

## WYROK W IMIENIU RZECZYPOSPOLITEJ POLSKIEJ

Dnia 29 maja 2017 r.

Sąd Okręgowy w Warszawie XX Wydział Gospodarczy w składzie:

Przewodniczący:	<b><i>SSO Katarzyna Kisiel</i></b>
Protokolant:	sekr. sądowy Anna Kozłowska

po rozpoznaniu w dniu 29 maja 2017 r. w Warszawie

na rozprawie

sprawy z powództwa **J. G.**

przeciwko **(...) spółce z ograniczoną odpowiedzialnością w W.**

### **o nakazanie**

I. nakazuje stronie pozwanej (...) spółce z ograniczoną odpowiedzialnością w W. udostępnienia powodowi J. G. informacji niezbędnych celem ustalenia wysokości prowizji należnej powodowi za obsługę klienta pozyskanego przez powoda, poprzez udostępnienie wyciągu z ksiąg handlowych pozwanej za okres od dnia 25 czerwca 2012 roku do dnia 12 marca 2015 roku, w zakresie umów zawieranych przez pozwaną ze spółką (...) spółkę z ograniczoną odpowiedzialnością, obecnie działającą pod firmą (...) spółka z ograniczoną odpowiedzialnością (KRS numer (...)) oraz (...) spółkę z ograniczoną odpowiedzialnością ( (...));

II. zasądza od strony pozwanej (...) spółki z ograniczoną odpowiedzialnością w W. na rzecz powoda J. G. kwotę 7.247 zł (siedem tysięcy dwieście czterdzieści siedem złotych) tytułem zwrotu kosztów procesu, w tym kwotę 7.200 zł (siedem tysięcy dwieście złotych) tytułem zwrotu kosztów zastępstwa procesowego.

SSO Katarzyna Kisiel

**Sygn. akt XXGC 49/16**

## UZASADNIENIE

**Powód J. G.** pozwem z dnia 12 marca 2015r. ( data nadania w Urzędzie Poczтовым, k-34) skierowanym przeciwko (...) spółce z ograniczoną odpowiedzialnością w W. wniósł o nakazanie stronie pozwanej udostępnienia powodowi informacji niezbędnych celem ustalenia wysokości prowizji należnej powodowi za obsługę klienta pozyskanego przez powoda, poprzez udostępnienie wyciągu z ksiąg handlowych za okres od dnia 25 czerwca 2012r. do dnia wniesienia pozwu, w zakresie umów zawieranych przez pozwaną ze Spółką (...) sp. z o.o.

W uzasadnieniu pozwu wskazano, iż powód prowadzący działalność gospodarczą pod nazwą J. G. Firma (...) w dniu 25 czerwca 2012r. zawarł z pozwaną umowę o współpracy, przedmiotem której było świadczenie usług przez powoda na rzecz pozwanej, mających na celu zwiększenie sprzedaży produktów i usług oferowanych przez pozwaną, poprzez wskazywanie stronie pozwanej potencjalnych zleceniobiorców. Wynagrodzenie powoda miało być płatne po

zawarcia przez pozwaną umowy ze wskazanym uprzednio na piśmie zleceniobiorcą i po dokonaniu wpłaty na rzecz pozwanej należności ujętej w umowie pomiędzy firmą wskazaną przez powoda, a pozwaną, na podstawie Faktury VAT wystawionej przez powoda, w terminie 7 dni od otrzymania faktury. Jak dalej wywodzono, powód w ramach zawartej umowy pozyskał dla pozwanej klienta, w następstwie czego pozwana rozpoczęła świadczenie usług na jego rzecz. Pozwana, zdaniem powoda nie poinformowała jednak powoda o wpływie na jej konto należności ujętej w umowie pomiędzy pozyskanym klientem, a pozwaną, co uniemożliwiło powodowi wystawienie faktury VAT na rzecz pozwanej, zgodnie z treścią pkt 4 ust. 5 umowy. Jak dalej argumentowano, pismem z czerwca 2014r. pozwana dokonała wypowiedzenia umowy o współpracy zawartej w dniu 25 czerwca 2012r., dochowując trzydziestodniowego okresu wypowiedzenia, od dnia doręczenia powodowi pisma. Powód zaś posiadający informacje dotyczące wartości zlecenia klienta, w dniu 11 lipca 2014r. przesłał do pozwanej wezwanie do zapłaty kwoty 250.000 zł. Pozwana nie odpowiedziała na wezwanie do zapłaty powoda, jedynie zaś w korespondencji mailowej z dnia 27 sierpnia 2013r. osoba reprezentująca pozwaną wskazała, iż za „zainicjowanie kontaktu proponujemy 15.000 netto”. Powyższe stwierdzenie, w uznaniu powoda jednoznacznie wskazuje, iż pozwana uznaje fakt, iż powód doprowadził do współpracy pozwanej z klientem, zdawała sobie sprawę, iż powodowi przysługuje należne wynagrodzenie, jednak w sposób celowy zaniżyła jego wartość, nie przedstawiając dokumentów, wskazujących na właściwość dokonanego wyliczenia wynagrodzenia. Argumentowano dalej, iż powód znając przybliżoną wartość zlecenia nie mógł zgodzić się na zaproponowaną wysokość wynagrodzenia, dlatego dnia 4 października 2014r. wezwał pozwaną do udzielenia informacji w celu prawidłowego ustalenia wysokości prowizji, poprzez przesłanie wyciągów z ksiąg handlowych dotyczących obrotów pomiędzy pozwaną, a pozyskanym przez powoda klientem. Jako podstawę swojego roszczenia powód wskazał na treść art. 761 (5)§ 2 kc.

**Strona pozwana (...) spółka z ograniczoną odpowiedzialnością z siedzibą w W.** w odpowiedzi na pozew wniosła o oddalenie powództwa w całości i obciążenie powoda kosztami zastępstwa procesowego w maksymalnej wysokości przewidzianej przez obowiązujące przepisy.

W uzasadnieniu odpowiedzi na pozew, pozwana wskazała, iż wbrew twierdzeniom powoda, umowa z dnia 25 czerwca 2012r. nie jest umową agencyjną. Zdaniem pozwanej, w świetle pkt 1 i pkt 2 umowy oczywiste jest, że umowa miała na celu nawiązanie współpracy w celu łącznego oferowania usług i wspólnej realizacji zleceń, w formie zbliżonej do konsorcjum. Wskazywano następnie, że umowa zakładała, że pozwany będzie występował jako podwykonawca powoda, zaś oferta cenowa za zakres prac zleconych pozwanej spółce miała uwzględniać marżę dla powoda. Podniesiono również, że nigdy nie doszło do wskazania przez powoda spółki (...) sp. z o.o. jako zleceniodawcy dla spółki (...) sp. z o.o. Zdaniem pozwanej umowę łączącą strony należy traktować jako umowę zlecenia, bądź jako umowę o świadczenie usług, do której pomocniczo stosuje się przepisy o zleceniu stosownie do treści art. 750 kc, a nie jako umowę agencyjną.

Pismem z dnia 23 stycznia 2017r. powód dokonał modyfikacji powództwa, wnosząc o nakazanie stronie pozwanej udostępnienia powodowi informacji niezbędnych celem ustalenia wysokości prowizji należnej powodowi za obsługę klienta pozyskanego przez powoda, poprzez udostępnienie wyciągu z ksiąg handlowych pozwanej za okres od dnia 25 czerwca 2012r. do dnia wniesienia pozwu, w zakresie umów zawieranych przez pozwaną ze Spółką (...) sp. z o.o., obecnie działającą pod firmą (...) sp. z o.o. oraz C. (...) sp. z o.o., jak również zasądzenie od pozwanej na rzecz powoda kosztów postępowania, w tym kosztów zastępstwa procesowego, według norm przepisanych. W uzasadnieniu w/w pisma podniesiono, iż konieczność dokonania modyfikacji wynikała z faktu, że strona powodowa pozyskała od spółki (...) sp. z o.o. wiedzę, iż pozwany wystawiał faktury VAT za prace wykonane na rzecz klienta zarówno na spółkę (...) sp. z o.o. jak i na spółkę (...) sp. z o.o. ( pismo z dnia 23 stycznia 2017r., k-168-169).

#### **Sąd Okręgowy ustalił następujący stan faktyczny:**

W dniu 25 czerwca 2012 pomiędzy stroną pozwaną (...) spółką z ograniczoną odpowiedzialnością z siedzibą w W., a powodem J. G. ( jako partnerem) została zawarta umowa o współpracy. Przedmiotem umowy ( pkt 2. 1 umowy) było zobowiązanie się przez powoda do świadczenia usług mających na celu zwiększenie sprzedaży produktów i usług oferowanych przez pozwaną poprzez wskazywanie stronie pozwanej potencjalnych zleceniobiorców. Wskazano, iż

usługę uznaje się za wykonaną wyłącznie w przypadku zawarcia przez pozwaną umowy ze wskazanym przez partnera zleceniobiorcą. Do obowiązków partnera należało w szczególności:

- a) czynna współpraca mająca na celu promocję i poszerzenie swojej oferty usług związanych z restytucją mienia o zakres działalności pozwanej: prace projektowe, budowlane, instalacyjne, dostarczanie elementów wykończeniowych (meble, wykładzina) na powierzchni biurowej, komercyjnej, użyteczności publicznej;
- b) przedkładanie pozwanej pisemnych informacji wskazujących potencjalne tematy, w których strony będą mogły rozpocząć współpracę, o której mowa w pkt a);
- c) kontaktowanie z pozwaną osób zainteresowanych nawiązaniem współpracy, o której mowa w pkt a).

Przedmiotowa umowa została zawarta na czas nieokreślony ( pkt 3). W pkt 4.1 umowy wskazano, iż w zamian za usługi opisane w §2 ust. 1 umowy, pozwana będzie każdorazowo przygotowywać wyceny w oparciu o atrakcyjne warunki cenowe dla partnera i będzie doliczać do wyceny indywidualnie ustaloną z partnerem marżę sprzedażową dla klienta, którego wskaże partner. W pkt 4.3 ustalono, iż w sytuacji gdy pozwany zrealizuje zakres swoich usług dla innego podmiotu niż partner ale dla podmiotu wskazanego przez partnera, otrzyma wynagrodzenie netto w wysokości (...) wartości netto sprzedawanych przez pozwaną towarów i usług, w zależności od wkładu pracy, jaki poniesie partner i każdorazowo będzie ustalane indywidualnie. W pkt 4.5 wskazano, iż wynagrodzenie partnera będzie płatne, po zawarciu przez pozwaną umowy ze wskazanym uprzednio na piśmie zleceniobiorcą i wpłaty na konto pozwanej należności ujętej w umowie pomiędzy firmą wskazaną przez partnera, a pozwaną, na podstawie faktury VAT wystawionej przez partnera, w terminie 7 dni od dnia otrzymania faktury, przelewem na rachunek partnera. W przypadku zaliczkowania kwoty należnej na rzecz pozwanej, wysokość wynagrodzenia dla partnera również będzie zaliczkowana proporcjonalnie do uzyskanej wysokości. W pkt 5. 1 zawarto zapis, iż każda ze stron może wypowiedzieć przedmiotową umowę tylko z ważnych powodów na piśmie za 30-dniowym wyprzedzeniem. Z kolei w pkt 10.3 ustalono, iż w celu uniknięcia wszelkich wątpliwości strony postanowiły, iż przedmiotowa umowa jest umową rezultatu.

Dowód: ( umowa o współpracy z dnia 25 czerwca 2012r., k-20-25).

Powód w ramach zawartej umowy pozyskał dla pozwanej klienta, w następstwie czego pozwana rozpoczęła świadczenie na jego rzecz usług. Pozwana wykonywała prace aranżacyjne w budynku (...) w W. na rzecz (...) sp. z o.o.

Dowód: ( zeznania świadka B. S., k-203v, zeznania świadka B. N., k-149v, zeznania powoda, k-204, pismo (...)z dnia 10 maja 2017r., k-208, korespondencja mailowa pomiędzy powodem, a B. N., k-115).

Pozwana w trakcie trwania umowy nie informowała powoda o wpływie na jej konto należności ujętej w umowie pomiędzy pozyskanym klientem, a pozwaną, co uniemożliwiło powodowi wystawienie faktury VAT na rzecz pozwanej stosownie do pkt 4 ust. 5 umowy.

Dowód: ( zeznania powoda, k-204).

Pismem z czerwca 2014r. ( bez daty dziennej ) strona pozwana dokonała wypowiedzenia umowy o współpracy zawartej dnia 25 czerwca 2012r. z zachowaniem trzydziestodniowego okresu wypowiedzenia, od daty doręczenia powodowi pisma.

Dowód: (wypowiedzenie umowy o współpracy z czerwca 2014r., k-26).

Powód posiadając informację dotyczącą wartości zlecenia klienta, dnia 11 lipca 2014r. przesłał pozwanej wezwanie do zapłaty kwoty 250.000 zł netto. W uzasadnieniu przedmiotowego wezwania do zapłaty wskazano, iż powód wykonał przedmiot umowy, tj. przedstawił i zarekomendował pozwanej(...)sp. z o.o, dzięki czemu uzyskał on zlecenie na projekty i wykończenie wnętrz w zrealizowanym budynku biurowym (...)przy ul. (...) w W.. Jednocześnie wskazano, iż powód posiada wiedzę, iż wartość zlecenia na datę wystosowania wezwania do zapłaty wyniosła około 5.000.000

zł i taka kwota została zapłacona przez zleceniodawcę na rzecz pozwanej. Nadto podniesiono, iż powód posiada także informację o realizacji następnych etapów zamówienia przez pozwaną, wskazując jednocześnie, że (...) sp. z o.o potwierdziła oficjalnie udział powoda w procesie uzyskiwania przedmiotowego zlecenia dla pozwanej.

Dowód: ( wezwanie do zapłaty, k-27).

Pozwana nie odpowiedziała na wezwanie do zapłaty. Jedynie w korespondencji mailowej z dnia 27 sierpnia 2013r. osoba reprezentując stronę pozwaną- wspólnik W. K. wskazał, iż „ za zainicjowanie kontaktu proponujemy 15.000 zł netto”.

Dowód: ( wyciąg z korespondencji mailowej, k-30).

Powód nie wyraził zgody na zaproponowaną wysokość wynagrodzenia i wobec powyższego pismem z dnia 4 października 2014r. wezwał pozwaną do udzielenia informacji w celu prawidłowego ustalenia wysokości prowizji, poprzez przesłanie wyciągów z ksiąg handlowych dotyczących obrotów pomiędzy pozwaną, a pozyskanym przez powoda klientem.

Dowód: ( wezwanie do udzielenia informacji z dnia 4 października 2014r., k-31 ).

Powyższy stan faktyczny Sąd ustalił na podstawie wyżej powołanych odpisów dokumentów, zeznań świadków B. N., B. S., a także częściowo z zeznań świadka W. K. oraz powoda. Świadek B. N. jednoznacznie zeznała, iż wynagrodzenie powoda miało charakter prowizyjny, jak również, że powód przedstawił jej klienta, dewelopera, który wybudował (...) przy ul. (...), jak również, że dzięki temu spotkaniu udało się podpisać umowę. Uzupełnieniem tych wiarygodnych i spójnych zeznań świadka była korespondencja mailowa pomiędzy powodem, a B. N. z dnia 3 czerwca 2013r., z której jednoznacznie wynika, iż powód pozyskał klienta (...), w związku z czym należne jest powodowi wynagrodzenie, które powinno zostać rozliczone. Zeznania świadka B. N. były o tyle istotne dla rozstrzygnięcia przedmiotowej sprawy, gdyż świadek W. K. zeznał, iż Pani B. N. była osobą odpowiedzialną za prowadzenie rozmów z powodem i znała szczegóły współpracy stron i w tym też zakresie zeznania świadka W. K. należało ocenić jako wiarygodne i uzupełniające zeznania świadka B. N.. Ponadto okoliczność składania przez W. K. w imieniu pozwanej propozycji wypłaty powodowi kwoty 15.000 zł świadczyła o świadomości pozwanej co do braku dokonania rozliczeń pomiędzy stronami, jak również świadomości strony pozwanej, że powodowi należne jest wynagrodzenie za pozyskanie klienta. Ponadto jako logiczne i wiarygodne należało ocenić zeznania świadka B. S., który na rozprawie w dniu 10 maja 2017r. jednoznacznie zeznał, iż stronę pozwaną poznał przez powoda, który przyprowadził pana K., zostało nadto zaaranżowane spotkanie w obecności kobiety, która pracowała u pana K.. Ponadto świadek zeznał, iż współpraca pomiędzy spółką, którą reprezentował, a pozwaną trwa do chwili obecnej. Podkreślenia wymaga okoliczność, że świadek B. S. reprezentował spółkę (...) sp. z o.o w momencie rozpoczęcia współpracy i podpisywania umów, dlatego należało uznać, iż posiadał on jak najbardziej wiarygodne i rzetelne informacje w przedmiotowej sprawie.

Uzupełnieniem zeznań w.w świadków były również zeznania powoda, który w sposób logiczny i zrozumiały przedstawił w jaki sposób doszło do nawiązania współpracy ze stroną pozwaną, jak również potwierdził, że otrzymał od pozwanej propozycję dotyczącą rozliczenia i wypłaty mu jedynie kwoty 15.000 zł.

Jednocześnie wskazać należy, iż strony nie kwestionowały autentyczności powołanych powyżej dokumentów, w tym również korespondencji mailowej, ani ich treści, zaś Sąd również nie miał wątpliwości co do ich wartości dowodowej, stąd należało uznać, iż były przydatne do ustalenia stanu faktycznego.

### **Sąd Okręgowy zważył, co następuje:**

W uznaniu Sądu powództwo w zmodyfikowanym kształcie zasługiwało na uwzględnienie w całości.

Bezspornym było pomiędzy stronami, iż w dniu 25 czerwca 2012r. została zawarta umowa o współpracy, przedmiotem której było świadczenie usług przez powoda na rzecz pozwanej, mających na celu zwiększenie sprzedaży produktów i usług oferowanych przez pozwaną poprzez wskazywanie pozwanej potencjalnych zleceniobiorców.

Okolicznością sporną pomiędzy stronami natomiast pozostawało to jaki charakter ma przedmiotowa umowa, gdyż zdaniem powoda łącząca strony umowa posiadała cechy umowy agencyjnej w rozumieniu art. 758§1 kc, zaś zdaniem strony pozwanej rzeczona umowa nie była umową agencyjną, a miała na celu nawiązanie współpracy w celu łącznego oferowania usług i wspólnej realizacji zleceń w formie zbliżonej do konsorcjum. Ponadto zdaniem strony pozwanej łącząca strony umowa zawierała elementy umowy zlecenia, bądź umowy o świadczenie usług, do której pomocniczo stosuje się przepisy o zleceniu stosownie do treści art. 750 kc.

Nie sposób było się zgodzić ze stanowiskiem strony pozwanej, natomiast Sąd Okręgowy w całości podzielił stanowisko powoda, który swoje roszczenie opierał na treści art. 761 (5) §2 kc, wskazując, że pomiędzy stronami została zawarta umowa o współpracy, jednakże faktycznie posiadała ona wszystkie cechy umowy agencyjnej. Stosownie do treści art. 758§1 kc przez umowę agencyjną przyjmujący zlecenie ( agent) zobowiązuje się w zakresie działalności swojego przedsiębiorstwa, do stałego pośredniczenia za wynagrodzeniem, przy zawieraniu z klientami umów na rzecz dającego zlecenie przedsiębiorcy albo do zawierania ich w jego imieniu.

Przechodząc do szczegółowej analizy przedmiotowej umowy o współpracy z dnia 25 czerwca 2012r., pod kątem spełnienia przez nią cech jakie powinna zawierać umowa agencyjna, to w pierwszej kolejności podnieść należy, iż przedmiotem umowy pomiędzy stronami było zobowiązanie się powoda do świadczenia usług mających na celu zwiększenie sprzedaży produktów i usług oferowanych przez pozwaną poprzez wskazywanie pozwanej potencjalnych zleceniobiorców. Do obowiązków powoda zaliczono przede wszystkim: czynną współpracę mającą na celu promocję i poszerzenie swojej oferty usług związanych z restytucją zniszczonego mienia w zakresie działalności pozwanej: prace projektowe, budowlane, instalacyjne, dostarczanie elementów wykończeniowych ( meble, wykładzina) na powierzchni biurowej, komercyjnej, użyteczności publicznej, przedkładanie pozwanej pisemnych informacji wskazujących potencjalne tematy, w których strony będą mogły rozpocząć współpracę, kontaktowanie z pozwaną osób zainteresowanych nawiązaniem współpracy ( pkt 2 umowy). Powyższe zapisy zatem jednoznacznie wskazują, iż współpraca stron miała charakter ciągły i stały. Ponadto za stałością współpracy przemawia również okoliczność, że umowa została zawarta na czas nieokreślony ( pkt 3 umowy). Dodatkowo umowa została zawarta w czerwcu 2012r. i dopiero po 2 latach, tj. w czerwcu 2014r. doszło do jej wypowiedzenia, co także należy traktować jako element stałości współpracy stron.

Stosunek agencji będzie miał charakter stały w sytuacji, gdy agent zobowiązuje się do **świadczenia ciągłego** i przyjmuje na siebie obowiązek określonego stałego zachowania przez **czas oznaczony lub nieoznaczony** ( T. Wiśniewski, Umowa, s. 33). Zlecenie natomiast jednorazowego pośrednictwa przy zawarciu umowy z klientem lub jednorazowego zawarcia takiej umowy co do zasady nie tworzy stosunku agencji. Jeśli umowa o **jednorazowe pośrednictwo** zawiera elementy charakterystyczne dla umowy agencyjnej (np. wynagrodzenie w formie prowizji), uzasadnione jest **stosowanie per analogiam przepisów o umowie agencyjnej** zamiast odpowiedniego stosowania przepisów o zleceniu w myśl art. 750 KC (wyr. SN z 28.10.1999 r., II CKN 530/98, OSNC 2000, Nr 5, poz. 88). W braku takiego podobieństwa należy odpowiednio stosować przepisy o zleceniu (wyr. SN z 11.11.1983 r., III CZP 55/83, Legalis). Liczba umów, których zawarcie powierza się pośrednikowi, nie musi jednak przesądzać o tym, czy mamy do czynienia ze stałym pośrednictwem. Stosunek agencji tworzy np. zlecenie pośrednikowi zawarcia jednej umowy z klientem, przy jednoczesnym powierzeniu mu w sposób stały negocjowania kolejnych przedłużeń ważności rzeczonyj umowy (wyr. TSWE z 16.3.2006 r. w sprawie C-3/04, P. C. , ECLI:EU:C:2006:176).

Przenosząc powyższe rozważania na grunt niniejszej sprawy wskazać należy, iż zapisy umowy o współpracy z dnia 25 marca 2012r. dotyczące działalności powoda w zakresie kontaktowania z pozwaną osób zainteresowanych nawiązaniem współpracy, czy wskazywanie pozwanej potencjalnych zleceniobiorców jednoznacznie wskazują, iż

celem umowy było zobowiązanie powoda do pośredniczenia i doprowadzania do zawarcia umów pozwanej z klientami, zwłaszcza, iż od zawarcia takich umów zależało wynagrodzenie powoda.

Następnie wskazać również należy, że za uznaniem, iż przedmiotowa umowa łącząca strony faktycznie była umową agencyjną przemawia prowizyjny charakter wynagrodzenia należnego powodowi. Stosownie do treści pkt 4 ust. 3 umowy, w sytuacji, gdy pozwana zrealizuje zakres swoich usług dla innego podmiotu niż partner ( powód) ale dla podmiotu wskazanego przez partnera ( powoda) otrzyma wynagrodzenie netto w wysokości (...)wartości netto sprzedawanych przez pozwaną towarów i usług w zależności od wkładu pracy, jaki poniesie partner (powód) i będzie ustalone indywidualnie. Dodatkowo ustalono, że „wynagrodzenie partnera ( powoda) będzie płatne po zawarciu przez pozwaną umowy ze wskazanym uprzednio na piśmie zleceniobiorcą i wpłaty na konto pozwanej należności ujętej w umowie pomiędzy firmą wskazaną przez partnera ( powoda), a pozwanym”. Zgodnie zaś z treścią art. 758<sup>1</sup>§2 kc-prowizją jest wynagrodzenie, którego wysokość zależy od liczby lub wartości zawartych umów. Z powyższego zapisu jednoznacznie wynika więc, iż wynagrodzenie należne dla powoda uzależnione było od wartości zrealizowanych umów z podmiotami wskazanymi przez powoda.

W uznaniu Sądu zatem przedmiotowa umowa posiadała więc wszelkie niezbędne elementy jakie powinna posiadać umowa agencyjna.

Ponadto ze zgromadzonego w sprawie materiału dowodowego, w tym m. in. z korespondencji mailowej z dnia 27 sierpnia 2013r. jednoznacznie wynika, iż pozwana uznaje, iż powodowi należne jest wynagrodzenie w ramach prowadzonej współpracy, a więc uznaje roszczenia powoda co do zasady. Pozwana jednak nie przedstawiła żadnej dokumentacji wykazującej na zasadność proponowanej kwoty 15.000 zł, aby w ten sposób zaniżyć należne powodowi wynagrodzenie. Ponadto, tak jak już wskazano powyżej, z korespondencji mailowej pomiędzy B. N., a powodem wynika jednoznacznie, iż powód pozyskał klienta (...), w związku z czym należne jest mu wynagrodzenie, które powinno zostać rozliczone. Podobnie z zeznań świadka B. S. oraz samego powoda jednoznacznie wynikało, iż powód doprowadził do skojarzenia i nawiązania współpracy strony pozwanej z (...).

Odnosząc się następnie do kwestionowania przez stronę pozwaną żądania powoda w zmodyfikowanym kształcie pismem z dnia 23 stycznia 2017r., w pierwszej kolejności wskazać należy, iż modyfikacja powództwa okazała się uprawniona w trakcie trwającego postępowania sądowego i zgodzić się należy ze stroną powodową, że miała ścisły związek z jego przebiegiem, gdyż dopiero w trakcie postępowania przed Sądem powód powziął informację od świadka B. S., iż pozwana z uwagi na działania i rekomendację powoda realizowała prace na rzecz (...) sp. z o.o. (...) informacja została potwierdzona zarówno przez obecnego prezesa zarządu C. (...) sp. z o.o I. W. w piśmie z dnia 10 maja 2017r. (k-198, tłumaczenie na język (...), k-211), w treści którego potwierdził on, iż pozwana wykonała roboty adaptacyjne w budynku (...), jak również cytowanego już powyżej świadka B. S., który także potwierdził powyższą okoliczność.

Niezależnie od powyższego należy także wskazać, iż z treści art. 761 (5)§2 kc nie wynika, jakoby powód miał obowiązek precyzyjnego i jednoznacznego określenia w wezwaniu kierowanym do pozwanego danych klienta którego ma dotyczyć wnioski o udostępnienie informacji niezbędnych celem ustalenia wysokości należnej prowizji. To przecież pozwany był zobowiązany do przedstawienia powodowi wszystkich niezbędnych danych dotyczących należnej mu prowizji, czego nie uczynił, a zaproponował jedynie kwotę 15.000 zł, nie wskazując stosownie do zapisów umownych żadnych danych będących podstawą do wypłaty właśnie takiej kwoty. W związku z powyższym powód był uprawniony do żądania wyciągu z ksiąg handlowych dającego zlecenie, a w/w przepis nie określa, że takie żądanie ma precyzyjnie wskazywać konkretnego klienta. Stosownie zaś do treści art. 761 (5)§3 kc – agent może żądać wyciągu z ksiąg handlowych dającego zlecenie, jednakże powyższy przepis nie określa, że takie żądanie musi precyzyjnie wskazywać konkretnego klienta. Powództwo o udostępnienie informacji może zostać wytoczone w terminie sześciu miesięcy od dnia zgłoszenia żądania dającemu zlecenie. Wskazać należy, iż powód dochował ustawowego terminu, natomiast fakt, iż następnie w trakcie trwającego już postępowania przed sądem sprecyzował dokładnie jakich klientów pozyskał dla pozwanej i odnośnie których klientów domaga się udostępnienia informacji nie może mieć wpływu dla rozpoznania przedmiotowej sprawy, skoro przepis nie precyzuje, iż dla skuteczności wezwania wymagane jest wskazanie wszystkich konkretnych kontrahentów uzyskanych przy pomocy agenta. Z drugiej strony podkreślić

należy, iż pozwana doskonale wiedziała z jakimi klientami nawiązała współpracę przy pomocy powoda, a pomimo to, nie przedstawiła powodowi niezbędnych informacji celem obliczenia należnej mu prowizji.

Wobec powyższego, stosownie do treści art. 761(5)§2 kc w uznaniu Sądu należało uwzględnić żądanie powoda w kształcie zmodyfikowanym pismem z dnia 23 stycznia 2017r., zobowiązując pozwaną do udostępnienia powodowi informacji niezbędnych celem ustalenia wysokości prowizji należnej powodowi za obsługę klienta pozyskanego przez powoda, poprzez udostępnienie wyciągu z ksiąg handlowych pozwanej za okres od dnia 25 czerwca 2012r. do dnia wniesienia pozwu, tj. do dnia 12 marca 2015r., w zakresie umów zawieranych przez pozwaną ze spółką (...) sp. z o. o, obecnie działającą pod firmą (...) sp. z o.o oraz (...) sp. z o.o.

Na marginesie należy jedynie podkreślić, że nawet, gdyby hipotetycznie przyjąć, iż stron nie łączyła umowa agencyjna, a tak jak sugeruje strona pozwana umowa zlecenia, bądź umowa o świadczenie usług, to i tak w drodze analogii przepisy dotyczące umowy agencyjnej, a w tym przypadku przepis art. 761(5)§2 kc powinien zostać w przedmiotowej sprawie zastosowany. W tym miejscu wskazać należy na wyrok Sądu Najwyższego z dnia 8 maja 2015r. ( III CSK 346/14) oraz cytowany już powyżej wyrok Sądu Najwyższego z dnia 28 października 1999r. ( II CKN 530/98), w których wskazano, iż „unormowanie umowy pośrednictwa zbliża ją najbardziej do umowy agencyjnej -art. 758-764 (9) kc, nie zaś do umowy zlecenia, która znacznie się od niej różni”.

Mając powyższe na uwadze, orzeczono jak w sentencji.

O kosztach procesu orzeczono stosownie do treści art. 98 kpc w zw. z § 6 pkt 7 rozporządzenia Ministra Sprawiedliwości z dnia 28 września 2002r. w sprawie opłat za czynności adwokackie oraz ponoszenia przez Skarb Państwa kosztów pomocy prawnej udzielonej z urzędu ( t.j. Dz. U. z 2013r., poz. 461).

SSO Katarzyna Kisiel

z. odpis wyroku wraz z uzasadnieniem doręczyć pełn. strony pozwanej.

SSO Katarzyna Kisiel