

UZASADNIENIE

W pozwie z dnia 6 czerwca 2013 roku, skierowanym przeciwko S. K. - prowadzącemu działalność gospodarczą pod nazwą (...) S. K. z siedzibą w C., powód Z. H. – prowadzący działalność gospodarczą pod nazwą Przedsiębiorstwo Handlowo-Uslugowe (...) z siedzibą w M. wniósł o zasądzenie na swoją rzecz od pozwanego kwoty 112.269,27 zł wraz z ustawowymi odsetkami od dnia 3 stycznia 2013 roku do dnia zapłaty tytułem świadczenia wyrównawczego oraz kwoty 51.358,32 zł wraz z ustawowymi odsetkami od dnia 3 stycznia 2013 roku do dnia zapłaty tytułem prowizji z umowy agencyjnej, jak również zwrotu kosztów procesu, w tym kosztów zastępstwa procesowego według norm przepisanych. (pozew k. 2 – 18)

W odpowiedzi na pozew z dnia 16 lipca 2013 roku pozwany S. K. wniósł o oddalenie powództwa i zasądzenie od powoda na rzecz pozwanego kosztów procesu, w tym kosztów zastępstwa procesowego według norm przepisanych a także opłaty od pełnomocnictwa w wysokości 17,00 zł. Pozwany stanął na stanowisku, że w sprawie nie zostały spełnione przesłanki art. 764³ § 1 kc ani art. 761¹ § 2 kc. (odpowiedź na pozew k. 492 – 507)

Pismem z dnia 6 grudnia 2012 roku powód rozszerzył powództwo do kwoty 206.891,67 zł. (pismo k. 2807)

W piśmie z dnia 17 grudnia 2019 roku pozwany wniósł o oddalenie powództwa w rozszerzonym zakresie, podnosząc zarzut przedawnienia roszczenia w rozszerzonym zakresie. (pismo k. 2811, 2812)

Sąd Okręgowy ustalił następujący stan faktyczny:

Powód prowadzi działalność gospodarczą pod firmą (...) w M.. Pozwany S. K. do dnia 31 grudnia 2017 roku prowadził działalność gospodarczą pod firmą (...) w C.. (wydruki z (...) k. 23, 24, okoliczności notoryjne)

Pozwany produkuje obuwie od końca lat 90, działalność gospodarczą pod firmą (...) rozpoczął 14 sierpnia 2002 roku. Pozwany zatrudniał przedstawicieli handlowych, ale przed 2004 rokiem sprzedawał obuwie głównie do hurtowni, które zaopatrywały sklepy detaliczne. Jednocześnie podejmował starania, aby poszukiwać odbiorców, prowadził kampanie reklamowe w piśmie (...) B., uczestniczył w targach obuwniczych. Jednym z pierwszych przedstawicieli handlowych był R. P.. R. P. otrzymał od pozwanego listę odbiorców, do których miał dostarczać obuwie. (wydruk z (...) k. 24, zeznania świadka R. P. k. 2012 – 2014, zeznania pozwanego S. K. e-protokół rozprawy z dnia 13 czerwca 2019 roku czas nagrania 02:16:00 – 02:46:47 k. 2570v, 2571, w zw. z k. 2573v)

Obuwie produkowane pod firmą (...) to buty damskie, wykonane ze skór naturalnych, komfortowe, o podwyższonej tęgłości i szerszych cholewkach. Oferta firmy skierowana jest głównie do kobiet starszych i ze stopami problemowymi. (okoliczności bezsporne)

Obuwie firmy (...) z czasem zyskiwało na popularności, cieszyło się dużym zainteresowaniem na imprezach handlowych. Z roku na rok zainteresowanie na targach było większe. Firma (...) otrzymywała nagrody i medale na imprezach targowych. Przedstawiciele handlowi, z którymi współpracował pozwany, w tym powód Z. H., współfinansowali udział w imprezach targowych. (okoliczności bezsporne, zeznania świadka J. M. e-protokół rozprawy z dnia 10 marca 2014 roku czas nagrania 02:28:19 – 02:28:49 k. 616 wydruk adnotacji publicznych k. 2581)

W dniu 23 października 2004 roku pomiędzy S. K. jako producentem a Z. H. jako przedstawicielem, w ramach prowadzonych przez strony działalności gospodarczych, została zawarta umowa przedstawicielstwa.

Zgodnie z § 1 umowy przedmiotem umowy było pozyskiwanie przez przedstawiciela odbiorców na obuwie producenta oraz zbieranie zamówień i prowadzenie rozliczeń finansowych z odbiorcami na terenie Polski i innych krajów.

W myśl § 2 umowy przedstawiciel był uprawniony do:

- przyjmowania od odbiorców zamówień na obuwiu producenta;
- przyjmowania od odbiorców gotówki za sprzedane obuwiu na warunkach określonych w umowie;
- informowania odbiorców o działaniach reklamowo-marketingowych producenta;
- otrzymywania od producenta informacji niezbędnych do prawidłowej realizacji niniejszej umowy.

W § 4 umowy strony zawarły postanowienia dotyczące obowiązków przedstawiciela w zakresie rozliczeń z odbiorcami i producentem, uzyskiwania maksymalnie korzystnych dla producenta cen oraz warunków i terminów płatności jak również informowania producenta o działaniach marketingowych konkurencji.

Zgodnie z § 7 ust. 1 umowy za wykonywanie przez przedstawiciela zadań określonych w umowie przysługiwało mu wynagrodzenie prowizyjne w wysokości 9 % netto, od wartości netto każdej faktury wystawionej przez producenta, obciążającej odbiorcę obsługiwanego przez przedstawiciela.

Umowa została podpisana na czas nieokreślony - § 8 ust. 1 umowy.

W myśl § 8 ust. 2 umowy każda ze stron mogła rozwiązać umowę z zachowaniem 3 miesięcznego okresu wypowiedzenia, licząc od ostatniego dnia miesiąca, w którym wypowiedzenie złożono. Za pisemną zgodą stron umowa mogła zostać także rozwiązana w każdym czasie bez zachowania okresu wypowiedzenia - § 8 ust. 3. W § 8 ust. 4 strony postanowiły, że każdej z nich przysługuje prawo do jednostronnego wypowiedzenia w przypadku naruszenia warunków umowy przez jedną ze stron. (umowa k. 25 – 26)

Od 1 sierpnia 2004 roku powód był związany umową przedstawicielstwa z ówczesną żoną pozwanego – M. K. (1). (umowa wraz z aneksem k. 2329 – 2332)

Równocześnie z dystrybuowaniem butów AXEL powód był przedstawicielem handlowym firmy (...) należącej do B. G. (1). Była to firma produkująca obuwiu w dużych rozmiarach, z poszerzoną tęgoscia. Współpraca B. G. i powoda trwała od 1 grudnia 2010 roku do kwietnia 2013 roku. Opinia o powodzie w środowisku była pozytywna, był znany jako profesjonalista. (zeznania świadka B. G. (1) e-protokół rozprawy z dnia 17 września 2015 roku czas nagrania 01:04:56 – 01:28:49, 01:40:43 – 01:41:21 k. 1506, 1507, umowa k. 2080, 2081, historia rozliczenia k. 2082)

5 maja 2011 roku powód Z. H. zawarł umowę przedstawicielstwa z firmą (...). Umowa została rozwiązana w dniu 8 maja 2014 roku. (zeznania świadka B. K. czas nagrania 00:04:19 – 08:00:00, umowa k. 2108, 2109)

4 maja 2012 roku powód zawarł umowę przedstawicielstwa z A. Z. (1) prowadzącym działalność gospodarczą pod firmą (...) obuwiu A&P Z. w K.. Obuwiu (...) jest obuwiem konkurencyjnym w stosunku do produktów pozwanego. (zeznania świadka A. Z. (1) e-protokół rozprawy z dnia 23 kwietnia 2015 roku czas nagrania 00:34:08 – 01:32:56 k. 1214, 1215, wyciąg z umowy k. 1224, 1225, umowa k. 2122 - 2123)

Pozwany S. K. w obecności G. S. (1) – pracownika biurowego – odbył rozmowę telefoniczną z powodem Z. H.. Podczas rozmowy powiedział powodowi, że uzyskał informację, że powód oprócz butów AXEL oferuje do sprzedaży buty konkurencyjnych marek takich jak G., K., B.. Powód odpowiedział, że to nie w niczym nie przeszkadza, ponieważ sprzedaje również obuwiu pozwanego. Pozwany powiedział, że nie wyraża zgody na sprzedaż obuwiu konkurencyjnego. Pozwany zgłosił również zastrzeżenia do tego, że powód nie jeździ do wszystkich klientów, ale dokonuje wyboru niektórych klientów, ze względu na odległość lub wielkość zamówień. S. K. powiedział, że będzie musiał rozwiązać umowę z powodem. Powód się do tego nie ustosunkował. (zeznania świadka G. S. (2) e-protokół rozprawy z dnia 23 czerwca 2014 roku czas nagrania 00:27:20 – 01:03:36, wydruk adnotacji publicznych k. 2582v – 2583v, zeznania pozwanego S. K. e-protokół rozprawy z dnia 13 czerwca 2019 roku czas nagrania 02:16:00 – 02:46:47 k. 2570v, 2571, w zw. z k. 2573v)

Pismem z dnia 24 maja 2012 roku, doręczonym powodowi w dniu 2 czerwca 2012 roku, pozwany S. K. oświadczył, że działając na podstawie § 8 ust. 2 umowy przedstawicielstwa handlowego z dnia 23 października 2004 roku wypowiada przedmiotową umowę ze skutkiem prawnym na dzień 31 sierpnia 2012 roku. Pismo nie zawierało przyczyny wypowiedzenia. (wypowiedzenie k. 454, kopia koperty k. 455)

30 maja 2012 roku pozwany wysłał do powoda mail, w którym wskazał, że zgodnie z wczorajszą rozmową prosi powoda, aby nie zbierał zamówień na zimę. (mail k. 586)

W dniu 1 października 2012 roku powód podpisał umowę przedstawicielstwa z D. G. prowadzącym działalność gospodarczą jako Z. P.U.H. (...) Wyrób i sprzedaż obuwia w W.. (umowa k. 653, 654)

Niemal jednocześnie z powodem, współpracę z pozwanym nawiązał także T. P.. Zarówno T. P., jak i powód mieli wcześniejsze doświadczenia w pracy przedstawiciela handlowego na rynku obuwniczym. T. P. nie dostał od pozwanego listy klientów, prócz jednego, z którego zrezygnował. Miał własną bazę stworzoną przez 4 lata. Pozwany wcześniej dystrybuował towar za pośrednictwem hurtowni. T. P. prócz obuwia pozwanego sprzedawał też obuwie innych firm – obuwie młodzieżowo-męskie J. i obuwie damskie, ale o innym charakterze niż AXEL. W firmie (...) było powszechnie wiadomo, że przedstawiciele handlowi obsługują też inne firmy. W umowie T. P. nie miał wpisanego zakazu konkurencji. W pierwszej umowie miał ustalone 9% prowizji od sprzedaży, potem została ona aneksowana na 8%. Obecnie T. P. nie współpracuje z pozwanym, gdyż pozwany zaproponował warunki umowy, które dla T. P. były nie do zaakceptowania. (zeznania świadka T. P. e-protokół rozprawy z dnia 10 marca 2014 roku czas nagrania 01:12:53 – 02:02:12 k. 615, wydruk adnotacji publicznych k. 2578v – 2580)

J. M. był przedstawicielem handlowym pozwanego w latach 2006 – 2013. Poza obuwiami pozwanego, oferował obuwie męskie firmy (...) i damskiej firmy (...). Pozwany, gdy się o tym dowiedział, dał do zrozumienia, że nie jest zadowolony, że J. M. obsługuje również firmę (...). Pozwany nie podjął w związku z tą sytuacją konkretnych kroków. W umowie J. M. o przedstawicielstwo nie było wpisanego zakazu konkurencji. (zeznania J. M. e-protokół rozprawy z dnia 10 marca 2014 roku czas nagrania 02:04:44-02:28:49 wydruk adnotacji publicznych k. 2580-2581, zeznania świadka B. K. czas nagrania 00:14:30 – 00:15:42 k. 1927, 1928)

R. G. (1) był jednym z przedstawicieli handlowych pozwanego, współpracował z nim od 1998 roku. Jednocześnie R. G. (1) współpracował z innymi firmami obuwniczymi, które nie były konkurencją dla działalności pozwanego, z uwagi na inny krąg odbiorców. R. G. (1) nie poszukiwał samodzielnie nowych klientów, jeździł do klientów wskazanych przez pozwanego. Część bazy klientów otrzymał od teścia R. P.. Pozwany zmienił sposób dystrybucji rezygnując z hurtowni, z uwagi na możliwość osiągnięcia większego zysku i przedstawienia szerszej oferty firmy. W 2011 lub 2012 roku pozwany aneksował umowę z R. G. (2), wskutek czego zmniejszono mu prowizję. (zeznania świadka R. G. (1) e-protokół rozprawy z dnia 19 grudnia 2013 roku czas nagrania 00:50:26 – 01:28:08 k. 596, wydruk adnotacji publicznych k. 2574, 2575, zeznania świadka R. P. k. 2012)

R. G. (1) słyszał od pozwanego, że ma on zastrzeżenia do wykonywania obowiązków przedstawiciela handlowego przez powoda. Pozwany narzekał, że powód jeździ tylko do dużych odbiorców a nie do małych sklepów w mniejszych miejscowościach, że nie chce pokazywać i sprzedawać całego asortymentu, lecz tylko wybrane przez siebie modele. Dodatkowo pozwany w 2011 – 2012 roku dowiedział się, że powód sprzedaje także obuwie konkurencyjne dla firmy pozwanego tj. marek G., K., O. i B.. (zeznania świadka R. G. (1) e-protokół rozprawy z dnia 19 grudnia 2013 roku czas nagrania 00:50:26 – 01:29:41 k. 596, wydruk adnotacji publicznych k. 2574, 2575)

Powyższe zastrzeżenia do pracy powoda pozwany przekazywał również M. M. (1) – specjalistce ds. sprzedaży i marketingu. Był jeden przypadek, że klientka zgłosiła M. M. (1), że powód nie pokazał jej wszystkich wzorów obuwia. M. M. (1) miała również problem, aby wyegzekwować od powoda zmianę danych jednej z firm, z którymi współpracowano. Powód pod względem uzyskiwanych kwot prowizji plasował się w czołówce przedstawicieli pozwanego. Wysokość uzyskiwanej prowizji ma związek z rejonem, który się obsługuje. Powód obsługiwał P. – G.,

W. i Polskę północno-wschodnią z B.. (zeznania świadka M. M. (1) e-protokół rozprawy z dnia 20 kwietnia 2015 roku czas nagrania 00:39:00 – 01:34:41)

P. O. rozpoczął współpracę z pozwanym na przełomie sierpnia i września 2012 roku, częściowo przejął rejon obsługiwany wcześniej przez powoda. P. O. zbierał zamówienia na sezon zimowy 2012/2013. Ma umówioną z pozwanym prowizję w wysokości 7,5%. Adresy sklepów otrzymał od pozwanego. Najczęściej klienci sami dzwonią do firmy pozwanego prosząc o przyjechanie przedstawiciela handlowego. Dwóch lub trzech klientów powiedziało P. O., że pokazuje więcej wzorów niż powód, niektóre wzory pomimo tego, że produkowane dawniej były dla nich nowe. Nie było sytuacji, aby zamówienia składane przez klientów P. O. były wynikiem starań powoda. (zeznania świadka P. O. e-protokół rozprawy z dnia 19 grudnia 2013 roku czas nagrania 01:33:06 – 01:52:31 k. 596, 597, wydruk adnotacji publicznych k. 2575 – 2576)

Kolejnym przedstawicielem, który przejął częściowo teren obsługiwany wcześniej przez powoda, był K. K. (2). K. K. (2) podjął współpracę z pozwanym w czerwcu 2012 roku, otrzymuje prowizję w wysokości 7%. W umowie ma wpisany zakaz konkurencji. Obsługuje około 70 klientów, z czego od pozwanego otrzymał listę około 60 sklepów. Klienci najczęściej nawiązują kontakt na targach, w bieżącej współpracy pomostem jest przedstawiciel. Niektórzy klienci mówili K. K. (2), że powód jako jego poprzednik ograniczał się do pokazywania niektórych wzorów, a on pokazuje różne, również stare wzory. Nie było sytuacji, aby zamówienie klienta złożone u K. K. (2) było efektem starań powoda, ale były przypadki, w których klient poinformował, że złożył już u powoda zamówienie na kolekcję jesienną. (zeznania świadka K. K. (2) e-protokół rozprawy z dnia 10 marca 2014 roku czas nagrania 00:05:06 – 01:06:11 k. 615, wydruk adnotacji publicznych k. 2577 – 2578v)

Powód Z. H. przygotował i przedstawiał do podpisu właścicielom sklepów, będących odbiorcami towaru pozwanego oświadczenia, w których stwierdzano, że współpracę z firmą (...) po raz pierwszy nawiązano za pośrednictwem przedstawiciela handlowego Z. H.. Oświadczenia takie podpisali:

1. 15 kwietnia 2013 roku Ł. D. w imieniu A. D. prowadzącej sklep (...) w O., wskazując, że współpraca została podjęta w 2004 roku - k. 29;
2. 30 kwietnia (rok niewidoczny) J. W. (1) prowadzący sklep (...) dla każdego” w R. wskazując, że współpraca została podjęta w 2009 roku (k. 30) – k. 30
3. 28 kwietnia 2013 roku nieustalona osoba w imieniu spółki cywilnej (...) – sklep (...).H. M1 w M., wskazując, że współpraca została podjęta w 2006 roku – k. 31;
4. 28 sierpnia 2012 roku A. Ż. prowadzący działalność pod firmą (...) w P., wskazując, że współpraca została podjęta w 2004 roku – k. 32;
5. 16 kwietnia 2013 roku M. S. (1) prowadząca sklep (...) w W., wskazując, że współpraca została podjęta w 2007 – k. 33;
6. 15 kwietnia 2013 roku E. G. (1) prowadząca działalność pod firmą Handel detaliczny, hurtowy i obwoźny art. przemysłowymi w P., wskazując, że współpraca została podjęta w 2004 roku – k. 34;
7. 16 kwietnia 2013 roku T. B. w imieniu W. B. (1) prowadzącego działalność pod firmą (...) Firma Handlowa w E. wskazując, że współpraca została podjęta w 2004 roku – k. 35;
8. 16 kwietnia 2013 roku T. H. prowadząca działalność pod firmą Firma Handlowa (...) w E., wskazując, że współpraca została podjęta w 2004 roku – k. 36;
9. 15 kwietnia 201 roku A. S. (1) prowadzący działalność pod firmą Firma Handlowa (...) w I., wskazując, że współpraca została podjęta w 2004 roku – k. 37;

10. 11 kwietnia 2013 roku A. M. prowadzący działalność pod firmą Handel (...). Przemysłowymi w W., wskazując, że współpraca została podjęta w 2004 roku – k. 38;
11. 11 kwietnia 2013 roku G. M. prowadząca działalność pod firmą (...) w W., wskazując, że współpraca została podjęta w 2004 roku – k. 39;
12. 11 kwietnia 2013 roku L. W. (1) prowadzący działalność pod firmą (...) -ka w W., wskazując, że współpraca została podjęta w 2004 roku – k. 40;
13. 15 kwietnia 2013 roku A. L. prowadząca działalność pod firmą Handel art. przemysłowymi w S., wskazując, że współpraca została podjęta w 2010 roku – k. 41;
14. 16 kwietnia 2013 roku I. K. prowadząca działalność pod firmą Firma Handlowo-Produkcyjna (...) w E., wskazując, że współpraca została podjęta w 2009 roku – k. 42;
15. 15 kwietnia 2013 roku W. D. (1) prowadzący Sklep (...) w (...), wskazując, że współpraca została podjęta w 2005 roku – k. 43;
16. 11 kwietnia (rok niewidoczny) E. G. (2) z upoważnienia B. G. (3) prowadzącej działalność pod firmą (...) w L., wskazując, że współpraca została podjęta w 2004 roku – k. 44
17. E. S. w imieniu J. S. prowadzącego działalność pod firmą (...) w W., wskazując, że współpraca została podjęta w 2009 roku – k. 45;
18. 11 kwietnia 2013 roku M. B. prowadząca sklep (...) w N., wskazując, że współpraca została podjęta w 2005 roku – k. 46;
19. 11 kwietnia 2013 roku A. Z. (2) w imieniu Firmy (...) -handlowej „R. Z. i (...) A. Z. i J. (...)” spółki jawnej w W., wskazując, że współpraca została podjęta w 2009 roku – k. 47;
20. 17 kwietnia (rok niewidoczny) W. D. (2) prowadzący działalność pod firmą (...) Obuwie i galanteria skórzana w S., wskazując, że współpraca została podjęta w 2009 roku - k. 48;
21. 16 kwietnia 2014 roku T. N. w imieniu „B.T. (...)” spółka jawna w B., wskazując, że współpraca została podjęta w 2004 roku – k. 49;
22. 17 marca 2013 roku K. K. (3) prowadząca Sklep (...) w E., wskazując, że współpraca została podjęta w 2009 roku – k. 50;
23. 16 kwietnia 2013 roku K. J. w imieniu wspólników (...) spółki cywilnej w W., wskazując, że współpraca została podjęta w 2010 roku – k. 51
24. 16 kwietnia 2013 roku K. J. prowadząca działalność pod firmą (...) w G., wskazując, że współpraca została podjęta w 2010 roku – k. 512;
25. 16 kwietnia (rok nieczytelny) T. K. prowadząca działalność pod firmą (...) w Ż., wskazując, że współpraca została podjęta w 2004 roku – k. 53;
26. 17 czerwca 2013 roku nieustalona osoba w imieniu S. S. (1) prowadzącego działalność jako Firma Handlowo-Usługowa (...) w R., wskazując, że współpraca została podjęta w 2009 roku – k. 587;
27. 12 czerwca 2013 roku W. W. (1) wspólnik spółki cywilnej (...) s.c. (...) w Ł., wskazując, że współpraca została podjęta w 2009 roku – k. 588;

28. 12 czerwca 2013 roku K. M. prowadząca Firmę Handlowo Usługową (...), wskazując, że współpraca została podjęta w 2010 roku – k. 589;

29. 6 czerwca 2013 roku Z. J. prowadzący działalność pod firmą Handel art. przemysłowymi Z. J., M. K. (2), wskazując, że współpraca została podjęta w 2009 roku – k. 590.

(oświadczenia k. 29 – 53, k. 587 – 590, k. 650)

M. K. (3) – obecnie producent komponentów do obuwia, pod koniec lat 90-tych zajmował się sprzedażą obuwia i znał rynek obuwniczy. Wymieniał się wiedzą i kontaktami handlowymi z pozwanym S. K.. Przekazał mu informacje i polecał pozwanemu następujące sklepy: Z. i (...), G. M. z W., L. z L., S. ul. (...). (zeznania świadka M. K. (3) e-protokół rozprawy z dnia 27 listopada 2017 roku czas nagrania 00:15:04 – 00:49:27 k. 839)

T. B. (2) od 2002 roku współpracuje z pozwanym w zakresie dystrybucji obuwia, wdrożenia oferty przygotowanej przez pozwanego i jej akceptację przez klientów. Na początku współpracy wyszukiwał nowych klientów ale też weryfikował klientów, których dan podał mu pozwany. Pozyskał znaczną ilość nowych klientów. Zmiany w grupie obsługiwanych klientów są procesem ciągłym. Od 2002 roku T. B. (2) obsługiwał sklepy wymienione na k. 54-55 pod pozycjami: 2, 3, 4, 5, 7, 9, 19, 23, 24, 26, 31, 55. (zeznania świadka T. B. (2) e-protokół rozprawy z dnia 20 kwietnia 2015 roku czas nagrania 01:35:47 – 01:41:27, 02:23:13 – 02:27:24 k. 1206)

15 marca 2013 roku prezes zarządu (...) spółki z ograniczoną odpowiedzialnością w L. złożył oświadczenie, w którym stwierdził, że od końca lat 90-tych spółka (...) sp. z o.o. współpracowała z pozwanym S. K.. W okresie tej współpracy firmy wymieniały między sobą kilkaset kontaktów handlowych – spółka (...) przekazywała dane godnych polecenia odbiorców detalicznych z obszaru całej Polski, w szczególności z okolic W., a pozwany rewanżował się udostępniając dane kontaktowe producentów obuwia. (oświadczenie k. 511)

28 marca 2013 roku T. B. (2) prowadzący działalność pod firmą (...) T. B. (2) w C. złożył oświadczenie, w którym potwierdził, że pozostaje w stałej współpracy z pozwanym od 2001 roku, w ramach której sprzedawał obuwie pozwanego na terenie całego kraju, w szczególności na obszarze województw: (...), (...), (...)- (...), (...), (...), (...)- (...), (...) i (...). W ramach rzeczonyj współpracy polecał pozwanemu rozmaite sklepy z opisanych powyżej województw, a także weryfikował ich wiarygodność. T. B. (2) oświadczył także, że dziewięciokrotnie uczestniczył wspólnie z pozwanym w (...) promując produkty pozwanego i polecając firmę pozwanego odbiorcom hurtowym i detalicznym. (oświadczenie k. 512)

K. K. (4) - prezydent (...) Izby (...) z siedzibą R. złożył na prośbę pozwanego oświadczenie, w którym potwierdził, że firma (...) razy samodzielnie wystawiała się na Targach w P.. (...) jest współorganizatorem targów i posiada na nich swoje stoisko, pełniące także funkcję punktu informacyjnego. K. K. oświadczył, że kierował do firmy pozwanego przedstawicieli handlowych i właścicieli sklepów. (oświadczenie k. 513)

30 sierpnia 2013 roku S. P. prowadzący Hurtownię (...)S.A” przesłał do pozwanego faks, w którym napisał, że rozpoczął współpracę z Firmą (...) przed 2001 rokiem za pośrednictwem firmy (...) z C.. S. P. wskazał w dalszej części, że jako prężnie działająca hurtownia polecał obuwie produkowane przez pozwanego wielu odbiorcom na terenie W. i okolic m. in. firmom: S. W., P.-W. W., A. S. W., A. W., Kameleon L. W. (2), A. A. W., J., K. O. i wielu innym oraz polecił wymienione sklepy pozwanemu. Od 2008 roku firma (...) przysłała przedstawiciela Z. H., który przedstawiał wzory, zbierał zamówienia i przysyłał je do AXEL celem realizacji. (faks S. P. k. 553)

30 sierpnia 2013 roku M. B. prowadząca Sklep (...) przesłała do pozwanego faks, w którym napisała, że podpisała oświadczenie przedłożone jej przez Z. H. myśląc, że ma ono służyć za referencje do współpracy z inną firmą. M. B. w treści faksu wskazała, że prostuje swoje wcześniejsze oświadczenie i wyjaśnia, że współpracę z firmą (...) nawiązała w ten sposób, że sama zadzwoniła do firmy (...) z prośbą o sprzedaż butów. W odpowiedzi firma (...) przysłała

swojego przedstawiciela Z. H., który przyjął zamówienie. M. B. napisała, że o firmie (...) słyszała dobre opinie z rynku obuwniczego przed nawiązaniem współpracy, dlatego sama do niej zadzwoniła. (faks M. B. k. 554)

26 sierpnia 2013 roku M. S. (1) prowadząca sklep (...) w W. złożyła pozwanemu oświadczenie zatytułowane informacja uzupełniająca, w którym wskazała, że obuwie z firmy (...) kupowała przed 2007 rokiem za pośrednictwem M. N. z firmy (...) w K.. (oświadczenie k. 554)

27 sierpnia 2013 roku A. O. (1) prowadzący przedsiębiorstwo handlowe (...) w W. złożył pozwanemu oświadczenie, w którym wskazał, że pierwszy kontakt z firmą (...) miał na (...) w 2003 roku na stoisku firmowym tej Firmy. (oświadczenie A. O. k. 574)

30 sierpnia 2013 roku E. G. (3) w imieniu (...) spółki jawnej w A. złożyła pozwanemu oświadczenie, że współpracę z firmą (...) rozpoczęła z własnej inicjatywy, dzwoniąc do firmy z zamiarem nawiązania współpracy. W odpowiedzi firma (...) wysłała do niej Z. H.. (oświadczenie E. G. k. 575)

30 sierpnia 2013 roku M. M. (2) oświadczył pisemnie pozwanemu, że współpracę z nim nawiązał w P. na (...) w 2004 roku. po tym czasie przedstawiciel firmy (...) pokazywał wzory obuwia, zbierał zamówienia i wysyłał je do firmy (...) w celu realizacji. (oświadczenie M. M. k. 576)

4 września 2013 roku L. W. (1) prowadzący działalność pod firmą (...) -ka w W. złożył pozwanemu pisemne oświadczenie, w którym poinformował, że Z. H. dał mu do podpisania gotowe oświadczenie, mówiąc że chodzi mu o referencje do współpracy z nową firmą. Nie informował, że będzie to oświadczenie użyte w sądzie. L. W. (1) wskazał, że cofa swoje wcześniejsze oświadczenie i wyjaśnił, że o firmie (...) dowiedział się od T. B. (2), a następnie firma (...) wysłała do niego swojego przedstawiciela handlowego pana H., który przyjmował zamówienia. (oświadczenie L. W. k. 577)

W dniu 10 września 2013 roku M. M. (4) wspólniczka spółki cywilnej (...) s.c. w W. złożyła na ręce pozwanego pismo, w którym oświadczyła, że Z. H. nie pozyskał jej firmy jako klienta dla firmy (...), firmę tę poleciła jej inna osoba – najemca. (oświadczenie M. M. k. 578)

5 grudnia 2013 roku prezes zarządu (...) S.A. w G. P. S. (1) oświadczył, iż współpracuje z firmą (...) od 2001 roku a w 2004 roku na wiosennej edycji (...) polecił S. K. sklep (...) w I.. (oświadczenie P. S. k. 591)

M. K. (3) złożył na ręce pozwanego pismo, w którym oświadczył, że polecił pozwanemu następujące sklepy w W.: G. i A. M., Z. i (...), Sklep (...) – p. S. orz Lex-B. L.. Wskazał, że rekomendacje te przekazywał osobiście pozwanemu podczas spotkań na Targach (...), jak również wcześniej przed 2004 rokiem w innych okolicznościach. (oświadczenie M. K. k. 592)

W. D. (2) prowadzący działalność pod firmą (...) Obuwie i galanteria skórzana W. D. (2) w S. złożył pozwanemu oświadczenie, w którym wskazał, że współpracę z firmą (...) po raz pierwszy nawiązał ok. 2003 roku przez hurtownię (...) w W., natomiast od 2009 roku kontynuował tę współpracę za pośrednictwem przedstawiciela handlowego Z. H.. (oświadczenie W. D. k. 593)

21 maja 2014 roku J. N. (1), działający w imieniu B.T. spółki jawnej w B., cofnął wcześniejsze oświadczenie złożone przez jego syna T. N., informując, że syn złożył oświadczenie nie mając wiedzy o wcześniejszej współpracy spółki z firmą (...) prowadzonej za pośrednictwem przedstawiciela handlowego R. G. (1), datującej się od 2003 roku. (oświadczenie k. 626)

G. T. prowadząca do 2012 roku sklep w G., wiedzę o obuwiu AXEL posiadała od znajomego, również posiadającego sklep obuwniczy. Znajomy polecił jej powoda jako przedstawiciela handlowego firmy (...). G. T. sama nawiązała kontakt telefoniczny z powodem. Ze współpracy z powodem była zadowolona, nie miała zastrzeżeń do jego pracy. Nie przedstawiła jej produktów innych firm. Po przedstawieniu przez przedstawiciela handlowego oferty, G. T. decyzję

zakupową podejmowała samodzielnie, zwracając uwagę na zmieniające się sezony i rozważnie szacując możliwość zbytu. (zeznania świadka G. T. k. 724, 725)

J. W. (2), prowadzący sklep w R., nawiązał współpracę z firmą (...) na targach obuwniczych w hotelu (...) w W.. Firmę (...) reprezentował na targach Z. H. i za jego pośrednictwem została nawiązana współpraca. J. W. (2) otwierał sklep w miejscowości, gdzie jest dużo starszych ludzi i oferta firmy (...) wydała mu się korzystna. Współpracę z powodzeniem oceniał dobrze, powód potrafił dobrze doradzić, jakie modele dobrze się sprzedają. J. W. (2) miał opóźnienia w dokonywaniu płatności. Zdarzało się, że miał wstrzymywane dostawy do czasu uregulowania zaległości. (zeznania świadka J. W. (2) k. 774 – 776)

Powód Z. H. był pierwszym przedstawicielem handlowym firmy (...), z którym współpracę nawiązała B. W. (1). Powód namówił ją do rozpoczęcia współpracy. B. W. (1) kontynuowała współpracę z powodzeniem do chwili pojawienia się nowego przedstawiciela handlowego. Powód oferował jednocześnie buty firmy (...). Powód był dobrym przedstawicielem handlowym, niczym szczególnym się nie wyróżniał. Na decyzję o ilości dokonywanych zamówień miała wpływ koniunktura. (zeznania świadka B. W. k. 793, 794)

E. G. (1) od 30 lat prowadzi sklep obuwniczy w P.. Firma (...) przysłała do E. G. (1) przedstawiciela handlowego i był to Z. H.. O firmie (...) wiedziała także od znajomego producenta spodów do obuwia. Współpracę z powodzeniem E. G. (1) ocenia jako dobrą. Z. H. jednocześnie oferował obuwie firmy (...). Jego działania nie spowodowały, że zamawiała więcej butów. Rola przedstawiciela sprowadza się do przedstawienia oferty butów. Tak było z powodzeniem i tak jest z innymi przedstawicielami handlowymi. Ilość zamówień zależała od zapotrzebowania na rynku i przyzwyczajenia klientów. Obecnie E. G. (1) nadal kupuje obuwie pozwanego za pośrednictwem nowego przedstawiciela handlowego. Z. H. w 2013 roku skontaktował się z E. G. (1) jako przedstawiciel firmy (...). (zeznania świadka E. G. (1) k. 817, 818)

Do A. Ż., prowadzącego sklep w P., powód Z. H. przyjeżdżał najpierw z obuwem innych firm. W 2004 roku zaproponował zakup obuwia firmy (...). Był pierwszym przedstawicielem handlowym, który zaproponował tę markę. Na początku A. Ż. zamawiał małe ilości obuwia, ale gdy przekonał się, że obuwie AXEL się dobrze sprzedaje, ilość zamówień wzrosła. Powód przyczynił się do zwiększenia obrotów pomiędzy firmą A. Ż. a pozwanym, ponieważ zaproponował sprzedaż tego obuwia. Ilość sprzedanego obuwia zależy od różnych czynników, także ilości gotówki na rynku. Na tle innych przedstawicieli handlowych powód wypadł nieźle, przeciętnie. (zeznania świadka A. Ż. k. 886, 887)

Powód był pierwszym przedstawicielem handlowym, który zaproponował obuwie firmy (...) z L.. Nie znała wcześniej tej marki. Przejeżdżał przez L. i wszedł do sklepu (...). Współpraca z powodzeniem była dobra. Ilość zamówień zależała od popytu. Obecnie B. G. (4) nie zamawia obuwia w firmie (...), bo nie ma na niego popytu. Powód nadal współpracuje z B. G. (4), jako przedstawiciel firmy (...). (zeznania świadka B. G. (4) k. 915, 916)

M. K. (2) znał firmę pozwanego, gdyż na początku lat 2000 kupował jej obuwie w hurtowni. Nie kupował obuwia AXEL za pośrednictwem przedstawiciela handlowego. (zeznania świadka M. K. (2) k. 950, 951)

M. F. (1) znał firmę (...) od lat 90-tych, gdyż jako producent obuwia spotykał się z S. K. na targach. W 1998 roku M. F. (1) otworzył sklep z obuwem w O.. Nie rozpoczął współpracy z pozwanym, bo pozwany nie miał na terenie M. przedstawicielstwa handlowego lecz hurtownię, a M. F. z zasady nie współpracował z hurtowniami. Zaczął zamawiać obuwie pozwanego, gdy bezpośrednio z fabryki przyjechał do niego przedstawiciel handlowy Z. H.. M. F. nie ma wiedzy, czy powód przyjechał do niego z własnej inicjatywy, czy został wysłany przez firmę. Powoda Z. H. M. F. (1) również znał wcześniej, bo był przedstawicielem innej firmy. Działania powoda M. F. ocenia dobrze, przyjeżdżał regularnie, prezentował obuwie. M. F. nadal współpracuje z firmą (...) za pośrednictwem nowego przedstawiciela handlowego. Ilość zamówień zależy od przewidywanego zbytu. Podczas współpracy powoda z pozwanym, Z. H. oferował M. F. (1) tylko buty firm (...). Po zakończeniu współpracy z pozwanym, powód oferuje buty firmy (...). (zeznania świadka M. F. (1) k. 1041- 1042v)

K. M. nie pamięta w jaki sposób nawiązała współpracę z firmą (...). Zdarzało się, że sama dzwoniła do różnych firm, w następstwie czego firma przysyłała swojego przedstawiciela. Czy tak było w przypadku firmy pozwanego K. M. nie pamięta. K. M. działania powoda jako przedstawiciela handlowego ocenia poprawnie. Nie wpłynęły one na wielkość dokonywanych zamówień. Powód pokazywał towar, a K. M. samodzielnie decydowała co zamówić. Z. H. prócz butów AXEL oferował buty K. i B.. Obecnie K. M. nadal zamawia buty AXEL za pośrednictwem nowego przedstawiciela handlowego. Za pośrednictwem powoda K. M. zamówiła niewielką ilość obuwia G.. (zeznania świadka K. M. k. 1158, 1158v)

A. S. (1) nawiązał współpracę z firmą (...) wyłącznie za pośrednictwem powoda Z. H.. Nie znał wcześniej tej marki, nie zetknął się z reklamami tej firmy w gazetach ani telewizji. Z. H. znał wcześniej, jako przedstawiciela firmy (...). Działania Z. H. A. S. (1) ocenia bardzo pozytywnie, był to przedstawiciel zrównoważony, jego wiedza znajdowała potwierdzenie w faktach. Jakość obuwia AXEL była dobra, modele były atrakcyjne, więc rosła ilość zamówień. W ocenie A. S. (1) do wzrostu obrotów w jego firmie przyczynił się zarówno Z. H. jak i jakość obuwia AXEL i popyt na te buty. Współpraca z nowym przedstawicielem firmy (...) jest porównywalna z współpracą z powodem. (zeznania świadka A. S. (1) k. 1181, 1182)

S. S. (1) nie ma wiedzy w jaki sposób została nawiązana współpraca z pozwanym, przejął sklep obuwniczy po innej osobie i kontynuował współpracę z producentami obuwia, które było już w sklepie. Współpracę z firmą pozwanego ocenia dobrze, działania obecnego przedstawiciela nie różnią się niczym od działań powoda. Oświadczenie o nawiązaniu współpracy podpisała pracownica A. S. bez jego wiedzy i upoważnienia. Zrozumiała, że chodzi jedynie o potwierdzenie faktu istnienia współpracy. (zeznania świadka S. S. (1) k. 1294- 1296)

L. W. (1) słyszał, że pozwany produkuje dobre obuwie damskie, w atrakcyjnych cenach. W tym czasie zgłosił się do niego powód Z. H. i przedstawił ofertę. Pierwsze zamówienie na zakup butów pozwanego L. W. (1) złożył za pośrednictwem powoda. Czynnikiem najważniejszym wpływającym na wysokość obrotów był profilaktyczny charakter obuwia. Na obuwie AXEL był popyt, więc generował on obroty. Działalność powoda jako przedstawiciela handlowego AXEL L. S. oceniał dobrze. Obecnie współpracuje nadal z nowym przedstawicielem firmy (...) i z powodem jako przedstawicielem firmy (...). Jednocześnie z oferowaniem butów AXEL powód przedstawiał marki (...) i B.. (zeznania świadka L. W. k. 1337 – 1338)

Ł. D. pomaga prowadzić żonie sklep obuwniczy. Współpracował wcześniej z powodem jako przedstawicielem firmy (...). Z. H. po raz pierwszy zaprezentował produkty m. (...). W wyborze wzorów Ł. D. polegał na opinii Z. H., pytał które buty będą się dobrze sprzedawać. Z. H. przyczynił się do wzrostu obrotów. Obecnie trwa współpraca z nowym przedstawicielem handlowym pozwanego. Około 2010 roku powód oferował Ł. D. buty (...) i B.. Obecnie powód dystrybuje buty G.. (zeznania świadka Ł. D. czas nagrania 00:06:21 – 00:42:46 k. 1412 – 1444)

W. D. (2) pierwsze buty z firmy (...) zakupił w hurtowni (...) w W. około 2002 roku. Później był system kontraktacji i trzeba było jeździć 2 razy do roku na targi obuwia do W. i tam dokonywać wyboru produktów i zamówień. Pierwszym przedstawicielem handlowym reprezentującym pozwanego był Z. H.. W. D. (2) podpisał oświadczenie przysłane mu pocztą przez powoda, ale jego treść nie była do końca prawdą. Powód przyczynił się do wzrostu obrotów pomiędzy firmami, gdyż doradzał w wyborze modeli, znał potrzeby klientów. Kolejny przedstawiciel handlowy pozwanego był tak samo dobry i uczciwy w składanych propozycjach. Współpraca zakończyła się, ponieważ sklep W. D. nie wytrzymał konkurencji z nowo otwartą galerią handlową. (zeznania świadka W. D. (2) k. 1495 – 1496)

M. S. (1) około 2000 roku kupowała buty firmy (...) w hurtowni (...). Około 2007 roku w jej sklepie pojawił się powód i przedstawił pełną ofertę marki AXEL. Jego działania nie miały wpływu na wysokość obrotów, jego rola sprowadzała się do bycia „listonoszem” – przywoził wzory, katalog ofertę i przyjmował zamówienie. Jednocześnie prezentował męskie buty K.. Gdyby M. S. (1) wiedziała w jakim celu zostanie użyte oświadczenie przedstawione jej przez powoda, nie podpisałaby go. W oświadczeniu potwierdziła, że pierwsze bezpośrednie kontakty z firmą (...) były przy udziale powoda. Wcześniej buty pozwanego nabywane były od hurtowni. Obecnie M. S. (1) nie współpracują już z powodem.

Nadal zamawia buty pozwanego, za pośrednictwem nowego przedstawiciela K. K. (2). (zeznania świadka M. S. k. 1550 – 1551)

Z. L. (1) miał wiedzę z targów i kontaktów biznesowych, że istnieje firma (...) i jakie obuwie produkuje. Powód przyjechał do Z. L. (1) jako przedstawiciel handlowy AXEL i za jego pośrednictwem zostało złożone pierwsze zamówienie na te buty. Z terminowością płatności było różnie, ale nigdy nie było konfliktu na tym tle. Obecnie Z. L. (1) nie współpracuje z przedstawicielem firmy pozwanego, nadal współpracuje z Z. H., kupując od niego buty firmy (...). (zeznania świadka Z. L. k. 1769v – 1770v)

A. B. (1) współpracę z pozwanym nawiązał za pośrednictwem powoda. Wysoko ceni sobie umiejętności powoda jako przedstawiciela handlowego, uważa że powód jest „artystą sprzedaży”. A. B. (1) nie ma żadnych zastrzeżeń do firmy (...), sądzi, że jest to jedna z rzetelniejszych i lepszych firm na rynku. Proponuje produkty wysokiej jakości. Obecnie nie współpracuje z pozwanym, ponieważ miejsce firmy (...) zajęły inne firmy, bardziej elastyczne cenowo, takiej jak G., G. i E.. A. B. nadal współpracuje z powodem, kupuje za jego pośrednictwem obuwie G.. (zeznania świadka A. B. k. 1793, 1794)

W. B. (2) nawiązał współpracę z pozwanym za pośrednictwem Z. H.. Wielkość zamówienia zależała od popytu. W. B. (1) nadal współpracuje z pozwanym. (zeznania świadka W. B. (1) czas nagrania 00:02:31 – 00:23:15)

J. Z. najpierw współpracował z Z. H. jako przedstawicielem firmy (...), a następnie w 2007 roku powód przedstawił mu ofertę firmy (...). Wcześniej J. Z. nie znał tej marki. Po zakończeniu współpracy pozwanego z powodem nikt nie przyjechał z ofertą firmy (...). W to miejsce powód zaproponował J. Z. buty firmy (...). (zeznania świadka J. Z. czas nagrania 00:03:24 – 00:23:21 k. 1462v)

G. i A. M. handlowali butami pozwanego już w latach 90. G. M. zajmowała się zamówieniami dla obu sklepów swojego i męża. Współpracowała z pozwanym już za pośrednictwem T. B. (2). Podpisując oświadczenie przygotowane przez powoda G. i A. M. mieli na celu potwierdzenie okresu współpracy z Z. H.. (zeznania świadka G. M. czas nagrania 00:25:15 – 00:35:49 k. 1462v, zeznania świadka A. M. czas nagrania 00:37:53 – 00:43:10 k. 1463).

Współpracę z firmą (...) nawiązała matka M. B. (2), dzwoniąc do firmy pozwanego. Firma (...) na skutek telefonu przysłała przedstawiciela handlowego. Faktycznie działalność gospodarczą M. B. (2) prowadziła jej matka. Obecnie M. B. (2) ma zawieszoną działalność gospodarczą. (zeznania świadka M. B. (2) czas nagrania 00:04:39 – 00:13:16 k. 1603v)

B. D. nawiązała kontakty z firmą (...) na Targach (...). Początkowo buty były kupowane bezpośrednio od przedstawiciela, następnie przedstawiciel handlowy pokazywał tylko wzory. Z. H. przywoził wzory obuwia, zbierał zamówienia. Buty AXEL były dobrej jakości i dobrze się sprzedawały. B. D. oceniała, że powód był skutecznym i wyróżniającym się przedstawicielem handlowym. Ilość zamawianego towaru zależy od koniunktury, ale przedstawiciel handlowy potrafi zachęcić do dokonania zamówienia. Obecnie współpraca z pozwanym nie jest kontynuowana. B. D. współpracuje nadal z Z. H.. (zeznania świadka B. D. czas nagrania 00:04:39 – 00:17:27 k. 1867v)

C. M. o firmie (...) dowiedziała się ze słyszenia w okresie około 2002 – 2004 roku. Następnie współpraca odbywała się za pośrednictwem przedstawiciela handlowego Z. H., czasem bezpośrednio w firmie lub na targach. Buty firmy (...) zdaniem C. M. są rozpoznawalne na rynku, bardzo dobrej jakości. Powód przedstawiał C. M. obuwie firm (...), K. i przez krótki okres firmy (...). C. M. zamawia za pośrednictwem powoda obuwie marki G. a za pośrednictwem K. K. (2) obuwie marki AXEL. Z. H. nie wyróżniał się na tle innych przedstawicieli handlowych. C. M. samodzielnie podejmuje decyzję o wielkości zamówienia. (zeznania świadka C. M. czas nagrania 00:17:27 – 00:28:30 k. 1867v).

J. N. (2) nawiązał współpracę z pozwanym za pośrednictwem powoda. Przedstawiciel handlowy nie ma wpływu na ilość zamawianego przez J. N. (2) towaru. (zeznania świadka J. N. (2) k. 1889 – 1892)

U. W. (1) nabywała produkty pozwanego początkowo w hurtowni, w późniejszym okresie zamówienia zbierał powód jako przedstawiciel handlowy. Na targach spotykała pozwanego S. K.. W sytuacji problematycznej reklamacji decyzję podejmował osobiście pozwany. O ilości zamówienia bardziej decyduje oferta niż osoba przedstawiciela. (zeznania świadka U. W. (2) czas nagrania 00:04:22 – 00:28:53 k. 2062 – 2065)

Pismem z dnia 19 grudnia 2012 roku pełnomocnik powoda wezwał pozwanego do zapłaty w terminie 21 dni od otrzymania wezwania łącznej kwoty 180.817,27 zł, na którą składają się: 120.064,27 zł tytułem świadczenia wyrównawczego oraz kwota 60.753,00 zł tytułem prowizji za umowy zawarte po rozwiązaniu stosunku zobowiązaniowego wynikającego z umowy przedstawicielstwa z dnia 23 października 2014 roku, do których zawarcia doszło w wyniku działalności powoda w okresie obowiązywania umowy. Pełnomocnik powoda wskazał, że wezwanie stanowi zgłoszenie żądania w trybie art. 764³ § 5 kc. Ponadto pełnomocnik powoda wezwał pozwanego do przekazania informacji dotyczących obsługiwanych przez powoda odbiorców w zakresie wartości zebranych od nich zamówień w okresie od 1 czerwca 2012 roku do 31 grudnia 2012 roku przez firmę pozwanego. (wezwanie k. 466 – 467, dowód doręczenia k. 468)

W odpowiedzi na powyższe wezwanie z dnia 16 stycznia 2013 roku pełnomocnik pozwanego odmówił dochodzonego roszczenia z uwagi na jego całkowitą bezzasadność co do zasady, jak i wysokości. (odpowiedź na wezwanie k. 469 – 474)

Pismem z dnia 24 lutego 2013 roku pełnomocnik powoda ponownie wezwał pozwanego na podstawie art. 761⁵ § 1 kc do złożenia w terminie 7 dni oświadczenia zawierającego dane stanowiące podstawę do obliczenia wysokości należnej powodowi prowizji od umów zawartych przez pozwanego po rozwiązaniu umowy przedstawicielstwa z 23.10.2014 r. z odbiorcami, których obsługiwał wyłącznie powód i do których zawarcia doszło wyłącznie w wyniku działalności powoda jako przedstawiciela handlowego firmy pozwanego. (wezwanie k. 475, 476, dowód doręczenia k. 477)

W odpowiedzi z dnia 29 marca 2013 roku pełnomocnik pozwanego podniósł, że powód nie nabył prawa do prowizji po ustaniu umowy, wobec czego pozwany nie jest zobowiązany o złożenia oświadczenia, o którym mowa w wezwaniu. Pełnomocnik pozwanego zakwestionował doręczoną mu wraz z pismem z dnia 24.02.2013 roku listę 78 sklepów, podnosząc, że nie są to sklepy pozyskane i wyłącznie obsługiwane przez powoda. (odpowiedź na wezwanie k. 478 – 481)

Pismem z dnia 10 stycznia 2015 roku pełnomocnik S. K. wezwał D. G. do zaprzestania naruszania praw do znaków towarowych, praw autorskich i zasad uczciwej konkurencji. (pismo k. 1096 – 1101)

Wielkość obrotów osiągniętych przez przedsiębiorstwo pozwanego w okresie poprzedzającym współpracę z powodem wyniosła od 14 sierpnia 2002 roku do 31 grudnia 2002 roku 652.766,15 zł, w okresie od 1 stycznia 2003 roku do 31 grudnia 2003 roku 3.478.967,26 zł, w okresie od 1 stycznia 2004 roku do 15 marca 2004 roku 767.669,36 zł.

Wielkość obrotów osiągniętych przez przedsiębiorstwo pozwanego w okresie współpracy z powodem przedstawia tabela na k. 2181, 2182. Przychody wskazują tendencję wzrostową z niewielkimi wahaniami. Najbardziej znaczący wzrost następuje w 2009 roku, spowodowany jest przejściem działalności od M. K. (1) i tym samym przejściem jej kontrahentów.

Procentowy udział sprzedaży dokonanej przez powoda dla pozwanego w ogóle sprzedaży pozwanego ukazuje tabela na k. 2182, średnio wyniósł on 15,82%.

Procentowy udział sprzedaży dla hurtowni w okresie od 14 sierpnia 2002 roku do 15 marca 2004 roku wynosi 41,34%.

W fakturach pozwanego wystawionych na podstawie rozliczeń z powodem występuje tylko jedna faktura dla hurtowni obsługujących teren powoda – w roku 2004 na kwotę 1.242,45 zł brutto.

W pozostałych fakturach sprzedażowych pozwanego nie występują podmioty, które rozlicza powód. Nie jest to jednak jednoznaczne, że klienci zostali pozyskani przez powoda. Przed powodem obsługą dużej liczby podmiotów zajmowała się firma (...).

W okresie od 6 marca 2013 roku do 31 grudnia 2017 roku pozwany zajmował się wyłącznie produkcją. Dokonywana produkcja sprzedawana była do firmy (...).

Działalność gospodarcza S. K. firma (...) została zakończona 31 grudnia 2017 roku.

Średnie roczne wynagrodzenie uzyskane przez powoda jako przedstawiciela handlowego pozwanego uwidacznia tabela na k. 2184 w zw. z (...), (...).

Prowizja za okres wypowiedzenia umowy tj. od 1 czerwca 2012 roku do 30 września 2012 roku wyniosła – ze średniej brutto z okresu 2 czerwca 2007 – 1 czerwca 2012 34.468,05 zł, a ze średniej brutto z okresu 2.06.2007 – 2013: 37.848,96 zł.

Prowizja za okres po zakończeniu umowy tj. od 1 października 2012 roku do 31 marca 2013 roku wyniosła odpowiednio 51.702,08 zł i 56.773,44 zł.

(pisemna opinia biegłej k. 2179 – 2247, pisemna opinia uzupełniająca nr 1k. (...), pisemna opinia uzupełniająca nr 2 k. 268 - 2674)

Powyższy stan faktyczny Sąd ustalił w oparciu o powołane dokumenty.

Okoliczność kopiowania wzorów jest okolicznością wychodzącą poza przedmiot sporu w niniejszej sprawie. Zauważyć tylko należy, iż obie strony zarzucały sobie nieuczciwe zachowania w tym zakresie. Rozstrzygnięcie tego, czy nieuczciwe kopiowanie wzorów obuwia rzeczywiście miało miejsce jest dla rozstrzygnięcia sprawy obojętne. Dlatego też Sąd nie czynił ustaleń w tym przedmiocie. Wobec tego pominięciu w całości podlegały zeznania świadka D. G. (k. 1216), którego przedstawicielem handlowym jest obecnie powód, a co do którego pozwany zgłasza roszczenia z zakresu nieuczciwej konkurencji, prawa autorskiego i znaków towarowych.

Z tego też względu, jak również wobec ustalenia na podstawie dokumentów jakich firm przedstawicielem handlowym był powód, Sąd pominął zeznania świadka M. G. (k. 2583v – 2584 v), A. O. (3) (k. 839) i M. K. (5) (k. 1207).

Sąd pominął także zeznania świadka R. N. (k. 2585 – 2585v) jako ogólnikowe i niewnoszące niczego istotnego do rozpoznania sprawy. Świadek miał wiedzę dotyczącą głównie własnej działalności jako przedstawiciela pozwanego, a nie działalności powoda.

Pominięciu podlegały także zeznania świadka M. K. (1) (k. 2585v – 2586v). Świadek posiadała wiedzę o charakterze ogólnym, głównie dotyczącą własnej współpracy z powodem.

Zeznania świadka B. B. (1) były całkowicie nieprzydatne dla sprawy, świadek nie miała żadnej szczegółowej wiedzy na temat współpracy powoda z pozwanym.

Sąd nie czynił ustaleń na podstawie części zeznań świadka T. B. (2) (k. 1206). Świadek ten miał wiedzę głównie dotyczącą początku lat 2000 i nie znał okoliczności dotyczących bezpośrednio powoda.

Świadek G. K. (k. 1747) nie podała w swych zeznaniach okoliczności rozpoczęcia współpracy z pozwanym. Jej zeznania nie wniosły okoliczności istotnych dla rozstrzygnięcia sprawy.

Świadek W. P. (k. 1771) także nie pamiętał okoliczności rozpoczęcia współpracy. Obecnie nie współpracuje z żadną ze stron. Jego zeznania nie były zatem przydatne dla czynienia ustaleń faktycznych.

Z uwagi na brak znaczenia dla rozstrzygnięcia sprawy pominięciu podlegały także zeznania E. S. (2) (k. 2007 – 2010), K. K. (4) (k. 1844).

Sąd nie wziął pod uwagę zeznań świadka T. H. (k. 1302 – 1319). Świadek nie miała pewnej wiedzy o okolicznościach sprawy, wahała się i zmieniała zdanie w trakcie zeznań. Wielu okoliczności faktycznych nie pamiętała.

Także świadek K. J. (k. 1364) nie pamiętała okoliczności nawiązania współpracy ani podpisania oświadczenia. Podobnie należy ocenić zeznania świadka B. B. (2) (k. 1954), która nie pamiętała rozpoczęcia współpracy, a ogólną sprzedaż określiła jako minimalną.

Reasumując Sąd pominął treść zeznań wskazanych świadków, jako nie wnoszącą niczego istotnego do rozstrzygnięcia sprawy.

Pismem z dnia 6 marca 2017 roku (k. 2125, 2126) pełnomocnik powoda cofnął wnioski dowodowe w zakresie zeznań świadków wymienionych w zarządzeniu z k. 2071.

Pominięciu podlegały dowody z dokumentów złożone przez powoda w odniesieniu do opinii biegłego (k. 2345 – 2509 i 2522-2530). Wszelkie dokumenty niezbędne do wydania opinii powinny być złożone przez strony przed jej wydaniem. Złożenie ich w okresie późniejszym jest po pierwsze spóźnione, po wtóre bezcelowe, gdyż opinia biegłego została już na tym etapie wydana. Oczywiście własne opracowania powoda (wykresy, wyliczenia), jako wymagające wiedzy specjalnej nie mogą stanowić dowodu w sprawie.

Sąd oparł się na opinii biegłej, uznając ją za fachową i rzetelną. Niektóre okoliczności (o których będzie mowa w dalszej części uzasadnienia) okazały się niemożliwe do ustalenia w drodze badania dokumentów przez biegłą. Natomiast wyliczenia niezbędne dla ustalenia wysokości roszczeń powoda Sąd uznał za prawidłowe. Podkreślić należy, iż opinia została wydana na podstawie ewidencji sprzedaży, stanowiącej podstawę do wieloletnich rozliczeń stron, znanej stronom i w toku współpracy przez żadną ze stron niekwestionowaną.

Sąd nie uwzględnił w przeważającej mierze zastrzeżeń stron do powyższej opinii. Zdaniem Sądu powyższe zastrzeżenia zostały zgłoszone zbyt późno i zmierzały w rzeczywistości do ponownego wydania opinii według całkowicie zmienionej metodologii. Na stronie, prócz ciężaru dowodu (onus probandi) spoczywa ciężar przytoczenia okoliczności faktycznych (onus profendi). Powód powinien więc szczegółowo wyliczyć dochodzone roszczenie, proponując określoną metodologię, a następnie poddać swoje twierdzenia opinii biegłego. Tymczasem w przedmiotowej sprawie strony rozpoczęły postępowanie dowodowe od przesłuchania ogromnej ilości świadków, z których część nie pamiętała okoliczności rozpoczęcia współpracy, część wycofała się ze złożonych powodowi oświadczeń, przedstawiając inne okoliczności rozpoczęcia współpracy, a część w ogóle ostatecznie nie została przesłuchana (wnioski dowodowe zostały cofnięte). Co więcej po zamknięciu etapu gromadzenia materiału z zeznań świadków żadna ze stron nie pokusiła się na podsumowanie wyników zeznań i zawarcia ich w tezie dla biegłego, np. proponując biegłemu, aby poczynił stosowne wyliczenia w odniesieniu do poszczególnych podmiotów czy okresów czasu. Biegła szczegółowo przeanalizowała dane z faktur, załączając spisy podmiotów fakturujących w załącznikach do opinii. Zgłoszenie na dalszym etapie wniosku o przeprowadzenie dowodu z opinii instytutu naukowego było o tyle bezzasadne, że nadal pełnomocnik powoda nie proponował konkretnej tezy dowodowej (okoliczności, które mają być przedmiotem opinii w odniesieniu o zeznań świadków).

W ocenie Sądu opinia złożona do akt sprawy opinii i przeprowadzone postępowanie dowodowe wykazało, że nie jest możliwe ustalenie twierdzonych przez powoda okoliczności wyłącznie w oparciu o badanie dokumentów księgowych. Przy sposobie współpracy stron tj. braku jakiegokolwiek potwierdzenia, która ze stron „zdobyła” którego klienta, jak i przy specyfice branży, tj. pewnej hermetyczności z jednej strony (przedstawiciele handlowi i właściciele sklepów znają się wzajemnie, mają dużą wiedzę o rynku, różne źródła wiedzy o produkcie – reklama szeptana, targi, hurtownie) zmienności rynku z drugiej (wypieranie towarów przez inne marki, zakończenie współpracy z powodu powstawania nowych sklepów, zawieszenie działalności itp) ocenić należało, że powód nie udowodnił okoliczności, że poszczególni

klienci zostali „zdobyci” wyłącznym staraniem powoda. Brak jest też dowodu, że powód wyłącznie własnym staraniem zasadniczo zwiększył sprzedaż produktów pozwanego.

Sąd Okręgowy zważył, co następuje:

Powództwo podlegało uwzględnieniu jedynie w części.

Powód dochodził:

- a) kwoty 51.358,32 zł tytułem prowizji za okres od 1 czerwca 2012 roku do 31 marca 2013 roku (żądanie zostało rozszerzone do kwoty 94.622 zł) na podstawie art. 761 §1 kc oraz art. 761 kc;
- b) świadczenia wyrównawczego w wysokości 112.269,27 zł na podstawie art. 764³ kc.

W ocenie Sądu roszczenie o zasądzenie świadczenia wyrównawczego było całkowicie niezasadne.

W myśl art. 764³ § 1 kc po rozwiązaniu umowy agencyjnej agent może żądać od dającego zlecenie świadczenia wyrównawczego, jeżeli w czasie trwania umowy agencyjnej pozyskał nowych klientów lub doprowadził do istotnego wzrostu obrotów z dotychczasowymi klientami, a dający zlecenie czerpie nadal znaczne korzyści z umów z tymi klientami. Roszczenie to przysługuje agentowi, jeżeli, biorąc pod uwagę wszystkie okoliczności, a zwłaszcza utratę przez agenta prowizji od umów zawartych przez dającego zlecenie z tymi klientami, przemawiają za tym względy słuszności.

Zgodnie z powyższym przepisem powstanie prawa agenta do świadczenia wyrównawczego uzależnione jest od łącznego spełnienia następujących warunków

- 1) rozwiązania umowy agencyjnej;
- 2) pozyskania przez agenta w czasie trwania agencji nowych klientów lub doprowadzenie do istotnego wzrostu obrotów z dotychczasowymi klientami;
- 3) czerpanie przez dającego zlecenie nadal znacznych korzyści z umów z tymi klientami.

Wykazanie istnienia powyższych przesłanek (zgodnie z art. 6 kc obciążające powoda) nie jest jednak równoznaczne z powstaniem po stronie agenta roszczenia o to świadczenie. Roszczenie to ma bowiem charakter warunkowy. Ostatnia przesłanka, a zarazem warunek wynikający ex lege, od którego zależy nabycie przez agenta roszczenia o świadczenie wyrównawcze, wyraża się w tym, że biorąc pod uwagę wszystkie okoliczności (zwłaszcza utratę przez agenta prowizji od umów ze wskazanymi wyżej klientami), za powstaniem tego roszczenia przemawiają względy słuszności.

Zdaniem Sądu postępowanie dowodowe w niniejszej sprawie nie wykazało przesłanek nr 2 i 3 powołanych powyżej.

Rekapitulując wyniki postępowania dowodowego wskazać należy, iż do roku 2004 głównym sposobem dystrybucji obuwia pozwanego była współpraca z hurtowniami. Jednocześnie pozwany posiadał własnych przedstawicieli handlowych, którzy również dysponowali bazą adresową. Niektórzy klienci sami poszukiwali kontaktu z producentem telefonicznie lub na targach. Przy podejmowaniu współpracy z powodem jako przedstawicielem nie było czynionych sformalizowanych ustaleń co do bazy klientów. Strony nie przedstawiły posiadanych baz klientów w formie pisemnej, tak aby możliwa była późniejsza weryfikacja, które ze stron rozpoczęła współpracę z danym klientem. Można więc stwierdzić, że pewną część klientów miał wcześniej lub „zdobył” własnym staraniem powód a pewną część znał wcześniej pozwany. Nie jest wykluczone, że obie „bazy adresowe” w pewnym zakresie pokrywały się. Dodatkowo na wzrost obrotu z klientami miały wpływ okoliczności dotyczące samej marki takie jak jakość obuwia pozwanego, zwiększająca się popularność marki i nagrody otrzymywane na imprezach targowych, a także nisza na rynku obuwia wygodnego. Większość ze sprzedawców zeznających w sprawie, jako podstawowe przesłanki do oceny wielkości dokonywanych zamówień wskazywali własne doświadczenie, koniunkturę, jakość towaru i popyt na niego. Rzadko

który z kontrahentów przywiązywał znaczną wagę do działań samego przedstawiciela. A zatem wyniki sprzedaży powoda jako przedstawiciela handlowego były efektem sumy wszystkich tych czynników.

Nie można również przedstawić jednoznacznego wnioskowania w postaci: przedstawiciel handlowy zdobył klienta (+) lub zwiększył ilość zamówień własnym staraniem (+), współpraca jest kontynuowana (+). W przedmiotowej sprawie przedstawiony ciąg zdarzeń niemal nie występuje. Przykładowo wskazać należy na zeznania A. B. (1), który współpracę z pozwanym nawiązał za pośrednictwem powoda (+), wysoko ceni sobie umiejętności powoda jako przedstawiciela handlowego, uważa że powód jest „artystą sprzedaży” (+) obecnie nie współpracuje z pozwanym, ponieważ miejsce firmy (...) zajęły inne firmy, bardziej elastyczne cenowo, takiej jak G., G. i E. (-). Podobnie sprawa przedstawia się z treścią zeznań B. D.: B. D. nawiązała kontakty z firmą (...) na Targach (...) (-), B. D. oceniała, że powód był skutecznym i wyróżniającym się przedstawicielem handlowym, ilość zamawianego towaru zależy od koniunktury, ale przedstawiciel handlowy potrafi zachęcić do dokonania zamówienia (+), obecnie współpraca z pozwanym nie jest kontynuowana(-).

Podane zeznania są jedynie przykładowe. Można natomiast wywieść ogólny wniosek, że im większy wpływ na decyzje klientów miała osobowość przedstawiciela handlowego, tym chętniej klienci przenosili się wraz z przedstawicielem do nowej dystrybuowanej przez niego marki – G..

Nie było w sprawie sporne, że obuwie G. jest obuwem konkurencyjnym.

W ocenie Sądu okoliczność, że powód bezpośrednio po zakończeniu współpracy z pozwanym rozpoczął dystrybuowanie produktów konkurenta skutkuje uznaniem, że za powstaniem roszczenia nie przemawiają zasady słuszności. Z jednej strony powód w miejsce utraconej prowizji niemal natychmiast uzyskał prowizję z firmy (...), a ponieważ jest to obuwie konkurencyjne – sprzedając produkty marki G. obniża możliwości zarobkowe pozwanego.

Z tych wszystkich względów powództwo o zasądzenie świadczenia wyrównawczego podlegało oddaleniu.

W zakresie roszczenia o prowizję w pierwszej kolejności wskazać należy, iż w niniejszej sprawie nie zachodziły przesłanki do wypowiedzenia umowy bez zachowania terminów wypowiedzenia (art. 764² § 1 kc). Po pierwsze z brzmienia samego pisma wypowiedzającego umowę wynika, że zamiarem pozwanego było zachowanie 3 miesięcznego terminu wypowiedzenia. Ponadto pismo zawierające oświadczenie o wypowiedzeniu umowy nie powoływało przyczyny wypowiedzenia. Zdaniem Sądu późniejsze twierdzenia pozwanego o tym, że przyczyną wypowiedzenia umowy był brak lojalności powoda i oferowanie produktów konkurencyjnych nie są zasadne. W ocenie Sądu mogła być to jedna z kilku przyczyn, ale nie zasadnicza. Z materiału dowodowego wynika, że pozwany przede wszystkim miał na celu zmniejszenie kosztów współpracy z przedstawicielami. W okresie zbliżonym do dokonania wypowiedzenia powodowi, pozwany rozwiązał współpracę z innymi przedstawicielami lub wynegocjował niższe prowizje pozostałych przedstawicieli. Na miejsce przedstawicieli zwolnionych zawarł umowy z nowymi, których prowizja wahała się od 7% – 7,5%. Okolicznościami dodatkowymi, negatywnie wpływającymi na zamiar dalszej współpracy były zastrzeżenia pozwanego do sposobu wykonywania umowy przez powoda. Nie wnikając w to, w to która ze stron miała rację, z pewnością każda z nich była przekonana, że wie lepiej jak należy oferować klientom towary pozwanego, łącznie z tym ile i jakie wzory pokazywać. Pozwany miał także zastrzeżenia do współpracy powoda z innymi firmami, ale była to zdaniem Sądu okoliczność poboczna. Reasumując przyczyną wypowiedzenia umowy była chęć zmniejszenia kosztów prowizji przedstawicieli handlowych oraz ogólne niezadowolenie pozwanego z pracy powoda, strony „przystały się dogadywać”.

Dodatkowo pozwany wystosował do powoda prośbę, aby nie zbierał zamówień na zimę (mail z 30 maja 2012 roku k. 586). Powyższa jednostronna decyzja pozwanego nie może jednak oznaczać braku obowiązku wypłacenia wynagrodzenia powodowi. Zastosować należy w tym miejscu art. 761 § 1 kc, zgodnie z którym agent może żądać prowizji od umów zawartych w czasie trwania umowy agencyjnej, jeżeli do ich zawarcia doszło w wyniku jego działalności lub jeżeli zostały one zawarte z klientami pozyskanymi przez agenta poprzednio dla umów tego samego rodzaju.

Przepis art. 761 KC reguluje przesłanki nabycia prawa do prowizji w czasie trwania stosunku z umowy agencyjnej.

Agent taki nabywa prawo do prowizji w odniesieniu do umów zawartych w czasie trwania stosunku z umowy agencyjnej, jeśli brał udział przy ich zawarciu, tzn. jeżeli zawarta została w wyniku jego działalności (nie musi to być jednak przyczyna wyłączna) albo została zawarta z klientem pozyskanym przez agenta dla umów tego samego rodzaju. Zasadnicze wątpliwości może budzić ta ostatnia sytuacja – wynika to z potencjalnej złożoności czynności dokonywanych przez agentów; nie zawsze ten skutek musi się łączyć z samym zawiadomieniem klienta o możliwości zawarcia umowy. Przyjmuje się, że konieczne jest wykazanie przez agenta (na nim ciąży w tym zakresie ciężar dowodu zgodnie z regułą z art. 6 KC), że pozyskał dla dającego zlecenie takiego klienta, który kontynuuje z nim współpracę bez dodatkowych zabiegów; nastąpiło "zorganizowanie" klienteli przez agenta i dający zlecenie zawiera w tym kręgu umowy określonego rodzaju (tak L. Ogiegło, w: K. Pietrzykowski, Komentarz KC, t. 2, 2015, s. 688–689).

Biorąc pod uwagę powyższe Sąd uznał, że za okres wypowiedzenia umowy tj. od 1 czerwca 2012 roku do 30 września 2012 roku powodowi należy się prowizja, w wyliczonej przez biegłą kwocie 34.468,05 zł. W tym zakresie powództwo podlegało uwzględnieniu.

W pozostałej części powództwo o zasądzenie prowizji za okres po rozwiązaniu umowy podlegało oddaleniu.

Zgodnie z art. 761¹ § 1 i 2 kc agent może żądać prowizji od umowy zawartej po rozwiązaniu umowy agencyjnej, jeżeli - przy spełnieniu przesłanek z art. 761 - propozycję zawarcia umowy dający zlecenie lub agent otrzymał od klienta przed rozwiązaniem umowy agencyjnej. Agent może żądać prowizji od umowy zawartej po rozwiązaniu umowy agencyjnej także wtedy, gdy do jej zawarcia doszło w przeważającej mierze w wyniku jego działalności w okresie trwania umowy agencyjnej, a zarazem w rozsądnym czasie od jej rozwiązania.

Przywołać w tym miejscu należy argumentację dotyczącą oceny wyników postępowania dowodowego w zakresie świadczenia wyrównawczego. Z przyczyn wskazanych powyżej zdaniem Sądu powód nie udowodnił, że do zawarcia umów z kontrahentami doszło w przeważającej mierze w wyniku jego działalności w okresie trwania umowy agencyjnej.

Dodatkowo wskazać można, że powództwo w zakresie rozszerzonym uległo przedawnieniu. Zgodnie z art. 118 kc termin przedawnienia dla roszczeń związanych z prowadzeniem działalności gospodarczej wynosi trzy lata. Sąd akceptuje w tym zakresie w pełni argumentację powołaną przez pozwanego w piśmie procesowym z dnia 17 grudnia 2019 roku.

O odsetkach od zasądzonej kwoty Sąd orzekł na podstawie art. 481 § 1 i 2 kc.

O kosztach procesu Sąd orzekł na podstawie art. 100 kpc zgodnie z zasadą stosunkowego rozdzielania kosztów, szczegółowe rozliczenie pozostawiając referendarzowi sądowemu na mocy art. 108 § 1 zd. 2 kpc.

Z: odpis wyroku wraz z uzasadnieniem doręczyć pełnomocnikom stron, informując w trybie art. 369 § 1¹ kpc, iż termin do sporządzenia został przedłużony, wobec czego termin do wniesienia apelacji wynosi trzy tygodnie od doręczenia stronie skarżącej wyroku z uzasadnieniem.

26 lutego 2020 roku