apelacji i zasądzenie kosztów procesu.

Rozpoznając apelację Sąd Apelacyjny zważył co następuje:

Na wstępie trzeba zwrócić uwagę, na związanie oceną prawną stosunku łączącego strony, wynikająca z poprzedniego orzeczenia tut. Sądu , albowiem żadnych nowych okoliczności pozwalających na zmianę tej oceny nie ujawniono. Zauważyć też należy, że ocena dowodów stanowi domenę sądu meriti. Nie ma więc związania ustaleniami dokonanymi przez Sąd Apelacyjny przy poprzednim rozpoznaniu lecz oceną prawną i wskazaniem tego sądu (art. 386§6 k.p.c.). Sąd Apelacyjny podziela jednak motywy wyrażone przez tut. Sąd przy poprzednim rozpoznaniu sprawy wskazujące na naruszenie zasad lojalności przez pozwaną, które spowodowały, że powódka rozwiązała umowę agencyjną z przyczyn leżących po stronie zleceniodawcy. Sąd Apelacyjny podziela także ustalenia Sądu Okręgowego przedstawione w uzasadnieniu zaskarżonego wyroku, uznając je za własne z wyłączeniem kwestii negocjacji co do uzyskania odprawy. Można zgodzić się z pozwaną, że powódka najpierw miała zamiar zakończyć współpracę co jednak nie nastąpiło, jednak tej okoliczności nie można wywodzić negatywnych dla powódki skutków, skoro jej postawa wskazuje (po zmianie decyzji) na zamiar kontynuowania współpracy. Żadnych stanowczych oświadczeń nie złożono. Obie strony są profesjonalistami i oczywiste jest, że do momentu złożenia oświadczenia o wypowiedzenia umowy obie strony były związane stosunkiem, niezrozumiałe było więc zatrudnienie G. przed wypowiedzeniem a tym bardziej udostępnienie mu części obszaru powódki. Z prawidłowych ustaleń wynika celowe działanie C. P. do zastąpienia przedstawicieli pracownikami, którzy nie otrzymują prowizji. W tym kontekście zatrudnienie G. i zmniejszenie obszaru działania powódki należy uznać za spójne i celowe działanie zmierzające do zmuszenia pozwanej do złożenia wypowiedzenia. Być może zmiana decyzji powódki i kontynuowanie współpracy wynikało z braku uzyskania porozumienia co do odprawy, trudno jednak tylko z przyczyny dbania o swój interes wyprowadzić podstawy do obniżenia czy też pozbawienia powódki uprawnienia do świadczenia wyrównawczego. Ustalenia Sądu Okręgowego dotyczące znaczenia roli powódki dla zdobycia kontrahentów i wzrostu obrotów nie naruszają ani zasad logiki ani też zasad doświadczenia życiowego. Kwestionowane w apelacji pisemne oświadczenia kontrahentów stanowią dowód tego, że kontrahenci złożyli takie oświadczenia (art. 245 k.p.c.). Trudno przyjąć by oświadczenia te nie odzwierciedlały rzeczywistego przekonania składających oświadczenie o pozytywnym wkładzie powódki we współpracę z tymi kontrahentami. Przede wszystkim jednak przeprowadzono także inne dowody, które potwierdzają zaangażowanie powódki w promowanie marki C. (vide zeznania świadków Y. S. k-779 -780, D. K. k-781, J. M. k- 783, F. D. k812), brak jest więc uzasadnionych wątpliwości co do prawdziwości kwestionowanych oświadczeń. Także prawidłowe było ustalenie dotyczące wzrostu obrotów. Wzrost obrotów C. Polska z firmami prowadzonymi przez M. S. o 27 % w 2009r i o 41 % w pierwszej połowie 2010r. (w stosunku do analogicznego okresu 2009r) jednoznacznie wynikał z opinii k-826, co potwierdza także treść zeznań powódki k- 874. Zarzuty do tej opinii nie wskazywały podstaw do uznania, że wymienione w tablicy nr 6 firmy nie pochodziły z obszaru P. C. a pozostawały w bazie innej z firm przejętych przez (...) lub też, że obejmują obroty produktów innych firm. Trudno zresztą przyjąć racjonalność tego zarzutu skoro biegły powoływał się także na obroty z tymi firmami w 2009r. a więc sprzed likwidacji C. Polska. W aspekcie wyłączności sprzedaży produktów C. także nieracjonalne byłoby przyjęcie, że obroty mogą dotyczyć produktów innych firm. Jeżeli zaś wyniki sprzedaży produktów E. miały wpływać na wartość obrotów w 2011r. to strona pozwana winna podnieść zarzut do opinii i wykazać na tamtym etapie postępowania, że część obrotu wskazywana przez biegłego nie ma związku z działalnością C. lecz innej firmy grupy E. np. E., bo to strona pozwana próbuje z tej okoliczności wywieść skutki prawne (art. 6 k.c.). Nie zmienia to i tak prawidłowości konkluzji Sądu Okręgowego, że nawet rozszerzenie asortymentu o produkt innej firmy z grupy E. potwierdza, że strona pozwana uzyskuje znaczne korzyści dzięki powódce, skoro zdobycie nowych klientów, poszerzyło kanał dystrybucyjny na skutek działań powódki i dający

zlecenie czerpie nadal znaczne korzyści z umów z tymi klientami mogąc oferować tym klientom także nowe produkty. Produkty firmy (...) nawet odrębnie rozliczane poszerzają ofertę całej grupy kapitałowej a więc także pozwanej i zwiększają jej pozycję rynkową. Z opinii biegłego jednoznacznie wynika wielkość obrotów netto w 2009r. k 825 i 826 także w latach 2009 tj 15.666.284zł i do lipca 2010zł (9.360.856zł). Wskazany przez Sąd Okręgowy poziom obrotów 25mln zł nie budzi więc żadnych wątpliwości. Racjonalne było przedstawianie w tym przypadku osobno danych do lipca 2010r. skoro jednostronnym oświadczeniem z dnia 30 lipca 2010r. zmniejszono obszar działania co musiało spowodować spadek obrotu powódki i okres późniejszy nie był już reprezentatywny. Wbrew zarzutom skarżącej Sąd Okręgowy nie pominął także dowodu z porozumienia z dnia 27 lutego 2009 roku zawartego pomiędzy C. A. a powódką o zrzeczeniu się roszczeń. Powódka nie dochodzi jednak tu roszczenia względem C. A. i nie wiąże roszczeń ze sposobem zakończenia współpracy z tą firmą lecz C. Polska. Okoliczność długoletniej współpracy powódki z C. A. z których owoców czerpie obecnie profity pozwana, na skutek zmiany systemu sprzedaży, nie może jednak pozostać obojętna dla oceny przesłanek uzyskania świadczenia wyrównawczego i dla negatywnej oceny działań pozwanej związanych z zakończeniem współpracy.

Wzrost obrotu nawet tylko w latach 2009r i 2010r. jest obiektywny. Świadkowie kontrahenci włączyli zarówno nawiązanie jak i utrzymanie kontaktów a także wzrost obrotów z działaniem powódki. Zarzut więc wadliwych ustaleń nie mógł zostać podzielony. Sąd Okręgowy prawidłowo zastosował się do wskazań tut. Sądu zawartych w uzasadnieniu wyroku z dnia 28 maja 2013r. sygn. akt I ACa 349/13 i dokonał oceny w zakresie wszystkich przesłanek warunkujących wypłatę świadczenia wyrównawczego i ta ocena jest prawidłowa. Wbrew zarzutom apelacji Sąd dokonał porównania aktywności powódki co do poszukiwania nowych klientów. Nie było wcale jednak dokonywanie porównania w liczbach bezwzględnych skoro odzwierciedleniem tego porównania jest skala obrotów poszczególnych przedstawicieli. Nie jest bowiem istotny sam kontakt lecz przełożenie tego kontaktu na zamówienia a więc obroty. Nie tylko zeznania świadków powoływanych przez powódkę (m.in. , R. P. k-644 M. S. należała do czołówki jeżeli chodzi o wyniki sprzedaży) wskazują, że wyniki jej działalności stawiły ją w bardzo pozytywnym świetle i zawsze w czołówce współpracowników strony pozwanej a wcześniej C.. Także świadkowie Z., S. i M. wysoko bowiem oceniali zaangażowanie powódki, trudno zaś przypuszczać by tej oceny nie dokonywali na tle porównania do wyników innych przedstawicieli. Świadek M. mówiąc o zmniejszeniu obszaru działania powódki mówił o możliwości zachowania części „swoich” klientów a więc potwierdzał rolę powódki w zdobyciu klienta. Zeznania tego świadka dezawuuującego skutki zmniejszenia obszaru są niewiarygodne. Przeczą temu zeznania świadków – kontrahentów z okolic P. jak i porównanie obrotów powódki z sierpnia i września 2010r. (ok. 450000 zł miesięcznie k- 824) w zestawieniu ze średnim miesięcznym obrotem w miesiącach wcześniejszych (ok. 1400000zł k- 826), wskazujące na zmniejszenie o 2/3 . Obszarowe zmniejszenie jakie powoływała powódka nie jest tu aż tak istotne jak sam sposób podziału obszaru względem dotychczasowych kontrahentów oraz kwestie oddalenia miejsc dystrybucji o czym zeznawała świadek Y. S. (k-779 -780). Taki sposób podziału, który z punktu widzenia wielkości obrotów jak i możliwości komunikacyjnych był niewątpliwie korzystniejszy dla nowozatrudnionego pracownika, był jednocześnie jednoznacznym negatywnym wyrazem względem M. S. (1), jako długoletniego współpracownika firm wchodzących w skład grupy, szczególnie w zestawieniu ze świadomością ograniczeń powódki wynikających z zawansowanej ciąży oraz przy uwzględnieniu dotychczasowej wysokiej oceny pracy powódki i jej dorobku. Trzeba podzielić stanowisko Sądu Okręgowego, że jakkolwiek nie ma formalnego następstwa pomiędzy C. A. a C. Polska to jednak istotny jest związek tych firm w chodzących w skład jednej grupy kapitałowej i argumenty przedstawione w tym przedmiocie w uzasadnieniu zaskarżonego orzeczenia uwypuklające sprzeczność stanowiska strony pozwanej Sąd Apelacyjny podziela. Ponadto dowody zebrane w sprawie wskazują, że wprawdzie C. Polska kupiła bazę klientów to jednak ta baza w kształcie jaki był przedmiotem zakupu powstała z udziałem powódki. Ona pozyskiwała klientów i to na skutek jej działań powstała baza C. A. , która kupiła C. Polska i ta baza została następnie jeszcze uzupełniona w marcu 2009r. oraz powiększona o kolejnych klientów zdobytych przez powódkę. Sama pozwana w apelacji wskazuje , że system dystrybucji został przekazany C. Polska przez C. A. w związku z reorganizacją sposobu oferowania produktów marki C. w Polsce początkiem 2009 roku. Pozwana łączy z tym zarzut, że powódka nie budowała systemu sprzedaży po 2009r. Można przyjąć, że stwierdzenie w tym zakresie jest skrótem uwzględniającym rolę powódki dla stworzenia systemu sprzedaży C. A., na którym miała oprzeć swą działalność C. Polska poprzez nabycie bazy danych i poprzez pozyskanie dotychczasowych agentów. Niewątpliwie kanały dystrybucji istniały i baza klientów istniała w momencie

jej nabycia przez C. Polska. Jednak do jej zdobycia przyczyniła się niewątpliwie powódka jako przedstawiciel C. A. a jako przedstawiciel C. Polska utrzymała te kontakty a nawet je rozszerzyła, z czego strona pozwana nadal ciągnie profity. Zbiór kontrahentów w momencie nabycia przez C. Polska nie był ani zweryfikowany ani pełny o czym świadczą maile k-424-427 k-437 oraz zeznania świadków i mógłby okazać się bezwartościowy, gdyby agencji nie zostali przejęcie przez pozwaną a zaczęli oferować podobny produkt innych firm. Znamienne, że strona pozwana nie wykazała by jakiś klient w obszarze obsługiwanym przez powódkę został wskazany w inny sposób niż na skutek działań powódki. Dowody zaś wskazują, że powódka organizowała od zera system sprzedaży dla C. A. a następnie dostosowywała go do kierunków działań C. Polska. Dowody powołane przez Sąd Okręgowy wskazują na wkład i zaangażowanie powódki powiązane z obiektywnym wzrostem obrotu.

Słuszny jest częściowo zarzut powiązany z naruszeniem art. 479¹²k.p.c. w zw. z art. 217 k.p.c. i 232 k.p.c. a dotyczący pisma z dnia 22 października 2013r. i powołanych w tej dacie dowodów. Trzeba jednak zwrócić uwagę , że twierdzenia tamże zawarte nie były nowe, gdyż wynikały one z wcześniejszych pism. Fakt organizowania imprez marketingowych , znaczenie działań powódki przy rozpowszechnianiu produktów C. i umacnianiu pozycji marki, wysoka ocena kontrahentów zwiększenie obrotów w 2009 i 2010r. wynikały z dowodów zebranych na wcześniejszym etapie a powołanych w pozwie i w piśmie z dnia 18 lutego 2011r. oraz 15 maja 2011r. Co do pism z dnia 18 lutego 2011r. oraz 15 maja 2011r. trzeba wskazać , że potrzeba powołania dalszych dowodów wynikała ze stanowiska wyrażonego w odpowiedzi na pozew i pisma z dnia 16 maja 2011. (por. wyrok SN z dnia 12 stycznia 2012r. IV CSK 182/11 Biul.SN 2012/3/12). Dodatkowo obowiązek zgłoszenia twierdzeń i dowodów wynikał z zarządzenia z dnia 17 maja 2011 , do którego nie zgłoszono wówczas zastrzeżeń. Dowody zebrane na tamtym etapie były wystarczające do rozstrzygnięcia. Pominięcie więc dowodów zgłoszonych po uchyleniu poprzedniego wyroku Sądu Okręgowego i tak nie mogło doprowadzić do innych ustaleń niż przyjęte za podstawę zaskarżonego orzeczenia.

Nie miało też istotnego wpływu na rozstrzygnięcie dokonanie oględzin strony internetowej i dokonanie na tej podstawie wyliczenia procentowego wzrostu ilości kontrahentów o 15% na skutek działań powódki. Abstrahując od tego, że strona pozwana nie kwestionuje prawidłowości wyliczenia tego stosunku (15%), to trzeba wskazać , że dane dotyczące ilości kontrahentów w W. wynikały z ustaleń dokonanych już przy poprzednim rozpoznaniu k-440-461. Dokonanie oględzin strony internetowej pozwoliło jedynie na dokonanie porównania względem aktualnej liczby klientów co nie zmienia prawidłowości stanowiska, że istotna jest wielkość obrotów z klientami zdobytymi przez powódkę. Także prawidłowa była ocena dowodu z opinii biegłego. Zastrzeżenia były zgłaszane co do dopuszczenia tego dowodu , jednakże dowód ten był niezbędny wobec wątpliwości co do prawidłowości wyliczeń obrotu przez powódkę i faktu, że dokumentacja w tym względzie zgromadzona jest przede wszystkim u strony pozwanej. To właśnie strona pozwana miała wszelkie możliwości pokazania wyników powódki na tle innych przedstawicieli oraz wykazać związek pomiędzy konkretnym działaniem marketingowym a konkretnym wzrostem obrotów. Z przeprowadzonych dowodów (przede wszystkim zeznań świadków -kontrahentów) wynika zaś , że to właśnie zaangażowanie agenta wpływało na nawiązanie kontaktów, utrzymanie klienta i poziom obrotów. Można zgodzić się z twierdzeniem świadka M., że na tę wysokość obrotów ma także wpływ wsparcie marketingowe i polityka sprzedaży. Jednakże roli tych działań nie należy przeceniać, skoro mimo tych działań wyniki części z agentów nie były zadowolające o czym zeznawał m.in. świadek S. w odniesieniu do wyników agenta P.. Te działania marketingowe inspirowała także powódka na co słusznie zwrócił uwagę Sąd Okręgowy.

Pozwana nadal zbiera plony nie tylko z działalności powódki z lat 2009-2010 lecz także z lat poprzednich. Nie można pominąć , że chodzi o produkty sprzedawane pod marka C.. C. Polska kupiła prawa do znaku towarowego. Sposób postrzeganie tej marki na rynku stanowiło w dużej części wynik działań powódki z lat wcześniejszych. Jak słusznie wskazał Sąd Okręgowy była to ciągłość modelu sprzedaży prowadzonej poprzednio przez inną firmę z tej samej grupy (...).

Ujawnione przez Sąd Okręgowy tło wskazuje na zamiar doprowadzenia do wypowiedzenia umów przez wszystkich przedstawicieli a nie tylko powódki , jednak w stosunku do powódki dokonano go w najgorszym dla niej momencie. Sposób doprowadzenia do rozwiązania współpracy był w odbiorze powódki formą dyskryminacji kobiety w ciąży,

której mimo pisemnych deklaracji w żaden sposób faktycznie nie ułatwiono współpracy. Był też karą za zgłoszenie roszczeń finansowych. Nie zostały wykazane żadne okoliczności mające potwierdzać przyczyny podziału obszaru wyrażone w uzasadnieniu odwołania pełnomocnictwa k-112, w tym związane z budowa fabryki w kraju, co więcej zaprzecza temu późniejsza likwidacja tego podziału. Strona pozwana nie jest oczywiście odpowiedzialna za stan ciąży, lecz za sposób współpracy z powódką w tym trudnym dla niej okresie. Sposób

zaś organizacji tej współpracy stanowił ujawnienie braku zaufania, co leży u podstaw każdego stosunku zlecenia. Sąd Apelacyjny podziela stanowisko wyrażone przez tut. Sąd przy poprzednim rozpoznaniu tej sprawy, że zachowanie strony pozwanej polegające na zatrudnieniu nowego pracownika – w trakcie trwania negocjacji z powódką co do jej dalszej współpracy ze spółką, brak współdziałania przy próbie wskazania zastępców, zmiana obszaru działania i pomijanie przy organizacji imprez marketingowych – należy ocenić jako naruszającą obowiązującą między stronami umowy agencyjnej zasadę lojalności, wynikającą z art. 760 k.c. Podkreślić jeszcze raz więc należy, że nawet po wypowiedzeniu większości obszaru, pomimo zaawansowanej ciąży powódka wykonywała wszystkie czynności, także na nowym obszarze, mimo iż wiązało się to z uciążliwymi wyjazdami. Czynności te wykonywała lojalnie aż do zakończenia współpracy ze stroną pozwaną. Wszystkie te okoliczności, w połączeniu z zaawansowaną ciążą powódki, przemawiają za tym, że umowa została rozwiązana z przyczyn, za które odpowiedzialność ponosi strona pozwana. Nawet gdyby przyjąć, że ostatecznie to stan zagrożenia ciąży dał asumpt do wypowiedzenia umowy (o czym zeznawała powódka) to na ten stan musiała wpływać stresująca sytuacja związana z wykonywaniem współpracy przez pozwaną. Stan ciąży nie obala więc stanowiska, że wypowiedzenie jest uzasadnione okolicznościami za które odpowiada dający zlecenie. Nie zachodziła więc przesłanka wyłączająca świadczenie i nie naruszono art. 764⁴pkt 2 k.c. Na marginesie więc tylko można zauważyć, że stan zagrożenia ciąży stanowi też okoliczność usprawiedliwiająca agenta, która nie pozwala domagać się od niego dalszego wykonywania obowiązków.

Nie jest także zasadny zarzut naruszenia art. 764³§1 k.c. Z przepisu tego wynika, że świadczenie wyrównawcze warunkuje bądź uzyskanie nowych klientów bądź też doprowadzenie do wzrostu obrotów z dotychczasowymi klientami. Tu spełniono obie przesłanki. Ustalenia wskazują, że strona pozwana na skutek działań powódki w 2009r i 2010r. pozyskała 10 nowych klientów. Powołany przepis nie określa ilości klientów. Dowody wskazujące na zadowolenie z wyników powódki tworzą domniemanie faktyczne, że była to liczba istotna dla pozwanej przekładająca się na odpowiedni obrót. Kwestia prawidłowości więc przeprowadzenia dowodu ustalającego, że pozyskanie dotyczyło 15% względem bazy nie ma istotnego znaczenia bo wkład powódki w rozwój bazy klientów jest niewątpliwy, stąd oględziny strony internetowej poza rozprawą nie mogły istotnie wpłynąć na rozstrzygnięcie. Także wykazano powiązanie pomiędzy osobistym zaangażowaniem powódki a wzrostem obrotów z dotychczasowymi klientami. W świetle wyroku SN z dnia 29 września 2011r. IV CSK 650/10 nie publ. były agent nie musi udowodnić konkretnej kwoty korzyści nadal czerpanych przez byłego zleceniodawcę. Tu wymierną korzyścią jest nadal kontynuowanie obrotu z firmami, które ocenę marki pozwanej postrzegają także przez pryzmat współpracy z powódką co wynika z zeznań świadków Y. S. k-779 -780 D. K. k-781 J. M. k- 783 i F. D. k812. To powódka ukształtowała stałą klienteli i dbała o silną pozycję rynkową pozwanej w W.. Na skutek wypowiedzenia powódka utraciła prowizję. Niezależnie jednak od tego z opinii biegłego wynika skala obrotu z klientami pozyskanymi przez powódkę. Odnosząc się do klauzuli generalnej zawartej w art. 764³§1 k.c. „względów słuszności” Sąd Apelacyjny podziela stanowisko Sądu Okręgowego, że fakt długoletniej współpracy z C., która stanowiła podkład dla obecnej pozycji rynkowej pozwanej i podstawę do czerpania zysków przez grupę, stanowi o słuszności przyznania świadczenia na rzecz powódki.

Sąd Okręgowy nie naruszył też przepisu art. 764⁽³⁾§2 k.c. Norma ta nie zakazuje przyznania świadczenia w maksymalnej wysokości. Za tym maksymalnym wynagrodzenie, przemawia długość promowania marki C. na rynku pokryć dachowych w W., poziom zaangażowania powódki przez te lata i wysokie oceny stawiane powódce zarówno przez pracowników C. A. jak i C. Polska oraz powiązanie tych firm w ramach jednej grupy kapitałowej. Trzeba też uwzględnić, że będzie to też quasi rekompensata za sposób doprowadzenia przez pozwaną do rozwiązania umowy. Sposób wyliczenia dokonany przez Sąd Okręgowy w oparciu o wielkość średniomiesięcznego wynagrodzenia wypłaconego w związku z realizacją umowy agencyjnej – niezależnie czy z tytułu prowizji czy ryczałtu był prawidłowy. Jest oczywiste, że na skutek wypowiedzenia powódka utraciła zarówno ryczałt jak i prowizję składająca się na jej

łącznie wynagrodzenie. Strona pozwana powołując się na wyrok Sadu Najwyższego z dnia 27 stycznia 2011r. sygn. akt I CSK 211/11 przywołuje teoretyczny wywód i nie wskazuje jak to orzeczenie przekłada się na okoliczności ustalone w sprawie. Przede wszystkim nie skazuje jakie znaczenie w niniejszej sprawie miałyby wyliczenie współczynnika migracji. Brak jest podstaw do wyliczenia współczynnika migracji klientów skoro nie wykazano by powódka podczas współpracy z pozwaną a wcześniej C. A. traciła klientów. Wynik jej działań był odwrotny. Nie wykazano też by na skutek wypowiedzenia umowy przez powódkę klienci odeszli od strony pozwanej, skoro powódka nie podjęła działalności konkurencyjnej po wypowiedzeniu i nie pociągnęła za sobą klientów natomiast wykazano, że podczas swej działalności wręcz ugruntowała pozycję rynkową pozwanej. Nie wiadomo więc jaka miała by być rola współczynnika wskazanego w apelacji. Co do kosztów to należy wskazać, że strona pozwana refundowała koszty agentów i nie odliczała ich od prowizji stąd wyliczenia zaoszczędzonych wydatków nie znajduje w tym przypadku uzasadnienia bo powódka tracąc wynagrodzenie na skutek wypowiedzenia utraciła możliwość refundacji kosztów i nie zaoszczędziła. Ponadto stosowanie zasady compensatio lucri cum damno nie znajduje żadnego uzasadnienia skoro świadczenie wyrównawcze nie jest zależne od szkody o czym jasno świadczy treść art. 764⁽⁽³⁾⁾§3 k.c. Świadczenie wyrównawcze ma zastąpić wynagrodzenie (w tym także prowizyjne) które uzyskałby agent w przeciągu maksymalnie jednego roku od transakcji zawartych przez klientów pochodzących z jego obszaru przy bezpośrednim lub pośrednim udziale zleceniodawcy, gdyby umowa była kontynuowana. Ta hipotetyczna ocena nie może jednak zostać oderwana od zasad współpracy w modelu ukształtowanym w okresie prawidłowej współpracy. Z zeznań świadków- kontrahentów wynika, że poziom obrotów po zakończeniu współpracy z powódką został utrzymany a tylko zadowolenie ze współpracy z klientami zdobytych przez powódkę spadło, można więc przyjąć, że obroty byłyby na co najmniej podobnym poziomie, gdyby umowa była kontynuowana. Potwierdza to tylko stanowisko przyjęte przez Sąd Okręgowy. Sąd Apelacyjny podziela także stanowisko Sądu pierwszej instancji, że nie można przy hipotetycznym wyliczeniu opierać się na obrotach z kontrahentami związanymi z obszarem zmniejszonym jednostronnie przez stronę pozwaną. To bowiem m.in. to zachowanie stanowiło przyczynę wypowiedzenia i nie może obecnie polepszać sytuacji pozwanej. Sąd Okręgowy prawidłowo natomiast nie zaliczył do wynagrodzenia kosztów obowiązkowego ubezpieczenia, które nie stanowi wynagrodzenia uzyskiwanego od pozwanej. Nie ma jednak podstaw do odliczania od sumy prowizji i ryczałtu dalszych kwot, które nie wpływały na wysokość tego wynagrodzenia w okresie trwania współpracy. Przy ocenie zasadności wysokości roszczenia w tej sprawie odwołać się trzeba do celów dyrektywy Rady 86/653/EWG z 18 grudnia 1986 r. w sprawie koordynacji ustawodawstwa państw członkowskich odnoszącego się do przedstawicieli handlowych działających na własny rachunek Dz.U. UE.L. 1986.382.17; Dz.U.UE-sp.06-1-177 przewidującej ochronę przedstawicieli handlowych w stosunkach ze zleceniodawcami i nakazującego określenie wysokości wynagrodzenia przede wszystkim według kryterium słuszności (zob. Wyrok Trybunału Sprawiedliwości z dnia 23 marca 2006 r. C-465/04 ZOTSiS 2006/3B/I-2879, ECR 2006/3B/I-2879 Lex nr 226405). To właśnie te zasady zastosował Sąd Okręgowy. Sąd drugiej instancji podziela to stanowisko co czyni środek odwoławczy niezasadnym. Wobec powyższego apelację oddalono na podstawie art. 385 k.p.c. O kosztach postępowania apelacyjnego orzeczono na podstawie §2, §6pkt7 i § 12 ust. 1 pkt 2 rozporządzenia Ministra Sprawiedliwości z dnia 28 września 2002 roku 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 2013r. poz. 490).