

Sygn. akt I ACa 756/16

## WYROK W IMIENIU RZECZYPOSPOLITEJ POLSKIEJ

Dnia 25 stycznia 2017 roku

Sąd Apelacyjny w Szczecinie I Wydział Cywilny

w składzie następującym:

Przewodniczący:	SSA Danuta Jezierska
Sędziowie:	SSA Małgorzata Gawinek (spr.) SSO del. Dorota Gamrat- Kubeczak
Protokolant:	st. sekr. sądowy Beata Waclawik

po rozpoznaniu w dniu 25 stycznia 2017 roku na rozprawie w Szczecinie

sprawy z powództwa Przedsiębiorstwa Handlowo-Uslugowo-Produkcyjnego (...) spółki z ograniczoną odpowiedzialnością w M.

przeciwko R. W. (1)

o zapłatę

na skutek apelacji powoda

od wyroku Sądu Okręgowego w Szczecinie

z dnia 28 kwietnia 2016 roku, sygn. akt VIII GC 457/14

***I. oddala apelację,***

***II. zasądza od powoda na rzecz pozwanego kwotę 3.600 zł (trzy tysiące sześćset złotych) tytułem kosztów zastępstwa procesowego w postępowaniu apelacyjnym.***

***SSA M. Gawinek SSA D. Jezierska SSO del. D. Gamrat- Kubeczak***

***Sygn. akt I ACa 756/16***

## UZASADNIENIE

Powódka Przedsiębiorstwo Handlowo-Uslugowo-Produkcyjne (...) spółka z ograniczoną odpowiedzialnością z siedzibą w M. pozwem złożonym 29 sierpnia 2014 w Sądzie Rejonowym w Gorzowie Wielkopolskim w postępowaniu upominawczym, wniosła o zapłatę przez R. W. (1) kwoty 10.001 zł z ustawowymi odsetkami od 30 czerwca 2010 oraz o zasądzenie kosztów procesu, zaś w przypadku wniesienia sprzeciwu – nadto o nakazanie pozwanemu złożenia oświadczenia o wskazanej w pozwie treści oraz umieszczenie go na koszt pozwanego w gazetach (...), (...), „(...)” (pkt

III pozwu) oraz o zasądzenie kosztów procesu, w tym za zastępstwo procesowe w wysokości trzykrotności stawki minimalnej.

Powódka podała, że pozwany oraz cztery inne osoby, które związane były z powódką umowami agencyjnymi oraz jedenastu jej pracowników, w większości 30 czerwca 2010 wypowiedzieli łączące ich z powódką umowy i wkrótce zawarli umowy z konkurencyjnym wobec powódki podmiotem - (...) sp. z o.o. z siedzibą w P.. W zachowaniu się pozwanego oraz wskazanych osób powódka dopatrywała się dokonania przez pozwanego czynów nieuczciwej konkurencji określonych w ustawie o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji, w szczególności określonych w art. 3, art. 11, oraz art. 12 tej ustawy. W związku z tym powódka domagała się od pozwanego zapłaty kwoty wskazanej w pozwie, przy czym zastrzegając, że utracone korzyści, w tym utratę wartości przedsiębiorstwa (w związku z zachowaniem się pozwanego i innych podmiotów, które w jej ocenie działały „wspólnie i w porozumieniu”) szacuje na kwotę około 20.000.000 zł.

Sprawę skierowano do rozpoznania w postępowaniu zwykłym, nadto postanowieniem z 1 września 2014 Sąd Rejonowy w Gorzowie Wielkopolskim brak swojej właściwości rzeczowej i przekazał sprawę do rozpoznania Sądowi Okręgowemu w Szczecinie.

Po przekazaniu sprawy Przewodniczący zobowiązał powódkę do uzupełnienia braków formalnych pozwu poprzez wskazanie wartości przedmiotu sporu, co do roszczenia opisanego w punkcie III pozwu, pod rygorem zwrotu pozwu. Pismem z 27 października 2014 powódka oświadczyła, że cofa pozew bez zrzeczenia się roszczenia w zakresie roszczenia określonego w punkcie III pozwu. Przewodniczący zarządzeniem z 16 grudnia 2014, wobec niewykonania nałożonego na powódkę zobowiązania, zwrócił pozew w części dotyczącej żądania zawartego w punkcie IIII pozwu. Zarządzenie to jest prawomocne.

Pozwany R. W. (1) wniósł o oddalenie powództwa w całości oraz o zasądzenie kosztów procesu. Zakwestionował fakt, że miałyby wykorzystywać w jakikolwiek sposób tajemnice przedsiębiorstwa powódki, organizować oddział spółki (...) w S., nakłaniać pracowników powódki do rozwiązania zawartych z powódką umów, czy w sposób niezgodny z prawem i dobrymi obyczajami przejmować jej klientów bądź ich nakłaniać do rozwiązania umów z powódką. W ocenie pozwanego przyczyną gospodarczego niepowodzenia powódki w S. był splot wielu zdarzeń o podłożu ekonomicznym oraz własne działania powódki.

Pismem procesowym z 29 października 2015 powódka rozszerzyła powództwo do kwoty 20.000 zł wnosząc też o zasądzenie od tej należności ustawowych odsetek od 30 czerwca 2010. Wskazała, że na kwotę żądania pozwu składa się 10.000 zł tytułem szkody w związku z utratą wartości przedsiębiorstwa, zaś kolejne 10.000 zł dotyczy części utraconych korzyści za lata 2010-2013, w kwocie po 31.25 zł za każdy rok w odniesieniu do wskazanych w piśmie osiemdziesięciu klientów powódki.

Pozwany wniósł o oddalenie powództwa także w odniesieniu do nowego żądania, podtrzymując przedstawioną argumentację.

Sąd Okręgowy w Szczecinie wyrokiem z 28 kwietnia 2016 oddalił powództwo (pkt I) i pozostawił szczegółowe wyliczenie kosztów procesu referendarzowi sądowemu z zastosowaniem zasady odpowiedzialności za wynik postępowania oraz przy założeniu, że pozwany wygrał w całości (pkt II).

Sąd ten ustalił, że powód od 1991 roku prowadzi działalność w zakresie sprzedaży artykułów biurowych i papierniczych. Prezesem zarządu spółki jest J. M.. Biuro spółki oraz miejsce pracy prezesa zarządu znajduje się w M.. Na stanowisku dyrektora handlowego spółki (...) przez 17 lat zatrudniony był R. W. (2), który pracował w spółce do roku 2012. Jednym z oddziałów powódki jest działający od sierpnia 1993 oddział w S..

W tej samej branży prowadzi działalność (...) spółka z ograniczoną odpowiedzialnością w P.. Do 2010 roku spółka (...) nie posiadała oddziału w S., posiadała natomiast oddziały w P. oraz w S.. W latach 2008 – 2009 spółka rozważała

możliwość otwarcia oddziału w Ś., ale ostatecznie uznając to rozwiązanie za nieekonomiczne zrezygnował z tego pomysłu.

W 2010 na terenie S. działalność gospodarczą jako dystrybutor artykułów papierniczych i biurowych na dużą skalę prowadziła jedynie spółka (...). Na mniejszą skalę działalność taką prowadziła (...) spółka z ograniczoną odpowiedzialnością w S.. Udziałowcem tej spółki jest G. L., który ponadto posiada zarejestrowaną indywidualnie działalność gospodarczą w tej samej branży pod nazwą (...), który w ramach tej działalności prowadził sklep papierniczy. Spółka (...) była udziałowcem spółki (...), udziały w tej spółce posiadała również spółka (...). (...) nie posiadała oddziału w S..

Na terenie S. jako dystrybutor artykułów papierniczych i biurowych działała też (...) S spółka z ograniczoną odpowiedzialnością w S.; wprawdzie baza klientów spółki (...) była porównywalna z bazą klientów spółki (...), jednak wielkość jej obrotów była znacznie niższa.

Inne duże przedsiębiorstwa prowadzące działalność polegającą na hurtowej sprzedaży artykułów papierniczych i biurowych funkcjonowały do 2010 poza obszarem obejmującym województwo (...) i przyległe tereny. Była to (...) spółka z ograniczoną odpowiedzialnością we W., w której udziały posiada Z. S., oraz przedsiębiorstwo prowadzone w P. przez jego żonę pod nazwą (...). Na rynku tych artykułów funkcjonowała również (...) spółka z ograniczoną odpowiedzialnością we W..

Dostawcy (producenci) artykułów papierniczych i biurowych, dystrybutorzy (hurtownie) oraz ich klienci – przedsiębiorcy prowadzący sklepy szkolne i papiernicze, spotykają się co roku na targach branżowych.

Każdy dystrybutor działający na tym samym rynku ma tych samych klientów – są to sklepy papiernicze, sklepy z artykułami biurowymi, księgarnie. Dane adresowe oraz nazwy klientów są powszechnie dostępne w Internecie.

(...) oddział spółki (...) funkcjonował jako dystrybutor (hurtownia) artykułów papierniczych i biurowych. Działalność handlowa oddziału polegała na sprzedaży towaru klientom – sklepom papierniczym. Towar zamawiany był u dostawców – producentów artykułów papierniczych. Obszar objęty działalnością (...) oddziału powódki obejmował całe województwo (...), a nawet wykraczał poza jego granice, obsługiwani byli klienci aż po G. oraz P..

Dyrektor handlowy spółki (...) R. W. (2) (którego stałe miejsce pracy znajdowało się w siedzibie powódki w M.) uważał za dane chronione przez spółkę „bazę klientów”, przez co rozumiał takie informacje jak: potencjał klienta, jego obroty, dane osoby decyzyjnej w firmie klienta, dane kontaktowe oraz adresowe. „Baza klientów” istniała w formie elektronicznej, były to dane zapisane w systemie komputerowym spółki (...).

Oddział (...) posiadał biuro obsługi klienta, którym kierował kierownik oddziału; posiadał także własny magazyn. Pracownicy zatrudnieni w biurze mieli za zadanie wyszukiwanie klientów oraz oferowanie im towarów sprzedawanych przez spółkę, był to tzw. telemarketing. Odbywało się to drogą telefoniczną. Ponadto do ich zadań należała obsługa klientów, tj. wystawianie faktur, wysyłanie towaru. Ponadto powódka zawierała umowy agencyjne z przedsiębiorcami, którzy w ramach współpracy poza pozyskiwaniem klientów zajmowali się również dostawą towaru do klientów, samochodami powódki.

Pracą oddziału (...) od końca lat dziewięćdziesiątych do roku 2010 kierowała M. W., która potrafiła zorganizować pracę oddziału w taki sposób, że pracownicy stworzyli zgrany zespół. Współpraca układała się w parach, składających się z pracownika biurowego oraz akwizytora-kierowcy, który dostarczał towar. Pracę akwizytorów organizował jej mąż – R. W. (1), zatrudniony w ramach umowy agencyjnej. Pozwany był cenionym współpracownikiem, posiadał zdolności organizacyjne, dużą wiedzę w branży, był znany w środowisku, potrafi ułożyć pracę zespołu ludzi w sposób wpływający na jej wysoką efektywność.

M. W. została zatrudniona u powódki 2 grudnia 1996 na stanowisku sprzedawcy, a 4 października 1998 powódka zawarła z nią umowę, na czas nieokreślony, powierzając jej obowiązki kierownika oddziału w S.. W umowie (w pkt 6)

zapisano, że pracownik zobowiązuje się do zachowania w tajemnicy okoliczności i danych, o których dowiedział się w związku z wykonywaniem powierzonych zadań, a których ujawnienie mogłoby narazić pracodawcę na szkodę; w punkcie 3 postanowiono, że każdej ze stron przysługuje prawo wypowiedzenia umowy z jednomiesięcznym okresem wypowiedzenia.

Pozwany 1 grudnia 1997, prowadzący działalność gospodarczą pod nazwą (...), zawarł z powódką „Umowę pośrednictwa i organizacji sprzedaży”, zgodnie z którą jako akwizytor zobowiązał się w ramach prowadzonej działalności gospodarczej, do wykonywania na rzecz powódki usługi obsługi jej klientów na wskazanym terenie, pozyskiwania nowych klientów i zwiększenia asortymentu sprzętu towarów. Strony ustaliły, że za świadczone usługi pozwany otrzymywać będzie wynagrodzenie z tytułu gotowości świadczenia usługi w kwocie 1.000 zł miesięcznie płatne z wystawionym rachunkiem z dołu do 10-go każdego miesiąca. Za wykonaną usługę wynagrodzenie miało stanowić 0,5% od wpłat gotówkowych netto za rozdysponowany przez agenta towar (§ 4). Strony wskazały, że wynagrodzenie z tytułu gotowości świadczenia usługi i wynagrodzenia za usługę przysługuje agentowi tylko w czasie trwania umowy, którą zawarto na jeden rok z zastrzeżeniem, że ulega automatycznemu przedłużeniu na następne okresy jednoroczne w przypadku, gdy żadna ze stron w okresie nie później niż miesiąc przed upływem terminu, na jaki została zawarta, nie poinformuje drugiej strony w formie pisemnej o zamiarze nie przedłużenia umowy. Każda ze stron uprawniona była do wcześniejszego rozwiązania umowy z miesięcznym okresem wypowiedzenia w formie pisemnej (§5 ust.2) oraz do rozwiązania umowy w trybie natychmiastowym, w przypadku naruszenia przez drugą stronę jej postanowień (§5 ust.3). W § 6 zastrzeżono, że pozwany zobowiązany jest do przestrzegania zasad tajemnicy służbowej, w tym szczególnie w zakresie organizacji sieci, struktury sprzedaży itp., pod rygorem rozwiązania umowy w trybie natychmiastowym.

Powódka zawarła następujące „Agencyjne umowy akwizycji”: 1 września 2003 z D. R. (1), 2 sierpnia 2004 z P. S., 1 października 2004 z T. B., 1 stycznia 2007 - po raz kolejny - z P. S., D. R. (1), T. B.; z D. R. (2).

Umowy te miały analogiczną treść. Akwizytorzy na ich mocy zobowiązywali się w ramach prowadzonej działalności gospodarczej do podejmowania działań na własną odpowiedzialność zmierzających do zwiększenia zakresu sprzedaży, rozbudowy sieci odbiorców towarów, zbierania informacji o sytuacji na rynku, oczekiwaniach klientów, a także podejmowania działań zapewniających terminowy spływ należności łącznie z ich pobieraniem. Strony ustaliły, że w realizacji zadań określonych umową akwizytor upoważniony jest stosować ceny określone przez powódkę z możliwością stosowania upustów do 10% wartości netto, w przypadku konieczności ustalenia upustów wyższych konieczna była pisemna akceptacja wysokości upustu przez spółkę (§ 5). W celu usprawnienia realizacji zadań określonych taką umową powódka udostępniała akwizytorowi samochód, z zastrzeżeniem, że akwizytor pokrywa koszt zużycia paliwa przewyższającego ustaloną dla danego samochodu normę (przepał) w formie kary umownej w wysokości przepału potrącaney z należnego akwizytorowi wynagrodzenia (§ 6). Tytułem zabezpieczenia powierzonego akwizytorowi majątku spółki, akwizytor składa weksel in blanco wraz z stosowną deklaracją wekslową, a ponadto wyraża zgodę na zatrzymanie z każdej wyliczonej prowizji określonego (dla każdego akwizytora z osobna) procentu jego należności. Złożony weksel oraz zatrzymane należności podlegać miały zwrotowi i wypłaceniu po rozwiązaniu umowy i rozliczeniu wszystkich należności zlecającego (§ 10). Akwizytor miał otrzymywać wynagrodzenie złożone z miesięcznej kwoty stałej - 1.100 zł netto, z zastrzeżeniem, że nie przysługuje ona w przypadku choroby lub faktycznego nie wykonywania usług z innych przyczyn przez okres 30-tu dni lub dłuższy. Ponadto akwizytor miał otrzymywać również wynagrodzenie prowizyjne wyliczone w wysokości określonego (dla każdego akwizytora z osobna) procentu kwoty marży uzyskanej, wyliczonej od wpływów gotówkowych w danym miesiącu rozliczeniowym za towary sprzedane z udziałem akwizytora, przy czym podstawą prowizji miały być jedynie zapłaty terminowe i opóźnione nie dłużej niż do 7 dni. Podstawą obliczenia prowizji miał być wydruk komputerowy wpłat za zrealizowaną z udziałem akwizytora sprzedaż towarów (§ 11). Umowy zawarto na okres 1 roku, z zastrzeżeniem, że ulegają automatycznemu przedłużeniu na następne okresy jednoroczne w przypadku, gdy żadna ze stron w okresie nie później niż 30 dni przed upływem terminu, na jaki została zawarta, nie poinformuje drugiej strony w formie pisemnej o zamiarze nie przedłużenia umowy. Każda ze stron była uprawniona do wcześniejszego rozwiązania umowy za 30-dniowym okresem wypowiedzenia w formie pisemnej. Ustalono też, że umowa może być rozwiązana

przez powódkę w trybie natychmiastowym w przypadku naruszenia przez akwizytora postanowień umowy, a także w przypadku naruszenia powszechnie uznawanych zasad współżycia społecznego, popełnienia przestępstwa lub innych czynów powodujących uzasadnioną utratę zaufania. W przypadku rozwiązania umowy przez akwizytora bez zachowania okresu wypowiedzenia tracił on prawo do wynagrodzenia w miesiącu, w którym zaprzestał świadczenia usług, a także zobowiązany był zapłacić karę umowną w wysokości 2.000 zł. W przypadku rozwiązania umowy akwizytor zobowiązany był rozliczyć się z towarów pobranych do rozwiezienia, dokumentów oraz sprzętu, narzędzi itp. stanowiących własność spółki, a do czasu rozliczenia spółka uprawniona była do wstrzymania wypłaty należności z tytułu wykonywanej usługi.

W umowach akwizytorów z 1 stycznia 2007 P. S. i D. R. (2) zawarto klauzule zakazujące konkurencji: stanowiąc, iż w trakcie trwania umowy akwizytor zobowiązuje się, że nie będzie prowadził sprzedaży w ramach swojej działalności gospodarczej towarów osób trzecich, które mogą uchodzić za konkurencyjne dla towarów powódki; po rozwiązaniu umowy akwizytor zobowiązuje się nie zajmować rozprawdaniem w jakiegokolwiek formie towarów konkurencyjnych dla towarów zlecającego przez okres roku, pod rygorem zapłaty na rzecz zlecającego kary umownej w wysokości trzykrotnego wynagrodzenia wypłaconego w ostatnim pełnym miesiącu trwania umowy (§ 14). Kwota wskazana w § 11 miała stanowić jednocześnie ryczałtowy ekwiwalent za ograniczenie w działalności o charakterze konkurencyjnym po rozwiązaniu umowy i świadczenia działalności o charakterze konkurencyjnym po rozwiązaniu umowy i świadczenia wyrównawczego, o którym mowa w art. 764<sup>3</sup> i w art. 764<sup>6</sup> § 3 k.c.

Akwizytorzy D. R. (2) i T. B. podpisali aneksy do zawartych umów - 2 lipca 2007 podpisali aneks, w którym ustalono kwotę stałą wynagrodzenia w wysokości 1.500 zł, a także podniesiono im (do 10%) i wyrównano wysokość marży od transakcji zrealizowanych na rzecz innych niż(...) podmiotów liczonej od wpływów gotówkowych w danym miesiącu rozliczeniowym za towary sprzedane z udziałem akwizytora, przy czym zastrzeżono, że podstawą wyliczenia prowizji są jedynie zapłaty terminowe z prolongatą 7 dni. Wskazano również, że od transakcji zrealizowanych na rzecz (...) akwizytorzy otrzymają wynagrodzenie prowizyjne w wysokości 4% kwoty marży uzyskanej liczonej wyłącznie od faktur zapłaconych w terminie i zrealizowanych w sieci sklepów (...); 1 kwietnia 2008 każdy z nich zawarł kolejny aneks, w którym dodano postanowienie, zgodnie z którym akwizytorom przysługiwało wynagrodzenie dodatkowe określone regulaminem programu motywacyjnego. T. B. zawierał przy tym również inne aneksy (dotyczące wysokości wynagrodzenia) - w dniach 3 stycznia i 2 maja 2005. Każdy z tych akwizytorów, w związku z podpisaną umową agencyjną podpisali również „Protokół przekazania informacji związanych z siecią handlową (...)sp. z o.o.”, w których wskazano, że w załączeniu spółka przekazuje akwizytorom „sieć handlową majątek trwały firmy adresy punktów handlowych”. W protokole zamieszczono informację, że przekazana sieć stanowi tajemnicę handlową spółki posiada istotną wartość gospodarczą, w związku z czym akwizytor ma obowiązek ją chronić, nie ujawniać osobom trzecim, zabezpieczyć przed utratą lub możliwością skopiowania pod rygorem sankcji prawnych z art. 23 ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji.

W 2010 roku akwizytorzy wykorzystywali przy świadczeniu usług na rzecz powódki samochody przekazane im do używania przez spółkę; konieczność spłacania przez powódkę rat leasingowych za te samochody spowodowała, że powódka musiała optymalizować koszty i prowadzić oszczędną gospodarkę finansową.

Pozwany, D. R. (2), D. R. (1), P. S. i T. B. tworzyli zgrany zespół. Ich pracę organizował pozwany.

W 2010 roku pozwany coraz bardziej odczuwał potrzebę zmiany miejsca zatrudnienia. Pracował w spółce (...) od 14 lat, na podstawie umowy agencyjnej, dlatego nigdy nie korzystał z urlopów wypoczynkowych, z kolei dzienny czas pracy uzależniony był od potrzeb, zdarzało się, że przychodził do pracy razem z innymi akwizytorami o godzinie czwartej rano, bywało też, że kończyli pracę o godzinie pierwszej w nocy. Pozwany i inni akwizytorzy coraz bardziej odczuwali zmęczenie, wywołane takim systemem pracy. W latach 2007-2008 pozwany zauważył, że coraz mniej decyzji podejmowanych jest przez prezesa zarządu firmy J. M., natomiast coraz częściej decyzje w spółce zaczął podejmować jej małżonek R. M., mimo tego, że nie pełnił w spółce żadnej funkcji. Pozwany nieoficjalnie dowiedział się, że przyczyną tego stanu rzeczy są kłopoty zdrowotne J. M.. Współpraca między pozwanym i R. M. nie układała się tak dobrze, jak między pozwanym i J. M., która pozostawiała pozwanemu oraz jego żonie swobodę decyzyjną

odnośnie funkcjonowania oddziału (...), takiego modelu współpracy nie przyjmował jednak R. M.. Pozwany uważał, że decyzje podejmowane przez R. M. są niekorzystne z punktu widzenia funkcjonowania firmy, m.in. zmiany warunków sprzedaży, które miały być przedstawione klientom powódki na targach w maju 2010.

Przed targami, które miały się odbyć w maju 2010, miało miejsce spotkanie w M., z udziałem osób pełniących kierownicze stanowiska w firmie. W spotkaniu brał udział m.in. pozwany. Na spotkaniu omawiane były przyczyny spadków obrotów. Pracownicy oddziału (...) bronili się wskazując na zmianę marży, natomiast sytuację oddziału (...) przedstawił pozwany wskazując na rozwijające się na rynku (...) firmy konkurencyjne oraz na braki towarowe w magazynie powódki. W czasie spotkania doszło do ostrej wymiany zdań między pozwanym oraz R. M., zdarzenie to zakończyło się wydaniem przez R. M. polecenia opuszczenia przez pozwanego spotkania i uspokojenia się na korytarzu.

Po targach majowych R. M. ostro potraktował M. W. w czasie rozmowy telefonicznej. Zdarzenia te - w połączeniu z ogólnym zmęczeniem spowodowanym długoletnią pracą - spowodowały, że pozwany zaczął przekonywać się do myśli o opuszczeniu firmy (...) i poszukaniu innego zatrudnienia. W okresie zatrudnienia zmieniały się warunki wynagrodzenia ustalone umowami agencyjnymi. Poza wynagrodzeniem podstawowym oraz prowizją akwizytorzy otrzymywali również 1% wartości obrotów gotówkowych, o ile zapłata przez klienta nastąpiła w terminie dwutygodniowym od dostarczenia towaru. W późniejszym czasie zasady zostały zmienione, okres ten zmniejszono do tygodnia. W 2010 czterej akwizytorzy otrzymali propozycję aneksu do umowy agencyjnej, w ramach której mieli otrzymywać 1% wartości obrotów gotówkowych tylko wówczas, gdy klient zapłaci jednocześnie z dostarczeniem towaru. Nowe zasady wynagrodzenia miały obowiązywać od końca czerwca 2010. Akwizytorzy oczekiwali od pozwanego, że będzie potrafił odwrócić tę sytuację, pozwany nie miał jednak takich możliwości. Oświadczył wówczas wobec całego zespołu, że podjął decyzję o rezygnacji z pracy (...) i będzie szukał nowego zatrudnienia. Ponadto po wielu latach pracy wszyscy akwizytorzy zaczęli postrzegać formę współpracy z powódką jako nieatrakcyjną z uwagi na brak prawa do urlopów. Nie mieli jednak możliwości zatrudnienia w ramach umowy o pracę.

Propozycja aneksów zmieniająca zasady rozliczania wynagrodzenia z końcem czerwca 2010 oraz oświadczenie pozwanego o zamiarze odejścia ze spółki (...), w połączeniu z narastającym zmęczeniem pracą i niezadowoleniem spowodowanym formą zatrudnienia spowodowało, że wszyscy czterej akwizytorzy zdecydowali się wypowiedzieć umowę powódce, składając wypowiedzenie na piśmie z zachowaniem miesięcznego okresu wypowiedzenia, a więc ze skutkiem na dzień 30 lipca 2010. Pisma wypowiedzające umowę zostały wysłane faksem do biura spółki mieszczącego się w M. w ostatnich dniach czerwca.

Pozwany 30 czerwca 2010 wysłał spółce (...) pismo zawierające oświadczenie o wypowiedzeniu umowy z 1 grudnia 1997 z zachowaniem wynikającego z jej § 5 ust. 2 miesięcznego okresu wypowiedzenia, a zatem ze skutkiem na 30 lipca 2010; 23 lipca 2010 złożył zawiadomienie o zaprzestaniu wykonywania działalności gospodarczej i z dniem 2 sierpnia 2010 został wykreślony z ewidencji działalności gospodarczej.

W biurze (...) działu obsługi klienta zatrudnione były: M. K., R. S., A. S., M. S. (1), I. D., ich przełożoną była M. W..

Od dnia 14 listopada 1996 zatrudniona w (...) oddziale spółki (...) była J. P., od 17 września 1998 na czas nieokreślony, z prawem każdej ze stron do wypowiedzenia umowy za miesięcznym okresem wypowiedzenia; w umowie zastrzeżono, że pracownik zobowiązuje się do zachowania w tajemnicy okoliczności i danych, o których dowiedział się w związku z wykonywaniem powierzonych mu zadań, a których ujawnienie mogłoby narazić pracodawcę na szkodę.

M. S. (2) była zatrudniona przez spółkę (...) na podstawie umowy o pracę z 4 maja 1998 - na okres do 4 sierpnia 1998. Następnie pracowała na podstawie umowy o pracę, w okresie od 7 lutego 2000 do 13 lipca 2010.

R. S. miała z powódką umowę o pracę od 2 listopada 1999 do 31 stycznia 2000, a następnie kolejną od 1 września 2001 do 23 lipca 2010.

A. S. zatrudniona była przez powódkę od 9 listopada 2001 do 31 stycznia 2002, następnie od 1 maja 2007 na podstawie umowy o pracę na czas nieokreślony, w umowie nie ustalono warunków jej wypowiedzenia. Zamieszczono klauzulę, iż pracownik zobowiązuje się do zachowania w tajemnicy okoliczności i danych, o których dowiedział się w związku z wykonywaniem powierzonych mu zadań, a których ujawnienie mogłoby narazić pracodawcę na szkodę. A. S. była zatrudniona do 23 lipca 2010.

I. D. miała z powódka zawartą umowę o pracę od 11 lutego 2005 r. do 30 kwietnia 2005, a od 1 maja 2009 umowę o pracę na czas nieokreślony; zatrudniona była na stanowisku fakturzystki. Umowa mogła być wypowiedziana przez każdą ze stron zgodnie z przepisami kodeksu pracy; pracownik był zobowiązany do zachowania w tajemnicy okoliczności i danych, o których dowiedział się w związku z wykonywaniem powierzonych mu zadań, a których ujawnienie mogłoby narazić pracodawcę na szkodę.

Z M. K. powódka zawierała umowy o pracę: na okres próbny od 1 lutego do 30 kwietnia 2008, na czas określony od 1 czerwca 2010 do 31 lipca 2011. W umowie tej wskazano, że każdej ze stron przysługuje prawo do wypowiedzenia umowy za 2-tygodniowym okresem wypowiedzenia. Wskazano również, że pracownik zobowiązuje się do zachowania w tajemnicy okoliczności i danych, o których dowiedział się w związku z wykonywaniem powierzonych mu zadań, a których ujawnienie mogłoby narazić pracodawcę na szkodę.

Mąż M. K.– A. K. zatrudniony był w (...) oddziale powódki na okres próbny od 1 lutego do 30 kwietnia 2008, a następnie podstawie umowy o pracę na czas określony od 1 czerwca 2010 do 31 lipca 2011, na stanowisku konsultanta działu obsługi klienta. W umowie wskazano, że każda ze stron może ją wypowiedzieć z zachowaniem 2-tygodniowego okresu wypowiedzenia, a także zawarto klauzulę nakładającą obowiązek zachowania w tajemnicy okoliczności i danych, o których dowiedział się w związku z wykonywaniem powierzonych mu zadań, a których ujawnienie mogłoby narazić pracodawcę na szkodę.

Pracownicy spółki (...): J. P., M. S. (2), R. S., A. S., I. D. i A. K. podpisywali oświadczenia, iż zostali pouczeni przez pracodawcę o obowiązku zachowania tajemnicy służbowej i jej wymaganym zakresie, w tym szczególnie co do wielkości obrotu, źródeł zaopatrzenia, systemu organizacji sprzedaży i danych kontrahentów, jak również zobowiązywali się do zachowania tej tajemnicy.

System wynagradzania osób zatrudnionych w biurze spółki (...), poza stałym wynagrodzeniem w ramach umowy o pracę, obejmował premię, która zależała od wysokości obrotu. Premia ta stanowiła dużą część zarobku, jaki otrzymywał pracownik biurowy. Realizowane to było w ten sposób, że raz na miesiąc tworzona była lista towarów, tzw. target, pracownik miał za zadanie sprzedać określoną ilość towaru z targetu, o ile wywiązał się z tego zadania – otrzymywał premię.

W 2010 zmieniły się zasady wypłacania premii za realizację targetów. Wprowadzony został trzymiesięczny system rozliczania, który zakładał, że premia przysługuje pracownikowi, o ile w każdym miesiącu sprzedał towar obejmujący 100% targetu. W praktyce oznaczało to, że jeżeli w jednym miesiącu pracownik sprzedał np. 250% targetu, a w kolejnym 90%, to na koniec okresu rozliczeniowego w ogóle nie otrzymywał premii. Taka sytuacja wystąpiła w połowie 2010 r. Prezes zarządu spółki J. M. podjęła decyzję o niewypłacaniu pracownikom premii z uwagi na niezrealizowanie targetów w systemie rozliczeniowym trzymiesięcznym. Pracownicy poczuli się skrzywdzone, ponieważ na początku roku wygenerowały bardzo wysoki obrót.

M. W. jako kierownik oddziału próbowała wynegocjować z J. M. wypłatę premii pracownikom, nie przyniosło to jednak rezultatu.

Jednocześnie w magazynie powódki zaczęło brakować towaru. Związane to było z tym, że dostawcy nie otrzymywali od powódki na czas zapłaty za dostarczane towary. Pracownicy zaczęły sobie zdawać sprawę, że przy brakach towarowych w magazynie nie będą miały możliwości sprzedania takiej ilości towaru, która w przyszłości pozwoli

im na zrealizowanie targetów. Co więcej brak towaru w magazynie powodował, że pracownik biurowy w rozmowie telefonicznej musiał tłumaczyć klientowi, iż dany towar jest niedostępny i nie zostanie dostarczony.

Kolejną przyczyną utrudniającą realizację targetu była wprowadzona przez zarząd powódki zmiana warunków współpracy z klientami, dotycząca dostawy towaru. Powódka wprowadziła zmiany w tym zakresie po targach papierniczych, które odbyły się w maju 2010. Powódka zdecydowała, że klienci z obszaru obsługiwanego przez oddział (...), którzy do tej pory mieli bezpłatnie dostarczany towar przez kierowców-akwizytorów, otrzymają bezpłatną dostawę towaru tylko wówczas, gdy wartość zamówienia przekroczy określoną kwotę. Pracownicy zdawały sobie sprawę, że w tych warunkach oferta powódki staje się coraz mniej atrakcyjna i coraz trudniej będzie im realizować targety, co oznaczało pogorszenie ich warunków finansowych.

Wszystkie te zdarzenia wpływały na to, że klimat w oddziale zaczął się psuć, panowała nerwowa atmosfera.

A. K. w ramach zatrudnienia w spółce (...) pełnił obowiązki magazyniera. W 2010 roku zaobserwował, że w magazynie pojawiają się braki towarowe. Od dostawców A. K. wiedział, iż nie przysyłają oni towarów z tego powodu, że spółka (...) opóźnia się z płatnościami. Atmosfera w pracy była napięta. A. K. ocenił sytuację finansową firmy jako złą, zdecydował się więc złożyć wypowiedzenie umowy o pracę wspólnie ze swoją żoną M. K.. Wiedzieli, że będą mieli możliwość podjęcia zatrudnienia w firmie (...) w S., prowadzonej przez T. M..

Powódka zatrudniała również A. N. na stanowisku opisanym jako: „kasjerka-referent d/s admin.”, najpierw, od 11 marca do 31 maja 2003 na podstawie umowy o pracę na okres próbny, następnie na podstawie umów o pracę na czas określony, a od 1 maja 2007 na czas nieokreślony; w umowie tej nie wskazano warunków wypowiedzenia, zawarto jednak klauzulę, iż pracownik zobowiązuje się do zachowania w tajemnicy okoliczności i danych, o których dowiedział się w związku z wykonywaniem powierzonych mu zadań, a których ujawnienie mogłoby narazić pracodawcę na szkodę. A. N. podpisała również oświadczenie, iż została pouczona przez pracodawcę o obowiązku zachowania tajemnicy służbowej i jej wymaganym zakresie, w tym szczególnie co do wielkości obrotu, źródeł zaopatrzenia, systemu organizacji sprzedaży i danych kontrahentów oraz zobowiązała się do zachowania tej tajemnicy, jak również oświadczenie, iż pouczono ją o obowiązku zachowania tajemnicy i szczególnej ostrożności co do poziomu obrotu i poziomu wpłat, systemu zabezpieczenia i transportowania gotówki, oraz wszelkich innych informacji i danych, a także, że zobowiązuje się do ich zachowania w tajemnicy również w stosunku do innych pracowników firmy. Stosunek zatrudnienia A. N. (1) w spółce (...) ustał z dniem 31 lipca 2010.

M. W. złożyła spółce (...), datowaną na 17 czerwca 2010, prośbę o rozwiązanie umowy o pracę za porozumieniem stron, proponując termin rozwiązania umowy na dzień 3 września 2010. A. N. 25 czerwca 2010 złożyła oświadczenie o wypowiedzeniu umowy o pracę; 30 czerwca 2010 takie oświadczenia złożyli kolejni pracownicy biurowi spółki (...): M. K., A. K., I. D., J. P., M. S. (2), R. S. i A. S..

Pod koniec czerwca, po tym jak pracownicy powódki złożyli wypowiedzenia umów o pracę, a przedsiębiorcy powiązani ze spółką umowami agencyjnymi wypowiedzenia umów agencyjnych dyrektor handlowy R. W. (2) ponownie przyjechał do S. i próbował rozmawiać z nimi na temat przyczyn zwolnienia. Pracownicy i akwizytorzy nie chcieli pozostać w spółce (...). Z niektórymi pracownikami rozmawiała na ten temat również prezes zarządu J. M., proponując im podwyżkę wynagrodzenia. Pracownicy nie uwierzyły już wtedy w poprawę warunków zatrudnienia. A. S. otrzymała propozycję podwyżki od J. M., ale z uwagi na zdarzenie związane z odmową wypłaty premii za zrealizowanie targetów w systemie trzymiesięcznym nie uwierzyła w tę propozycję.

R. W. (2) i J. M. nie zdołali przekonać nikogo spośród osób zatrudnionych w oddziale (...) do pozostania w spółce. W tych okolicznościach J. M. uznała, że nie ma potrzeby, aby pracownicy świadczyli pracę u powódki przez cały okres wypowiedzenia, dlatego też złożyła pracownikom oświadczenia o wypowiedzeniu umowy, tak aby zaprzestali świadczenia pracy z dniem 1 lipca 2010.

W 2010 prezes zarządu spółki (...) W. A. postanowił otworzyć nowy oddział spółki w S.. Decyzja taka podyktowana była względami ekonomicznymi. W. A. miał informację, że na rynku (...) coraz aktywniej działają inne podmioty z tej samej



branży, w szczególności spółka (...) z W., pojawiały się również zwiastuny, że w rynek (...) zamierzają zainwestować główni konkurenci spółki (...) z regionu (...) – przedsiębiorstwa prowadzone przez K. i Z. S.. W. A. w tej sytuacji zdecydował się również rozszerzyć swoją działalność na obszar S. i województwa (...).

Na targach w maju 2010, W. A. dowiedział się od dostawców, że w (...) oddziale spółki (...) narasta niezadowolenie pracowników, spowodowane warunkami zatrudnienia, że w spółce (...) zatrudniony jest (mający opinię dobrego organizatora) R. W. (1). W. A. skontaktował się telefonicznie z pozwanym, poinformował go o swoich planach otwarcia nowego oddziału w S. oraz zaproponował zatrudnienie na stanowisku kierownika oddziału. Pozwany po namyśle przyjął jego propozycję.

W. A. planował rozpocząć działalność w S. w sierpniu 2010. Spółka (...) zawarła umowę najmu pomieszczeń przy ul. (...) w S., gdzie miała mieścić się nowa hurtownia. W. A. zamierzał ogłosić w prasie, że poszukuje pracowników do hurtowni artykułów papierniczych, okazało się to jednak niepotrzebne. Informacja o planach otwarcia nowego oddziału, poprzez dostawców, dotarła do osób zainteresowanych, osoby te same zaczęły zgłaszać się z ofertami pracy. Rekrutacja odbywała się po części w P., po części w S. – w restauracjach, ponieważ spółka (...) nie miała wtedy jeszcze w S. lokalu. Organizacją oddziału w S. zajmował się jako prezes zarządu W. A., pracowała nad tym również dyrektor P. A. (jego żona), która w spółce zajmuje się utrzymywaniem ciągłości firmy, sprawami administracyjnymi, wdrażaniem procedur, utrzymaniem systemu sprzedażowego. P. A. miała za zadanie dokonać instruktażu nowych pracowników pod kątem obsługi systemów informatycznych, co było konieczne z uwagi na to, że spółkę (...) obowiązuje procedura ISO 9001. Rozmowy o pracę oraz rekrutacja pracowników do nowotworzonego oddziału zostały przeprowadzone w drugiej połowie lipca 2010. Od momentu zatrudnienia, tj. od 2 sierpnia 2010, organizacją oddziału zajmował się również jako kierownik oddziału pozwany.

W (...) oddziale spółki (...) została zatrudniona część pracowników, która złożyła wypowiedzenia umowy w spółce (...). Umowy o pracę z tymi pracownikami były nawiązywane od 2 sierpnia 2010. Pracę w (...) oddziale w początkowym okresie jego istnienia podjęło również kilku pracowników spółki (...) z P., co było konieczne w celu przeszkolenia nowych pracowników ze S. pod kątem informatycznym. Pracownicy ci w czasie wykonywania pracy w S. mieszkali w hotelach.

Podczas prac nad organizacją (...) oddziału spółki (...) do Z. S. dotarła informacja, że w środowisku (...) panuje przekonanie, iż przedsiębiorstwo jego żony (...) organizuje nowy oddział przy ul. (...). Z. S. przebywał wówczas na urlopie w Turcji, telefonicznie skontaktował się z mężem J. M. R. M. oraz poinformował, że takich planów nie ma, natomiast podejrzewa, że informacje takie rozprzestrzenia W. A. ze spółki (...), który chce przejąć pracowników spółki (...).

M. K. po złożeniu wypowiedzenia w spółce (...) otrzymała ofertę pracy w firmie (...) w S., prowadzonej przez T. M., z której nie skorzystała, ponieważ nie odpowiadały jej godziny pracy – praca rozpoczynała się o godzinie czwartej rano. W połowie lipca M. K. telefonicznie skontaktowała się z pozwanym, ponieważ wiedziała, że prawdopodobnie podejmie on zatrudnienie w spółce (...), przypuszczała więc, że być może również dla niej znajdzie się tam oferta pracy. Pozwany nic nie mógł jej obiecać, ale przekazał jej propozycję zarządowi spółki. Pod koniec lipca M. K. pojechała do P. na rozmowę kwalifikacyjną i została zatrudniona w spółce (...). A. K. również otrzymał propozycję zatrudnienia w firmie (...) prowadzonej przez T. M., z której nie skorzystał, ponieważ otrzymał atrakcyjniejszą ofertę ze spółki (...). Na rozmowę w sprawie pracy pojechał do P. wspólnie z żoną, R. S. i A. S.. W spółce (...) został zatrudniony początkowo na stanowisku magazyniera, następnie jako przedstawiciel handlowy. R. S. w chwili składania wypowiedzenia zakładała, że będzie miała trzymiesięczny okres wypowiedzenia i w tym czasie uda się jej znaleźć nowe zatrudnienie. Tak się jednak nie stało, ponieważ otrzymała od J. M. wypowiedzenie w trybie natychmiastowym. Dowiedziała się od koleżanki z miejscowości, w której zamieszkuje, że w S. powstanie nowa hurtownia papiernicza – (...). Zgłosiła się do tej spółki do P. i po rozmowie kwalifikacyjnej połączonej z instruktażem-szkoleniem, została zatrudniona. A. S. również zakładała, że znajdzie nowe zatrudnienie w trzymiesięcznym okresie wypowiedzenia. Po złożeniu wypowiedzenia, a następnie po otrzymaniu wypowiedzenia ze strony spółki (...), została w domu. Pod koniec lipca

zadzwońiła do niej M. K. z zapytaniem, czy jest zainteresowana pracą w nowotworzonej hurtowni – (...), po rozmowie kwalifikacyjnej w P. została zatrudniona w tej spółce.

Skrócenie okresu świadczenia pracy również I. D. i uzyskanie od koleżanek informacje o organizowaniu w S. oddziału przez spółkę (...), spowodowało zgłoszenie przez nią do tej firmy i uzyskanie zatrudnienia.

D. R. (2) po złożeniu wypowiedzenia spółce (...) szukał pracy za pośrednictwem znajomych. Ostatecznie zadzwonił do pozwanego z zapytaniem, czy nie ma wiedzy o jakiegokolwiek ofercie pracy, a ten przekazał mu kontakt do spółki (...), gdzie został zatrudniony na podstawie umowy o pracę od sierpnia 2010.

D. R. (1) przed złożeniem wypowiedzenia wiedział o tym, że istnieje spółka (...), która prowadzi działalność tej samej branży, co (...). Dowiedział się o możliwości zatrudnienia w spółce (...) w rozmowie z czterema kolegami, zatrudnionymi razem z nim w spółce (...) na tych samych zasadach – jako kierowcy-akwizytorzy. Po tej rozmowie skontaktował się ze spółką (...) i został tam zatrudniony na podstawie umowy o pracę, na stanowisku kierowca. Warunki finansowe zaproponowano mu porównywalne do poprzednich, ale była to umowa o pracę, a nie umowa agencyjna.

P. S., po złożeniu wypowiedzenia w spółce (...), szukał pracy za pośrednictwem znajomych. Miał możliwość podjęcia pracy za granicą. Pod koniec lipca 2010 skontaktował się z kolegami ze spółki (...), od nich dowiedział się o możliwości zatrudnienia w spółce (...). Po przeprowadzonej rozmowie z W. A. podpisał umowę o pracę z zakresem obowiązków podobnym, jak u powódki, ale umowę tę postrzegał jako korzystniejszą dla siebie, z uwagi na fakt, że nie była to umowa agencyjna.

Podobnie postąpił T. B..

Sąd Okręgowy poczynił też ustalenia, co do wysłania 4 sierpnia 2010, o godzinie 12<sup>(29)</sup>, na nr faksu (...) faktura VAT nr (...), datowanej na 30 lipca 2010 faktury, której wystawcą faktury jest (...) sp. z o.o. w P., nabywcą – (...) B. M. w D., zaopatrzonej podpisem „A. N.” i pieczętką: ” (...) sp. z o.o. Oddział S., ul. (...)”.

Sąd Okręgowy ustalił także, że po odejściu grupy pracowników ze spółki (...) w (...) oddziale tej spółki zaczęły jeszcze bardziej spadać obroty. Oddział nadal funkcjonował, nadal działała hurtownia oferując na sprzedaż materiały biurowe i papiernicze, odbywało się to jednak na mniejszą skalę niż poprzednio. Zatrudnieni zostali nowi pracownicy biurowi, było ich jednak mniej niż poprzednio, odeszli akwizytorzy, zmniejszyła się liczba klientów. Kierownikiem oddziału do sierpnia 2010 była M. W.. Starła się zorganizować pracę oddziału z nowym zespołem, który pracował jednak na innych zasadach, wskazanych przez zarząd z M.. Wcześniej pracownice same telefonowały do klientów z ofertą sprzedaży, nowe zasady były takie, że pracownice miały z własnej inicjatywy nie dzwonić z propozycjami. Oddział spółki (...) w S. funkcjonował jeszcze przez rok. Dyrektor handlowy R. W. (2) pracował w spółce (...) do 2012 r. Jego praca w spółce (...) zakończyła się w związku z tym, że nie udało mu się uratować oddziału (...). R. W. (2) otrzymał od zarządu spółki (...) propozycję pracy na innym stanowisku, ale jej nie przyjął i podjął zatrudnienie w innej branży.

Sąd poczynił też ustalenia odnośnie zmiany przez klientów powódki dostawcy towarów na (...) oddział spółki (...), wskazując, że dla klientów był bardziej atrakcyjnym partnerem i cenowo i organizacyjnie.

Sąd podał, że adresy, numery telefonów oraz dane kontaktowe klientów są powszechnie dostępne w Internecie. Poza tym dane tych przedsiębiorców udostępniane są na organizowanych corocznie targach. Żadna z osób zatrudnionych w spółce (...) po przejściu do spółki (...) nie otrzymała listy klientów, z którymi miały być utrzymywane kontakty handlowe, każdy pracownik starał się samodzielnie uzyskać jak najwięcej danych potencjalnych klientów, wykorzystując przede wszystkim Internet. Ostatecznie krąg klientów, z którymi kontaktowali się zatrudnieni w spółce (...) pracownicy, pokrywał się w dużej części z bazą klientów spółki (...), ponieważ spółki te działały na tym samym rynku. Niektórzy zatrudnieni w spółce (...) pracownicy pozyskali dla tej spółki innych klientów, niż wcześniej obsługiwani przez nich klienci spółki (...), np. A. S. zawarła kontakty handlowe z nieznaną jej wcześniej firmą (...). D.

R. (1) zastosował taką metodę, że jeździł z wizytówkami spółki (...) po całym terenie, przedstawiając ofertę tej spółki księgarniom i sklepom papierniczym.

Pozwany jako kierownik oddziału spółki (...) organizował pracę całego zespołu. Jest osobą ocenianą w środowisku bardzo wysoko za zdolności organizacyjne oraz umiejętność organizowania pracy w oddziale, a także biegłość w nawiązywaniu kontaktów między klientami i oddziałem. Na organizowanych corocznie targach zazwyczaj skupiał wokół siebie największą ilość zainteresowanych zakupami klientów. Swoje umiejętności wykorzystał w nowoutworzonym utworzonym oddziale spółki (...).

Po poczynieniu powyższych ustaleń Sąd Okręgowy uznał zgłoszone w tej sprawie powództwo, za niezasadne, wskazując, że powódka po rozszerzeniu żądania, domagała się zasądzenia od pozwanego kwoty 20.000 zł, z czego 10.000 zł jako szkody w związku z utratą wartości przedsiębiorstwa oraz 10.000 zł jako części korzyści utraconych przez powódkę w latach 2010-2013, w kwocie po 31.25 zł za każdy rok, w odniesieniu do wskazanych w piśmie procesowym powódki z 29 października 2015, jej osiemdziesięciu klientów.

Sąd podał, że powódka upatruje wyrządzenia jej przez pozwanego szkody na skutek dopuszczenia się przez niego czynów nieuczciwej konkurencji z art. 3, art. 11 oraz art. 12 ustawy z dnia 16 kwietnia 1993 r. o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji (Dz. U. z 2003 r. Nr 153, poz. 1503, ze zm.). Powódka zaznaczała przy tym, że w niniejszym procesie dochodzi naprawienia jedynie części szkody, albowiem pełny jej rozmiar ocenia na kwotę około 20.000.000 zł.

Sąd wskazał, że art. 18 ust. 1 ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji (zwanej dalej u.z.n.k.), wymienia cywilnoprawne roszczenia przysługujące przedsiębiorcy w razie popełnienia czynu nieuczciwej konkurencji. Po przytoczeniu jego brzmienia Sąd stwierdził, że biorąc pod uwagę treść podnoszonych przez powódkę twierdzeń przedstawionych w pozwie i w dalszych pismach procesowych należało uznać, iż powódka domaga się naprawienia szkody, a zatem podstawę prawną jej roszczenia stanowi art. 18 ust. 1 pkt. 4 u.z.n.k. Powódka bowiem zarówno w treści pozwu, jak i w piśmie procesowym, w którym wystąpiła z nowym żądaniem obok dotychczasowego, jak też w uzasadnieniach tych pism procesowych, wskazuje na okoliczności dotyczące poniesionej przez nią szkody majątkowej, jak również naprowadza dowody na okoliczność jej wysokości. Sąd podał, że przesłankami roszczenia z art. 18 ust. 1 pkt. 4 u.z.n.k. są: po pierwsze – dokonanie czynu nieuczciwej konkurencji (jako czynu niedozwolonego), po drugie – zagrożenie lub naruszenie interesu przedsiębiorcy. Oceny, czy została spełniona pierwsza z wymienionych przesłanek, należy przy tym dokonywać w oparciu o znamiona danego czynu niedozwolonego. Przez "zasady ogólne", wskazane w art. 18 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. należy przy tym rozumieć przepisy kodeksu cywilnego dotyczące danego reżimu odpowiedzialności cywilnej.

Biorąc pod uwagę, iż w rozpoznawanej sprawie powódka zarzuciła pozwanemu dopuszczenie się czynów niedozwolonych nieuczciwej konkurencji określonych w art. 3, art. 11 oraz art. 12 u.z.n.k., Sąd uznał, iż powódka dochodzi swoich roszczeń w ramach reżimu odpowiedzialności deliktowej (art. 415 k.c.).

Przed przystąpieniem do rozważań dotyczących poszczególnych zarzuconych pozwanemu przez powódkę czynów nieuczciwej konkurencji zdaniem Sądu podkreślenia wymaga, że rozważania czy przesłanki z art. 18 ust. 1 pkt 4 u.z.n.k. zostały spełnione rozpocząć należy od ustalenia, czy doszło do dokonania czynu nieuczciwej konkurencji, jeśli bowiem do czynu takiego nie doszło, bezprzedmiotowym jest badanie, czy czyn, który czynem nieuczciwej konkurencji nie jest, zagrażał lub naruszał interes danego przedsiębiorcy. Mieć przy tym również należy na uwadze przepisy ogólne kodeksu cywilnego o odpowiedzialności deliktowej, w szczególności w odniesieniu do winy sprawcy czynu nieuczciwej konkurencji jak i współsprawstwa, podżegania i pomocnictwa.

Powódka w pierwszej kolejności zarzucała pozwanemu, że to za jego przyczyną jej pracownicy złożyli wypowiedzenia umów łączących ich z powódką, czy to umów agencyjnych, czy to umów o pracę, upatrując w tym czynu nieuczciwej konkurencji określonego w art. 12 u.z.n.k. Po przytoczeniu treści tego przepisu, Sąd wskazał, że przepisy te wprowadzają rozróżnienie na czyn polegający na określonych rodzajach zachowania się w stosunku do pracownika, lub innego podmiotu świadczącego pracę na rzecz przedsiębiorcy, zaś z drugiej strony na czyn polegający na określonych rodzajach zachowania się w stosunku do klienta przedsiębiorcy. W każdym przy tym przypadku sprawcy

musi przyświecać szczególnie rodzaj zamiaru, a mianowicie celem, który chce on osiągnąć musi być przysporzenie korzyści sobie lub osobom trzecim albo szkodenie przedsiębiorcy. Nie będzie zatem stanowić czynu nieuczciwej konkurencji zachowanie się, które co prawda posiada znamiona określone w art. 12 u.z.n.k., jednakże którego sprawca nie dopuścił się we wskazanym celu, lecz czy to w innym celu, czy też bez jakiegokolwiek celu (wskazuje to nadto na umyślność czynów nieuczciwej konkurencji z art. 12 u.z.n.k.). W art. 12 ust. 1 u.z.n.k. wśród znamion czynu niedozwolonego jako czynność sprawczą ustawodawca określa „nakłanianie”, a zatem dążenie za pomocą własnych zachowań do tego, aby inna osoba zachowała się w określony sposób. Osoba ta została ponadto skonkretyzowana jako osoba świadcząca na rzecz przedsiębiorcy pracę, czy to na podstawie stosunku pracy, czy też na innej podstawie. Osobą tą może być zatem zarówno pracownik przedsiębiorcy, jak i innych podmiot nie będący pracownikiem, który jednak świadczy pracę na rzecz przedsiębiorcy na podstawie umów cywilnoprawnych i wreszcie może być to inny przedsiębiorca świadczący jednoosobowo pracę na rzecz innego przedsiębiorcy. Dokładnie określone zostało też przez ustawodawcę zachowanie się osoby nakłanianej, które ma być zamierzonym efektem sprawcy, a mianowicie niewykonanie przez tą osobę umowy łączącej ją z przedsiębiorcą, lub też nienależyte wykonanie tej umowy. Nie budzi zatem wątpliwości, iż w ramach tego czynu niedozwolonego mieścić się będzie nakłanianie do różnego rodzaju czynności sabotujących działalność przedsiębiorcy, od nieinformowania przedsiębiorcy o składanych mu ofertach, zdolności kredytowej kontrahenta, po nakłanianie do nielegalnego strajku. Nie jest przy tym konieczne, ażeby nakłanianie okazało się skuteczne – niedozwolone jest bowiem (i stanowi czyn nieuczciwej konkurencji) sama czynność nakłaniania do określonych zachowań. Znamienne jest również to, że ustawodawca nie określa jako czynu nieuczciwej konkurencji nakłaniania do szczególnego rodzaju zachowania, jakim jest wypowiedzenie umowy. Kierowanie bowiem oferty pracy na korzystniejszych warunkach do pracowników konkurencyjnego przedsiębiorstwa należy do codziennej praktyki i pozostaje w zgodzie z zasadami prawidłowego funkcjonowania gospodarki rynkowej. Ponadto należy wskazać, iż podstawowym prawem pracownika jest podjęcie decyzji dla kogo i na jakich warunkach świadczy on pracę, a tym samym nakłanianie go do zmiany pracodawcy (odpowiednio do zmiany podmiotu, na rzecz którego świadczy on odpłatnie usługi na podstawie innego stosunku prawnego) należy uznać za, co do zasady, dozwolone (oczywiście o ile nie obejmuje nakłaniania do wypowiedzenia umowy w sposób niezgodny z jej treścią, a zatem bez zachowania warunków wypowiedzenia). O zasadności takiego wyniku wykładni omawianego przepisu przemawia, poza zasadami prawa pracy, również sposób uregulowania czynu nieuczciwej konkurencji z art. 12 ust. 2 u.z.n.k..

W ocenie Sądu Okręgowego powódka, na której spoczywał ciężar dowodu stosownie do art. 6 k.c. i art. 232 k.p.c. nie wykazała jednak, że zostały przez pozwanego zrealizowane znamiona czynu nieuczciwej konkurencji określonego w art. 12 ust. 1 u.z.n.k. Na zrealizowanie tych znamion nie wskazuje żaden z przeprowadzonych w sprawie dowodów, a w szczególności z zeznań przesłuchanych w charakterze świadków byłych pracowników i agentów powódki. Żaden z pracowników czy też akwizytorów nie zeznał, ażeby pozwany nakłaniał go do niewykonywania, czy też do nienależytego wykonywania umowy łączącej go z powódką. Żaden ze wskazanych świadków nie zeznał, ażeby pozwany nakłaniał go do niewykonywania jego obowiązków pracowniczych, czy też obowiązków określonych umową agencyjną, bądź też, żeby wykonywał je w sposób nienależyty. Co więcej z ich zeznań, jak również z zeznań pozostałych świadków przesłuchanych w sprawie nie wynikało nawet, ażeby pozwany w okresie przed wypowiedzeniem przez pracowników i agentów powódki łączących ich umów, nakłaniał te osoby do złożenia wypowiedzenia.

Jeżeli nawet pozwany mówił tym osobom o możliwości podjęcia pracy dla spółki (...), to czynił to w okresie, w którym osób tych nie łączyła już żadna umowa z powódką, która wypowiedziała im umowy ze skutkiem natychmiastowym na początku lipca 2010 r. Tym niemniej, nawet gdyby pozwany nakłaniał pracowników powódki do wypowiedzenia umowy o pracę (czy agentów do wypowiedzenia umów agencyjnych), czego powódka nie zdołała wykazać, to i tak dopóki nie nakłaniał by ich, aby uczynili to w sposób niezgodny z umowami lub ustawą, czyn taki nie stanowiłby czynu nieuczciwej konkurencji.

Zupełnie nieuzasadnione według Sądu - w kontekście ewentualnego popełnienia przez pozwanego jakiegokolwiek czynu nieuczciwej konkurencji - jest powoływanie się przez powódkę w niniejszym procesie na fakt wystawienia w dniu 30 lipca 2010 r. faktury VAT, potwierdzającej sprzedaż dokonaną przez spółkę (...), która została podpisana

przez pracownicę powódki A. N. (pracownicy tej powódki nie powołała jako świadka w niniejszej sprawie). Powódka wywodziła, że fakturę tą w imieniu spółki (...) jej pracownica wystawiła będąc jeszcze stosunku pracy z powódką. W oparciu o ten fakt powódka domniemuje, że pracownicy powódki, będąc jeszcze w stosunku pracy z powodową spółką (...), już świadczyli pracę na rzecz konkurencyjnej spółki (...). Abstrahując od tego, że brak jest podstaw do konstruowania takiego domniemania w oparciu o jedną fakturę VAT (tym bardziej, że w treści faktury jako osoba wystawiająca wpisana jest M. B., jedynie podpis – nie wiadomo w jakiej dacie – złożyła „A. N.”) wskazać trzeba, że powódka nie wyjaśniła, jaki miałyby być związek wystawienia tej faktury z ewentualnymi czynami pozwanego. Pozwany nie ponosi odpowiedzialności za zachowania pracowników spółki (...), czy też zatrudnionych w tej spółce akwizytorów. Nawet jeżeli osoby te popełniłyby czyny, który mogłyby być kwalifikowane jako czyny nieuczciwej konkurencji, nie byłoby to podstawą do uwzględnienia niniejszego powództwa, skierowanego przeciwko pozwanemu.

Przechodząc do czynu nieuczciwej konkurencji stypizowanego w art. 12 ust. 2 u.z.n.k. Sąd wskazał, iż w tym przypadku kategoria zachowań się klientów przedsiębiorcy – a zatem podmiotów, wobec których skierowana jest czynność sprawcza polegająca na "nakłanianiu", podejmowana przez sprawcę czynu nieuczciwej konkurencji, została uregulowana w sposób odmienny – szerszy. Obejmuje ona, poza "nakłanianiem do niewykonania lub nienależytego wykonania umowy", również "nakłanianie do rozwiązania umowy" z przedsiębiorcą. Ustawodawca ujmując przy tym "rozwiązanie umowy" w sposób szeroki, milcząc na temat sposobu rozwiązania umowy. Należy zatem przyjąć, że czynem nieuczciwej konkurencji będzie w tym przypadku nakłanianie klienta (podmiotu, na rzecz którego przedsiębiorca spełnia określone świadczenia w ramach prowadzonej przez siebie działalności gospodarczej) do rozwiązania umowy z przedsiębiorcą w jakikolwiek sposób – np. wypowiedzenie, odstąpienie, zerwanie.

Zdaniem Sądu Okręgowego powódka nie sprostowała ciężarowi dowodu również w tym zakresie i nie wykazała, ażeby pozwany dokonał czynu określonego w art. 12 ust. 2 u.z.n.k. Co więcej z zebranego w sprawie materiału dowodowego w żaden sposób nie wynikało, ażeby pozwany w ogóle kontaktował się z podmiotami, które łączyła umowa z powódką. O ile bowiem strona powodowa wykazała, że określone podmioty były jej klientami – kontrahentami, o tyle nie wykazała, ażeby łączyła ją z nimi jakakolwiek stała umowa. Z zeznań świadków – byłych kontrahentów powódki – wynikało natomiast wprost, że taka umowa dotycząca stałej współpracy z powódką ich nie łączyła, zaś wszystkie umowy sprzedaży zawierane były ad hoc, nadto po wielokroć dokonywali oni zakupów zamiennie u różnych podmiotów, konkurencyjnych w stosunku do powódki. Zeznawali przy tym, że kwestie personalne nie miały dla nich jako dla przedsiębiorców znaczenia przy podejmowaniu decyzji, przy dokonywaniu zakupów kierowali się bowiem tym, czyja oferta była dla nich korzystniejsza. Zdecydowana większość jako kryterium przyjmowała przy tym kryterium ceny, brane były jednak pod uwagę również inne okoliczności, takie jak na przykład: dostępność towaru, różnorodność asortymentu, sposób zamawiania towaru, warunki dostawy towaru. W 2010 oferta konkurencyjnej spółki (...) była dla nich z jakiejś przyczyny korzystniejsza od oferty powódki i na przyczyny te w swoich zeznaniach świadkowie ci wskazywali. Świadkowie zeznawali również, że pozwany cieszył się w środowisku branżowym dobrą opinią jako sprawny organizator i handlowiec, tym niemniej, nawet gdyby hipotetycznie przyjąć (co nie zostało wykazane przez powódkę), że zarówno wypowiedzenie umów przez pracowników i agentów, jak też zmiana hurtowni przez dotychczasowych kontrahentów powódki, wynikały z opinii, jaka krążyła o pozwanym, jego charyzmy i doświadczenia zawodowego, które miałyby spowodować pójście za jego przykładem w sytuacji, gdy złożył wypowiedzenie umowy z powódką, to i tak nie sposób uznać tego za czynność "nakłaniania", bowiem czynność ta wymaga aktywnego działania sprawcy. Przyjęcie odmiennego poglądu za zasadny skutkowałoby niedorzecznym wnioskiem, że pracownik (agent) cieszący się dobrą opinią i sympatią wśród współpracowników i przedsiębiorców w branży, staje się niejako przypisany do swojego dotychczasowego pracodawcy (zleceniodawcy) i pozbawia się go wolności wyboru pracodawcy (zleceniodawcy).

Przechodząc do kolejnego czynu nieuczciwej konkurencji zarzucanego przez powódkę - czynu z art. 11 u.z.n.k – Sąd pierwszej instancji wskazał, po przywołaniu jego treści, że statuuje on normę zakazującą dokonywania określonych czynności, scharakteryzowanych jako przekazanie, ujawnienie, wykorzystanie, nabycie od osoby nieuprawnionej cudzych informacji będących tajemnicą przedsiębiorstwa, ponadto czyn taki stanowi czyn nieuczciwej konkurencji tylko w sytuacji, w której zagraża lub narusza interesowi przedsiębiorcy. O ile sposób określenia czynności sprawczych

przez ustawodawcę jest jasny i nie budzi wątpliwości, które z czynności są zakazane, a które nie, o tyle szerszego wyjaśnienia wymaga, czym jest przedmiot czynności sprawczej, a zatem czym jest tajemnica przedsiębiorstwa.

Przez tajemnicę przedsiębiorstwa u.z.n.k. rozumie nieujawnione do wiadomości publicznej informacje o charakterze technicznym, organizacyjnym lub inne informacje posiadające wartość gospodarczą, które określać można zbiorczym terminem poufne informacje lub tajemnice przedsiębiorstwa. Ochroną przewidzianą w art. 11 u.z.n.k. objęte są jedynie informacje poufne (niejawne). Nie oznacza to jednak, że za tajemnice przedsiębiorstwa można uznać jedynie sekrety, którymi dysponuje jeden przedsiębiorca (podmiot gospodarczy). Informacja nie traci swego poufnego charakteru, gdy stanowi ona mienie więcej niż jednego przedsiębiorcy – czy to wskutek dokonania paralelnych innowacji, czy też gromadzenia podobnych danych (np. list klientów na tym samym rynku) przez kilka podmiotów gospodarczych. Poufne informacje mogą być też kontrolowane przez kilka podmiotów wskutek nabycia ich w dobrej wierze od nieuprawnionego albo kooperacji między niezależnymi podmiotami. Należy przy tym wskazać, że informacja nieujawniona do wiadomości publicznej traci ochronę prawną, gdy każdy przedsiębiorca (konkurent) może się o niej dowiedzieć drogą zwykłą i dozwoloną, a więc np. gdy pewna wiadomość jest przedstawiona w pismach fachowych lub gdy z towaru wystawionego na widok publiczny każdy fachowiec może poznać metodę, jaką zastosowano. Według Porozumienia w sprawie Handlowych Aspektów Praw Własności Intelektualnej ( Trade Related Aspects of Intellectual Property Rights - TRIPS) informacja może zostać uznana za jawną, jeśli jest „łatwo dostępna dla osób z kręgów, które normalnie zajmują się tym rodzajem informacji”.

Przekładając powyższe na grunt niniejszej sprawy Sąd w pierwszej kolejności wskazał, że na rozprawie 14 lipca 2015 pełnomocnik powódki oświadczył, że według powódki tajemnicą jej przedsiębiorstwa jest: wykaz klientów, poziom sprzedaży, asortyment, poziom cen, stosowana marża, upusty dla danego klienta, organizacja przedsiębiorstwa, dane kontaktowe. Mając na uwadze przedstawione wyżej argumenty Sąd podał, że spośród tych rodzajów informacji nie można uznać za tajemnicę przedsiębiorstwa wykazu klientów, albowiem będące klientami powódki księgarnie, sklepy papiernicze, bądź sklepy z akcesoriami szkolnymi i biurowymi mogą zostać łatwo odnalezione w Internecie bądź w książkach telefonicznych. W interesie każdego z tych przedsiębiorców jest ujawnienie na rynku informacji o prowadzonej działalności gospodarczej, a nie ukrywanie faktu swojego istnienia. Ponadto tego rodzaju podmioty, prowadzące działalność w mniejszych miejscowościach, charakteryzują się tym, że uzyskanie informacji o ich istnieniu jest łatwe i możliwe w sposób legalny już przez sam przejazd do takiej miejscowości oraz rozpytanie mieszkańców o znajdujące się w danej miejscowości sklepy papiernicze bądź księgarnie. Co więcej, jak wynikało z zeznań tak byłych kontrahentów powódki, jak i jej konkurentów, podmioty w branży znają się z targów, konkurencyjne hurtownie w istocie zaopatrują ten sam krąg klientów, zaś klienci korzystają z usług różnych hurtowni. Ponadto nie sposób uznać za tajemnicę przedsiębiorstwa danych kontaktowych do przedsiębiorców będących klientami powódki, bowiem również dane te znajdują się w Internecie czy też w książkach telefonicznych.

Sąd zwrócił uwagę, że wprawdzie z materiału dowodowego wynika co prawda, że dotychczasowi klienci powódki zaczęli zawierać umowy ze spółką (...), której pracownikiem został pozwany, tym niemniej z materiału tego nie wynika, ażeby pozwany wykorzystał informacje, które rzeczywiście stanowiły tajemnicę przedsiębiorstwa powódki. Sąd podkreślił, że informacja o istnieniu danego podmiotu (w szczególności takiego rodzaju jak księgarnia, czy sklep papierniczy) sama przez się nie ma zdolności do tego, ażeby stanowić tajemnicę przedsiębiorstwa, podobnie jak powszechnie dostępne dane kontaktowe do takiego podmiotu (jak już wspomniano trudno bowiem wyobrazić sobie sytuację, w której przedsiębiorca, w szczególności zajmujący się handlem, ukrywa dane pozwalające na skontaktowanie się z nim).

Co do innych informacji, które według powódki stanowiły tajemnicę jej przedsiębiorstwa, powódka nie sprostowała ciężarowi udowodnienia, że pozwany informacje takie przekazał, ujawnił, wykorzystał, czy też nabył od osoby nieuprawnionej. Powódka nie wykazała zatem, że pozwany w ogóle dokonał tego czynu w stosunku do tych informacji, które mogą stanowić tajemnicę przedsiębiorstwa. W szczególności faktu takiego nie można wywnioskować w oparciu o to, iż dotychczasowi klienci zaczęli zawierać umowy z nowym pracodawcą pozwanego. W tym zakresie powódka nie wykazała bowiem, że oferta spółki (...) skierowana do kontrahentów była efektem przekazania jej informacji

stanowiących tajemnicę przedsiębiorstwa powódki przez pozwanego, a nie efektem skutecznego konkutowania w ramach uczciwej konkurencji.

Trzecim czynem nieuczciwej konkurencji, który powódka zarzucała pozwanemu, był czyn z art. 3 u.z.n.k. Sąd wskazał, że zastosowanie jako samodzielna podstawa deliktu może mieć przy tym jedynie art. 3 ust. 1 u.z.n.k., albowiem w ust. 2 przepis ten przykładowo wymienia czyny nieuczciwej konkurencji, które zostały szczegółowo uregulowane w przepisach rozdziału 2 u.z.n.k. Po zaprezentowaniu treści tego unormowania Sąd podał, że statuuje ono klauzulę generalną u.z.n.k., która interpretowana jest zawsze w konkretnych okolicznościach danej sprawy i pozwala na ustalenie, czy dany czyn, mimo że nie wyczerpuje znamion któregoś z czynów nieuczciwej konkurencji określonego w rozdziale 2 u.z.n.k., to stanowi jednak czyn nieuczciwej konkurencji z uwagi na to, że jest sprzeczny z prawem, lub z dobrymi obyczajami. Ponadto spełniona jedna z tych alternatywnych przesłanek musi być w koniunkcji z jedną z innych alternatywnych przesłanek, a mianowicie z przesłanką naruszenia lub zagrożenia interesowi innego przedsiębiorcy, lub też przesłanką naruszenia lub zagrożenia interesowi klienta.

Analizując przytoczony przepis Sąd wskazał, iż przesłanka sprzeczności z prawem nie budzi wątpliwości interpretacyjnych. Powódka nie wykazała, ażeby pozwany dokonał czynów sprzecznych z prawem z art. 11 i art. 12 u.z.n.k., jak również nie naprowadzała swoimi twierdzeniami i wnioskami dowodowymi postępowania w kierunku ewentualnego naruszenia przez pozwanego innych przepisów prawa, czy chociażby postanowień umowy, która łączyła ją z pozwanym, a w konsekwencji na okoliczność niewykonania lub nienależytego wykonania zobowiązań umownych, przy czym należy zaznaczyć, że z materiału dowodowego nie wynika, ażeby powódka i pozwany dokonali zmiany umowy zawartej w 1997 r. poprzez wprowadzenie do niej klauzuli o zakazie konkurencji, o jakiej mowa w art. 764<sup>6</sup> § 1 k.c. Tym samym z ustalonego stanu faktycznego, jak i z wyżej poczynionych rozważań nie wynika, ażeby zachowanie pozwanego było sprzeczne z prawem.

Przechodząc do kwestii zarzutu sprowadzającego się do ewentualnego naruszenia zachowaniem się pozwanego dobrych obyczajów Sąd w pierwszej kolejności wskazał, iż powódka w istocie obyczajów takich nie skonkretyzowała. W uzasadnieniu pozwu podnosiła jedynie, iż zachowanie się pozwanego było wobec niej nielojalne. Tymczasem sam fakt rezygnacji ze współpracy po czternastu latach pracy nie może być uważany za działanie sprzeczne z dobrymi obyczajami, zaś innych działań po stronie pozwanego, w szczególności polegających na nakłanianiu innych osób do jakichkolwiek zachowań, powódka nie udowodniła. Sąd przyjął zatem, nie znajdując na podstawie materiału dowodowego żadnych dobrych obyczajów, które zachowanie pozwanego by naruszało, iż oskarżenie powódki, oparte na art. 3 ust. 1 u.z.n.k., sprowadza się do zarzucenia pozwanemu nielojalnego zachowania się, które w jej ocenie stanowi naruszenie dobrych obyczajów.

W ocenie Sądu powódka nie wykazała w szczególności, ażeby zachowanie pozwanego było nielojalne. Sąd podkreślił, że każdy podmiot ma swobodę wyboru kontrahenta, na którego rzecz chce świadczyć usługi, o ile w danych okolicznościach nie wzbraniają mu tego przepisy szczególne, czy też postanowienia łączącej go ze stroną umowy (np. zakaz konkurencji). Odpowiednio w odniesieniu do pracowników mówić tu można o swobodzie wyboru pracodawcy przez pracownika, określanej też niekiedy jako wolność pracy.

Z przeprowadzonych w sprawie dowodów nie wynikało, ażeby pozwany dokonał wypowiedzenia łączącej go z powódką umowy z 1997 r. w sposób niezgodny z jej postanowieniami, co więcej okoliczność, iż złożył wypowiedzenie z zachowaniem miesięcznego okresu nie była nawet w sprawie między stronami sporna. Sąd podkreślił też, iż przeprowadzone dowody nie wskazują na to, żeby pozwany w którymkolwiek momencie związany był z powódką klauzulą o zakazie konkurencji, o jakim mowa w art. 764<sup>6</sup> § 1 k.c. Ponadto zwrócił uwagę na to, iż z zeznań świadków – byłych pracowników i agentów powódki – wynika, że wypowiedzenie przez pozwanego (jak też pozostałych agentów i pracowników) umowy nie nastąpiło nagle, lecz wynikało z ogólnie pogarszającej się sytuacji w spółce co do zasad współpracy (pracy) i wynagradzania za usługi (pracę). Powyższe wskazuje na to, że nie było tak, iż pozwany chciał podjąć zatrudnienie u podmiotu konkurencyjnego, sytuacja przedstawiała się inaczej: pozwany był zmęczony długoletnim zatrudnieniem, brakiem urlopów, pogarszającym się warunkami pracy (związanymi z konfliktami na tle sposobu funkcjonowania oddziału (...) z R. M.), dlatego podjął decyzje o odejściu ze spółki (...). W tej sytuacji

zachowanie polegające na poszukiwaniu korzystniejszych warunków zatrudnienia nie może być uznane za zachowanie nielojalne i naruszające dobre obyczaje. Nie narusza również dobrych obyczajów podjęcie zatrudnienia u konkurenta powódki, brak jest bowiem podstaw (w przypadku, gdy dana osoba nie jest związana klauzulą o zakazie konkurencji) do przyjęcia, że pracownik, czy podmiot świadczący pracę na podstawie umowy cywilnoprawnej, nie może nadal działać w branży, w której działał wcześniej.

Szczególnego podkreślenia według Sądu Okręgowego wymaga to, iż przedsiębiorcy będący konkurentami na danym rynku są konkurentami nie tylko w odniesieniu do rynku towarów czy usług, które oferują, ale są również konkurentami na rynku pracy, na którym konkurują o pracowników. Co więcej konkurencja taka jest pożądana przez ustawodawcę, albowiem, czego zdaje się nie dostrzegać powódka, zakazane nie są czyny konkurencji, a jedynie czyny nieuczciwej konkurencji.

Sąd nie znalazł zatem podstaw, do stwierdzenia, że pozwany naruszył dobre obyczaje, a w konsekwencji dokonał czynu nieuczciwej konkurencji z art. 3 ust. 1 u.z.n.k.

W stanie faktycznym niniejszej sprawy, mając na uwadze fakt, iż powódka naprowadzała twierdzenia i dowody przede wszystkim odnoszące się nie do zachowania się pozwanego, ale do zachowania się innych osób, w szczególności do osób z zarządu spółki (...), byłych agentów powódki i jej byłych pracowników, Sąd odniósł się również do ewentualnego czynu pozwanego, mogącego polegać na podżeganiu do dokonania czynów nieuczciwej konkurencji określonych w art. 3, art. 11 i art. 12 u.z.n.k.

Również wobec tak postawionych zarzutów w ocenie Sądu pierwszej instancji powódka nie sprostowała ciężarowi dowodu, nie wykazała bowiem, że pozwany w stosunku do którejkolwiek z tych osób dokonał czynności podżegania, a zatem, że swoim zachowaniem zmierzał do tego, aby dana osoba dokonała czynu nieuczciwej konkurencji. Żaden świadek, któremu Sąd dał wiarę, nie zeznał, ażeby on sam, czy też inna osoba była podżegana przez pozwanego do takiego zachowania się, które mogłoby zostać uznane za czyn nieuczciwej konkurencji.

Mając na względzie powyższe rozważania Sąd Okręgowy nie znalazł jakichkolwiek podstaw do uwzględnienia powództwa, stwierdzając że pozwany nie popełnił żadnego z zarzucanych mu przez powódkę czynów nieuczciwej konkurencji.

Sąd wskazał, że stan faktyczny sprawy ustalony został w oparciu o dowody z dokumentów, z zeznań świadków oraz dowód z przesłuchania stron. Każda ze stron powołała świadków w celu udowodnienia swoich twierdzeń. Rozstrzygnięcie niniejszej sprawy sprowadzało się do dokonania oceny zeznań świadków i innych załączonych do akt sprawy dowodów oraz ustalenia na ich podstawie, czy pozwany popełnił jakichkolwiek z czynów nieuczciwej konkurencji, zgodnie z zasadą swobodnej oceny dowodów wyrażoną w art. 233 § 1 k.p.c. Dokonując ustaleń faktycznych Sąd poddał więc całościowej ocenie zebrany materiał dowodowy, oceniając kolejno wiarygodność i moc poszczególnych dowodów, w kontekście innych środków dowodowych, składających się na całość materiału dowodowego. Istotne dla sprawy okoliczności faktyczne ustalone zostały przede wszystkim w oparciu o dowody zeznań świadków. Zeznania te uzupełniały dowody z dokumentów, z których część - spośród dokumentów załączonych do akt niniejszego postępowania - miała znaczenie dla udowodnienia faktów mających znaczenie dla rozstrzygnięcia. Najistotniejsze znaczenie miały przy tym dokumenty, które bezpośrednio dotyczyły pozwanego, a zatem umowa z 1997 r., którą zawarł z powódką, zaświadczenie z ewidencji działalności gospodarczej oraz pismo obejmujące oświadczenie o wypowiedzeniu umowy z 1997 r. Pozostałe dowody z dokumentów pozwalały jedynie na uszczegółowienie zeznań świadków, w szczególności dokumenty takie jak umowy łączące świadków - byłych pracowników i agentów powódki - z powódką, ich pisemne oświadczenia oraz złożone przez nich wypowiedzenia umów zawartych z powódką. Autentyczność tych dokumentów nie była kwestionowana przez żadną ze stron ani też nie budziła wątpliwości Sądu.

Odnosząc się do dowodów z zeznań świadków Sąd wskazał, że przesłuchał w sprawie 22 świadków, z których zeznań wyłaniał się spójny obraz stanu faktycznego. Przesłuchani zostali wszyscy powołani przez stronę powodową świadkowie, co do których powódka podtrzymała wnioski, co potwierdził na rozprawie 18 lutego 2016. pełnomocnik



powódki stwierdzając, że w sprawie nie został już do przesłuchania żaden świadek, ponieważ wnioski dowodowe dotyczące powołanych w pozwie i nieprzesłuchanych do tej pory świadków zostały cofnięte (karta 4346).

Zeznania świadków były ze sobą zasadniczo zgodne, natomiast pojawiające się w nich nieliczne rozbieżności wynikały z jednej strony z upływu czasu, z drugiej zaś z tego, w jaki sposób każdy ze świadków postrzegał dane okoliczności, co zazwyczaj czynił przez pryzmat własnych poglądów i doświadczeń (co dotyczyło w szczególności zeznań G. L. i Z. S. – konkurentów i powódki, i spółki (...)).

Z uwagi na różne role, jakie pełnili świadkowie podczas opisywanych zdarzeń, Sąd podzielił ich na siedem grup i każdą z tych grup szczegółowo omówił. Podobnie odniósł się do dowodu z przesłuchania każdej ze stron.

Uzasadniając pominięcie części wniosków dowodowych złożonych przez stronę powodową Sąd w pierwszej kolejności odniósł się do zawnioskowanego przez powódkę dowodu z nagrania na płycie CD, na której w sposób podstępny utrwalono rozmowę pozwanego z zatrudnionym przez powódkę detektywem, który odgrywał rolę potencjalnego kontrahenta. Zdaniem Sądu nie było podstaw do przeprowadzenia tego dowodu z uwagi na art. 3 k.p.c., zgodnie z którym strony i uczestnicy postępowania obowiązani są dokonywać czynności procesowych zgodnie z dobrymi obyczajami, dawać wyjaśnienia co do okoliczności sprawy zgodnie z prawdą i bez zatajania czegokolwiek oraz przedstawiać dowody. W ocenie Sądu taki sposób uzyskania dowodu godzi w dobre obyczaje, jak również stanowi oczywiste naruszenie art. 51 ust. 1 Konstytucji Rzeczypospolitej Polskiej (zgodnie z którym: nikt nie może być obowiązany inaczej niż na podstawie ustawy do ujawniania informacji dotyczących jego osoby), który to przepis dotyczy pośrednio również relacji horyzontalnej między podmiotami prawa prywatnego, a nie tylko relacji wertykalnej w stosunku do organów władzy publicznej (por. wyrok TK z 29.01.2002 r., K 19/01, OTK-A 2002, Nr 1, poz. 1). Odnosząc się do sposobu, w jaki powódka uzyskała nagranie, nie sposób również pominąć regulacji z art. 49 Konstytucji, zgodnie z którym „Zapewnia się wolność i ochronę tajemnicy komunikowania się. Ich ograniczenie może nastąpić jedynie w przypadkach określonych w ustawie i w sposób w niej określony”. Natomiast dobrem chronionym przez Konwencję o ochronie praw człowieka i podstawowych wolności z dnia 4 listopada 1950 roku (Dz. U. z 1993 r. nr 61, poz. 284 ze zm.) jest „życie prywatne” (zgodnie z art. 8 ust. 1 Konwencji „Każdy ma prawo do poszanowania swojego życia prywatnego i rodzinnego, swojego mieszkania i swojej korespondencji”), przy czym w orzecznictwie Europejskiego Trybunału Praw Człowieka wskazuje się na szeroki zakres tego pojęcia. Przepis art. 8 Konwencji chroni prawo do tożsamości i osobistego rozwoju, prawo do tworzenia i budowania więzi z innymi ludźmi i światem zewnętrznym i może dotyczyć również działań o zawodowym lub biznesowym charakterze. Jest to więc sfera interakcji pomiędzy jednostką a innymi ludźmi, nawet w kontekście publicznym (wyrok ETPC z dnia 17.07.2003 r. *Perry v. Wielka Brytania*, J 63737/00, lex nr 80317). W polskim prawie cywilnym realizacja praw i wolności jednostki następuje zgodnie z art. 23-24 kodeksu cywilnego. Przyjmuje się, że do kategorii dóbr osobistych, które nie są wymienione w ustawie, należy również „życie prywatne”, którego naruszenie może nastąpić np. przez podsłuch telefoniczny bądź bezprawne nagrywanie wypowiedzi na taśmę magnetofonową. Zgodnie z art. 6 Konwencji o ochronie praw człowieka i podstawowych wolności każdy ma prawo do rzetelnego procesu sądowego. W wyroku z dnia 25 września 2001 r. Europejski Trybunał Praw Człowieka wskazał, iż prawo to powinno być także rozpatrywane w kontekście legalności sposobu uzyskania materiału dowodowego przez strony postępowania. Ocena czy zachowane zostało „prawo do rzetelnego procesu sądowego” wymaga ustalenia, czy postępowanie sądowe – włącznie ze sposobami uzyskania materiału dowodowego – było rzetelne. Dopuszczenie przez Sąd krajowy dowodu uzyskanego przez stronę w sposób naruszający prawa człowieka (prawo do życia prywatnego, prawo do tajemnicy korespondencji, wyboru rozmówcy i treści rozmowy) skutkuje naruszeniem art. 6 Konwencji, tj. naruszeniem prawa do rzetelnego procesu sądowego (por. wyrok ETPC z dnia 25.09.2001 r. *P.G. i J.H. v. Wielka Brytania*, J 44787/98, Lex nr 76044).

Mając na uwadze, że gromadzenie i prezentowanie materiału dowodowego w procesie przez strony nie powinno odbywać się z naruszeniem zasad współżycia społecznego, zdaniem Sądu Okręgowego należało pominąć uzyskany w sposób sprzeczny z tymi zasadami dowód z załączonej do pozwu płyty CD z nagraniem rozmowy pozwanego i wynajętego przez powódkę detektywa.

Tym niemniej Sąd wskazał, że nawet analiza fragmentu zapisu z tej rozmowy, cytowana przez powódkę w uzasadnieniu pozwu (co pozwala przypuszczać, iż fragment ten stanowi „najmocniejszy” argument powódki wynikający z nagranej rozmowy) nie prowadzi do wniosku, ażeby z treści tej rozmowy wynikało, iż pozwany dopuścił się czynów nieuczciwej konkurencji. Pozwany we fragmencie cytowanej rozmowy przyznaje jedynie niesporną między stronami okoliczność, iż byli pracownicy powódki przyczynili się (w domyśle – do sukcesu) otwarcia oddziału spółki (...) w S.. Podobnie brak jest podstaw do przyjęcia, że „przejęcie klientów”, o którym wspomina według fragmentu stenogramu w pozwie pozwany, zostało dokonane wskutek czynów nieuczciwej konkurencji, a nie w efekcie pożądanym przez ustawodawcę działań konkurencyjnych przedsiębiorcy. Zatem oparciu o analizę fragmentu nagranej rozmowy, zawartego w pozwie, można wnosić, iż dowód ten i tak byłby nieprzydatny do ustalenia faktów mających znaczenie dla rozstrzygnięcia, stosownie do art. 227 k.p.c.

Uzasadniając pominięcie powołanego w pozwie wniosku powódki o dopuszczenie dowodu z opinii biegłego rewidenta, Sąd Okręgowy, dzieląc stanowisko wyrażone w stanowisko wyrażone przez Sąd Apelacyjny w Szczecinie w wyroku z 26 kwietnia 2013 r., I ACa 749/12 wskazał, że dowód taki nie jest znany postępowaniu cywilnemu, w odróżnieniu od dowodu z opinii biegłego sądowego uregulowanego w art. 278 i nast. k.p.c. Biegły rewident stanowi bowiem zawód polegający na wykonywaniu czynności rewizji finansowej w oparciu o ustawę z dnia 7 maja 2009 r. o biegłych rewidentach i ich samorządzie, podmiotach uprawnionych do badania sprawozdań finansowych oraz o nadzorze publicznym (Dz.U.2009.77.649 ze zm.). W sytuacji, gdy zawodowy pełnomocnik procesowy wnioskuje o przeprowadzenie dowodu z „opinii biegłego rewidenta”, to nie sposób traktować takiego wniosku jako wniosku o przeprowadzenie dowodu z opinii biegłego sądowego.

Sąd nie uwzględnił również na podstawie art. 227 k.p.c. wniosków powódki o zobowiązanie spółki (...) do przedłożenia określonych dokumentów, takich jak umowy najmu, umowy na dostawę mediów, rejestr sprzedaży VAT, umowy zawarte z byłymi agentami powódki oraz z byłymi pracownikami powódki, którzy zostali zatrudnieni przez spółkę (...), a w dalszej kolejności wniosku o przeprowadzenie dowodów z tej dokumentacji. Dowody te były całkowicie nieprzydatne do ustalenia okoliczności faktycznych mających znaczenie dla rozstrzygnięcia, nie zmierzały bowiem do wykazania przesłanek zarzucanych pozwanemu czynów nieuczciwej konkurencji. Bezsporną nadto okolicznością było, że osoby te znalazły zatrudnienie w spółce (...), o czym wprost zeznawały. Ponadto niespornym było, iż złożenie wypowiedzeń przez pozwanego, pracowników i agentów powódki zbiegło się w czasie z powstawaniem oddziału spółki (...) w S. (nie sposób jednak samego otwarcia oddziału, a zatem pojawienia się nowego przedsiębiorcy konkurującego na danym rynku, oraz podjęcia przez każdego z osobna pracownika, czy też agenta, decyzji o poszukiwaniu zatrudnienia u innego przedsiębiorcy, uznać za czyn nieuczciwej konkurencji). Dodatkowo Sąd miał na uwadze, że uwzględnienie takiego wniosku powódki w istocie mogłoby doprowadzić do obejścia przez nią prawa i uzyskania w ten sposób informacji stanowiących tajemnicę handlową przedsiębiorstwa spółki (...), na co wskazywał na rozprawie W. A. - prezes zarządu spółki (...), po przeprowadzeniu dowodu z przesłuchania go w charakterze świadka.

Sąd Okręgowy podał, że pominął dowody z przedstawionej przez powódkę dokumentacji księgowej powodowej spółki oraz z opinii prywatnej sporządzonej przez T. K. (który w niniejszym procesie stanowi dowód z dokumentu prywatnego), a także wniosek o przeprowadzenie dowodu z bilansu, rachunku zysków i strat oraz informacji podatkowej i sprawozdania zarządu (...) sp. z o.o. za lata 2009-2011, z uwagi na brak znaczenia tych dowodów dla rozstrzygnięcia. Dowody te stanowiły w istocie materiał dla ewentualnego biegłego sądowego, który w oparciu o nie mógłby ustalić, o ile zmniejszyła się wartość przedsiębiorstwa powódki oraz jak przedstawiały się obroty i dochody powódki w związku z hipotetycznymi czynami nieuczciwej konkurencji popełnionymi przez pozwanego. Mając jednak na uwadze, że powódka nie powołała dowodu z opinii biegłego sądowego (jak już wyjaśniono za taki nie może być uznany dowód z opinii biegłego rewidenta), przeprowadzenie wymienionych wyżej dowodów z dokumentów było bezprzedmiotowe, Sąd nie posiada bowiem takich wiadomości specjalnych, aby w oparciu o analizę tych dokumentów ustalić wysokość ewentualnej poniesionej przez powódkę szkody (Sąd zaznaczył przy tym, że powódka nie wykazała, iż pozwany w ogóle dopuścił się jakichkolwiek czynów nieuczciwej konkurencji).

O kosztach postępowania Sąd orzekł na podstawie art. 108 § 1 zdanie drugie k.p.c. w zw. z art. 98 § 1 kpc.

Wyrok ten w całości zaskarżył powód. wnosząc o jego zmianę poprzez zasądzenie od pozwanego na rzecz powoda kwoty 20.000 zł wraz z odsetkami ustawowymi od 30 czerwca 2010, ewentualnie o uchylenie zaskarżonego wyroku w całości i przekazanie sprawy Sądowi I instancji do ponownego rozpoznania i zasądzenie kosztów postępowania według norm przepisanych. Zaskarżonemu wyrokowi powód zarzucił:

#### I. naruszenie przepisów prawa materialnego:

1. art. 11 ust. 1 i 2 ustawy z dnia 16 kwietnia 1993 r. o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji poprzez jego błędną wykładnię polegającą na przyjęciu, że obowiązek zachowania tajemnicy przedsiębiorstwa ustaje wraz z zakończeniem umowy, a także że obowiązek zachowania informacji w poufności musi być wprost przedmiotem regulacji umownej,

2. art. 11 ust. 1 w zw. z art. 11 ust. 4 ustawy z dnia 16 kwietnia 1993 r. o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji poprzez jego niewłaściwe zastosowanie polegające na przyjęciu, że pozwany nie był zobowiązany do zachowania tajemnicy przedsiębiorstwa, a także że nie dopuścił się czynu nieuczciwej konkurencji polegającego na przekazaniu, ujawnieniu i wykorzystaniu informacji stanowiących tajemnicę przedsiębiorstwa,

3. art. 12 ust. 1 i 2 ustawy z dnia 16 kwietnia 1993 r. o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji poprzez jego błędną wykładnię polegającą na przyjęciu, że „ustawodawca nie określa jako czynu nieuczciwej konkurencji nakłaniania do szczególnego rodzaju zachowania, jakim jest wypowiedzenie umowy”, podczas gdy przejęcie pracowników nosi znamiona nieuczciwej konkurencji „gdy konkurent nakłaniając do wypowiedzenia umowy posługuje się nieuczciwymi metodami albo wówczas, gdy nieuczciwy jest cel, do którego dąży - tak: Beata Giesen w: Prawo konkurencji, System Prawa Prywatnego, BECK.

4. art. 12 ust. 1 i 2 ustawy z dnia 16 kwietnia 1993 r. o zwalczaniu nieuczciwej

konkurencji poprzez jego niewłaściwe zastosowanie polegające na przyjęciu, że pozwany nie dopuścił się czynów nieuczciwej konkurencji polegających na zakłóceniu stosunków umownych w ramach przedsiębiorstwa powoda, jak i w odniesieniu do relacji z kontrahentami,

5. art. 3 ust. 1 i 2 ustawy z dnia 16 kwietnia 1993 r. o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji poprzez jego niewłaściwe zastosowanie polegające na przyjęciu, że działanie pozwanego nie naruszało gospodarczych interesów powoda, w sytuacji, gdy podjęty przez niego sposób realizacji mechanizmu rywalizacji rynkowej wskazuje na podjęcie działań pozostających w sprzeczności z dobrymi obyczajami, i w konsekwencji przyjęcie, że pozwany nie dopuścił się czynów nieuczciwej konkurencji i że brak jest podstaw jego odpowiedzialności odszkodowawczej,

6. art. 18 ust. 1 pkt 4 ustawy z dnia 16 kwietnia 1993 r. o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji poprzez jego niezastosowanie i przyjęcie, że zachowanie pozwanego nie stanowi podstawy do przyjęcia jego odpowiedzialności odszkodowawczej.,

7.a art. 65 kc w związku z postanowieniami zawartej z pozwanym z dnia 1 grudnia 1997 r. Umowy pośrednictwa i organizacji sprzedaży" poprzez jego niewłaściwe zastosowanie polegające na błędnym przyjęciu, że pozwany nie był związany klauzulą zakazu konkurencji (str. 32 uzasadnienia wyroku), mimo zawarcia takiego zapisu w § 2 umowy wiążącej powoda z pozwanym.

#### II. naruszenie przepisów prawa procesowego:

1. art. 233 §1 k.p.c. poprzez dokonanie dowolnej, a nie swobodnej oceny dowodów, sprzecznej z zasadami logiki i doświadczenia życiowego, polegającej na błędnym przyjęciu, że:

a) pozwany nie dopuścił się czynów nieuczciwej konkurencji, podczas gdy okoliczność ta wynika ze zgromadzonego w sprawie materiału dowodowego, jak i oddalonego wniosku dowodowego z nagrania rozmowy z pozwanym, gdzie pozwany m.in. stwierdził, że

- „w życiu bym nie podejrzewał TAK łatwego przejścia klientów”
- „choć nawet nasz szef się przymierzał kiedyś... ale on wiedział, że no bez ludzi to nie da się... no można otworzyć, ale jak nie ma kto tego poprowadzić”
- w odniesieniu do funkcjonowania spółki (...) w S. odpowiedział, że „W S. nie. W S. był i w P.. W S. został otwarte w sumie dzięki nam.”,

b) pozwany nie dopuścił się czynów nieuczciwej konkurencji i nie był związany klauzulą zakazu konkurencji (str. 32 uzasadnienia wyroku), mimo zawarcia takiego zapisu w § 2 umowy wiążącej powoda z pozwanym,

c) obowiązek zachowania tajemnicy przedsiębiorstwa ustał w przypadku pozwanego z początkiem lipca 2010 r., mimo że pozwany związany był umową do końca lipca 2010 r., a obowiązek zachowania tajemnicy przedsiębiorstwa nie ustaje wraz z zakończeniem umowy,

d) wypowiedzenie umowy przez pozwanego miało uzasadniać zmęczenie pracą i pominięcie faktu, że pozwany w dacie składania wypowiedzenia organizował oddział konkurencyjnego podmiotu, i podjął pracę w (...) sp. z o.o.,

e) wysłanie fax-em oświadczeń o wypowiedzeniu umowy stanowiło normalny tryb zakończenia pracy i że jednoczesne złożenie wypowiedzeń umów przez wszystkich pracowników nie miało związku z organizowaniem oddziału konkurencyjnego podmiotu, w tym poprzez błędne przyjęcie, że nie wszyscy pracownicy, którzy wysłali swe oświadczenia o wypowiedzeniu umowy, zostali zatrudnieni przez (...) sp. z o.o., mimo potwierdzenia tej okoliczności przez składających te oświadczenia,

f) pozwany w następstwie porozumienia z prezesem zarządu (...) sp. z o.o. nie organizował oddziału tego podmiotu w S. i nie dopuścił się czynów nieuczciwej konkurencji, podczas gdy pozwany- wedle zeznań P. A., żony prezesa (...) sp. z o.o. - miał się kontaktować z prezesem tej spółki, (...) sp. z o.o. nigdy nie funkcjonowała na rynku (...), a w następstwie złożenia wypowiedzeń umów przez wszystkich pracowników powoda, (...) sp. z o.o. zatrudniła ich w swej hurtowni i rozpoczęła z dnia na dzień dokonywanie sprzedaży do dotychczasowych klientów powoda, osiągając jako zupełnie nowy na rynku podmiot, poziom sprzedaży uzyskiwany dotychczas przez powoda w następstwie kilkunastoletniej obecności na rynku (...),

g) przyczyną złożenia wypowiedzeń przez pracowników i upadku oddziału powoda w S. miał być brak towaru i środków finansowych na jego zakup, a także że powód posiadał zadłużenie wobec dostawców, podczas gdy pozwany, prócz twierdzeń, nie wykazał tej okoliczności i nie złożył wniosków dowodowych, a fakt posiadania przez powoda towaru o wartości przekraczającej 5 mln zł oraz „wolnych” środków finansowych w kwocie ok. 2,5 mln zł, a także wzrost sprzedaży do każdego z klientów do czerwca 2010 r. został wykazany przez powoda, a zatem okoliczność ta przeczy ustaleniom dokonany przez Sąd I instancji, jak również poprzez przyjęcie, że kluczową rolę dla klientów odgrywała cena, podczas gdy po odejściu pracowników powód w celu ratowania swego oddziału obniżył ceny, nie wykazano, że (...) sp. z o.o. zastosował ceny korzystniejsze, a mimo to po 30 czerwca 2010 r. drastycznemu spadkowi uległ poziom sprzedaży,

h) przyjęcie, że powstanie oddziału (...) sp. z o.o. nie było konsekwencją dopuszczenia się przez pozwanego i innych pracowników czynów nieuczciwej konkurencji, a sukces spółki (...) sp. z o.o. wynikał z tego, że jej oferta była „z jakiejś przyczyny korzystniejsza”, co miałyby wskazywać na uczciwą walkę rynkową, a także przyjęcie, że ogół informacji powoływanych przez powoda jako tajemnica przedsiębiorstwa nie została przekazana przez pozwanego, w tym że dane kontrahentów nie stanowią takiej tajemnicy, przy jednoczesnym pominięciu okoliczności, że ujawnieniu tych danych jako tajemnicy przedsiębiorstwa, w następstwie wniosku dowodowego powoda, sprzeciwiał się prezes (...) sp. z o.o., a Sąd jego stanowisko uznał za uzasadnione i oddalił wniosek,

i) błędne przyjęcie, pozostające w sprzeczności z zasadami doświadczenia życiowego, że prezes (...) sp. z o.o. zamierzający z początkiem sierpnia 2010 r. otworzyć swą hurtownię na nowym rynku, nie porozumiał się wcześniej

z pozwanym i innymi pracownikami powoda, i zamierzając utworzyć nowy oddział swej hurtowni 2 sierpnia 2010 r., kwestią rekrutacji zajął się dopiero w drugiej połowie lipca 2010 r.,

a także błędne przyjęcie, że

j) w następstwie porozumienia pozwanego w prezesem (...) sp. z o.o. nie przystąpiono w okresie zatrudniania u powoda do organizowania hurtowni tego podmiotu w S., podczas gdy

- pracownicy powoda informowali klientów o otwarciu oddziału (...) sp. z o.o. w S. i dokonywaniu sprzedaży przez ten podmiot jeszcze w okresie zatrudnienia u powoda
- A. N. wystawiła w imieniu (...) sp. z o.o. dnia 30 lipca 2010 r. fakturę VAT (...)/ (...), będąc jeszcze do dnia 31 lipca 2010 r. w stosunku pracy z powódką,
- B. M., dotychczasowa klientka powoda zeznała, że Później odezwała się pani, która pracowała z (...), pani A.. Wzięła zamówienie, ale powiedziała, że będzie realizowane przez firmę (...).

2. błąd w ustaleniach faktycznych wyrażający się w przyjęciu, że:

a) pozwany nie dopuścił się czynów nieuczciwej konkurencji bowiem nie był związany klauzulą zakazu konkurencji (str. 32 uzasadnienia wyroku), mimo zawarcia takiego zapisu w § 2 umowy wiążącej powoda z pozwanym,

b) obowiązek zachowania tajemnicy przedsiębiorstwa ustał w przypadku pozwanego z początkiem lipca 2010 r., mimo że pozwany związany był umową do końca lipca 2010 r., a obowiązek zachowania tajemnicy przedsiębiorstwa nie ustaje wraz z zakończeniem umowy,

c) wysłanie fax-em oświadczeń o wypowiedzeniu umowy nie miało związku z organizowaniem oddziału konkurencyjnego podmiotu, w tym poprzez błędne ustalenie, że nie wszyscy pracownicy, którzy wysłali swe oświadczenia o wypowiedzeniu umowy zostali zatrudnieni przez (...) sp. z o.o., mimo potwierdzenia tej okoliczności przez składających te oświadczenia,

d) pozwany w następstwie porozumienia z prezesem zarządu (...) sp. z o.o. nie organizował oddziału tego podmiotu w S. i nie dopuścił się czynów nieuczciwej konkurencji, podczas gdy pozwany- wedle zeznań P. A., żony prezesa (...) sp. z o.o., miał się kontaktować z prezesem tej spółki, podmiot ten nigdy nie funkcjonował na rynku (...), a w następstwie złożenia wypowiedzeń umów przez wszystkich pracowników powoda, (...) sp. z o.o. zatrudniła ich w swej hurtowni i rozpoczęła z dnia na dzień dokonywanie sprzedaży do dotychczasowych klientów powoda, osiągając jako zupełnie nowy na rynku podmiot, poziom sprzedaży uzyskiwany dotychczas przez powoda w następstwie kilkunastoletniej obecności na rynku (...),

e) przyczyną złożenia wypowiedzeń przez pracowników i upadku oddziału powoda w S. miał być brak towaru i środków finansowych na jego zakup, a także że powód posiadał zadłużenie wobec dostawców, mimo że fakt posiadania przez powoda towaru o wartości przekraczającej 5 mln zł oraz „wolnych” środków finansowych w kwocie ok. 2,5 mln zł, a także wzrost sprzedaży do każdego z klientów został wykazany przez powoda, jak również poprzez ustalenie, że kluczową rolę dla klientów odgrywała cena, podczas gdy po odejściu pracowników powód w celu ratowania swego oddziału obniżył ceny, nie wykazano, że (...) sp. z o.o. zastosował ceny korzystniejsze, a mimo to po 30 czerwca 2010 r. drastycznemu spadkowi uległ poziom sprzedaży, a także

f) poprzez ustalenie, że powstanie oddziału (...) sp. z o.o. nie było konsekwencją dopuszczenia się przez pozwanego i innych pracowników czynów nieuczciwej konkurencji, a sukces spółki (...) sp. z o.o. wynikał z tego, że jej oferta była „z jakiejś przyczyny korzystniejsza”, co miałoby wskazywać na uczciwą walkę rynkową, a także przyjęcie, że ogół informacji powoływanych przez powoda jako tajemnica przedsiębiorstwa nie została przekazana przez pozwanego, w tym że dane kontrahentów nie stanowią takiej tajemnicy, przy jednoczesnym pominięciu okoliczności, że ujawnieniu

tych danych jako tajemnicy przedsiębiorstwa, w następstwie wniosku dowodowego powoda, sprzeciwiał się prezes (...) sp. z o.o., a Sąd jego stanowisko uznał za uzasadnione,

g) błędne ustalenie, pozostające w sprzeczności z zasadami doświadczenia życiowego, że prezes (...) sp. z o.o. zamierzający z początkiem sierpnia 2010 r. otworzyć swą hurtownię na nowym rynku, nie porozumiał się wcześniej z pozwanym i innymi pracownikami powoda, i zamierzając utworzyć nowy oddział swej hurtowni 2 sierpnia 2010 r., kwestią rekrutacji zajął się dopiero w drugiej połowie lipca 2010 r.

h) błędne ustalenie, że w następstwie porozumienia pozwanego w prezesem (...) sp. z o.o. nie przystąpiono w okresie zatrudniania u powoda do organizowania hurtowni tego podmiotu w S., podczas gdy:

- pracownicy powoda informowali klientów o otwarciu oddziału (...) sp. z o.o. w S. i dokonywaniu sprzedaży przez ten podmiot jeszcze w okresie zatrudnienia u powoda
- A. N. wystawiła w imieniu (...) sp. z o.o. dnia 30 lipca 2010 r. fakturę VAT (...), będąc jeszcze do dnia 31 lipca 2010 r. w stosunku pracy z powódką,
- B. M., dotychczasowa klientka powoda zeznała, że Później odezwała się pani, która pracowała z (...), pani A.. Wzięła zamówienie, ale powiedziała, że będzie realizowane przez firmę (...).

3. art. 386 §4 k.p.c. poprzez nierozpoznanie istoty sprawy i przyjęcie, że:

a) pozwany nie dopuścił się czynów nieuczciwej konkurencji polegających na przekazaniu informacji stanowiących tajemnicę przedsiębiorstwa, które zostały wykorzystane przez (...) sp. z o.o., poprzez oddalenie wniosku dowodowego powoda o zobowiązanie (...) sp. z o.o. do złożenia dokumentacji finansowo-księgowej (rejestrów sprzedaży), zmierzającego do wykazania, że podmiot ten nie funkcjonował na rynku (...), nie dokonywał sprzedaży do klientów powoda, i że sprzedaż ta, od razu na poziomie osiągniętym przez powoda w następstwie kilkunastoletniej obecności na rynku (...), rozpoczęła się wraz ze złożeniem przez pracowników powoda oświadczeń o wypowiedzeniu umów i przystąpieniem przez nich do tworzenia oddziału (...) sp. z o.o. w S.,

b) pozwany nie dopuścił się czynów nieuczciwej konkurencji polegających m.in. na doprowadzeniu do upadku oddziału powoda, udziału w tworzeniu hurtowni konkurencyjnego podmiotu oraz przekazaniu informacji stanowiących tajemnicę przedsiębiorstwa, które zostały wykorzystane przez (...) sp. z o.o., poprzez oddalenie wniosku dowodowego z nagrania rozmowy z R. W. (1), której przebieg potwierdza zarzucane mu przez powoda czyny nieuczciwej konkurencji,

4. art. 328 §2 kodeksu postępowania cywilnego poprzez jego niewłaściwe zastosowanie, a w szczególności poprzez niewyjaśnienie, na jakiej podstawie ustalono stan faktyczny, w tym odniesieniu do:

a) złej sytuacji finansowej powoda, braku zatowarowania i rzekomej zmiany zasad dostaw po targach w maju 2010 r., w sytuacji, gdy pozwany na tę okoliczność, prócz twierdzeń, nie złożył żadnych wniosków dowodowych, a powód wykazał, że posiadał towar o wartości przekraczającej 5 mln zł oraz „wolne” środki finansowe w kwocie ok. 2,5 mln zł,

b) okoliczności powstania hurtowni (...) sp. z o.o. w S., w tym że nie było to konsekwencją dopuszczenia się przez pozwanego i innych pracowników czynów nieuczciwej konkurencji, a sukces spółki (...) sp. z o.o. na nowym rynku miał wynikać z tego, że jej oferta była „z jakiejś przyczyny korzystniejsza”, bez sprecyzowania, na czym ta korzystniejsza oferta miała polegać, bowiem z zeznań prezesa (...) sp. z o.o. wynika, że tworzył swój oddział na nowym rynku, nie posiadał na nim klientów, nie przekazał żadnych informacji dotyczących sieci handlowej, a także nie podjął żadnych działań marketingowych,

c) uczciwej walki rynkowej (...) sp. z o.o. i braku porozumienia pozwanego z prezesem (...) sp. z o.o. o utworzeniu oddziału tego podmiotu w S. w sytuacji, gdy prezes zarządu (...) sp. z o.o. mając zamiar utworzyć oddział swej hurtowni w S. nawet nie przystąpił do rekrutacji pracowników i mimo że wszyscy pracownicy wypowiadając swe umowy w

czerwcu 2010 r. nie posiadali rzekomo planów zawodowych, to zostali zatrudnieni przez ten podmiot i utworzyli „zgrany zespół” konkurencyjnej spółki,

d) a także poprzez niewyjaśnienie, na jakiej podstawie ustalono, że powódka zdaje się nie dostrzegać, że „zakazane nie są czyny konkurencji, a jedynie czyny nieuczciwej konkurencji”, podczas gdy powódka konsekwentnie twierdziła, że elementem pożądanym jest walka rynkowa, nie twierdziła, że na rynek nie może wchodzić nowy podmiot, lecz zarzucała, że powstanie hurtowni (...) sp. z o.o. w S. było konsekwencją dopuszczenia się czynów nieuczciwej konkurencji przez pozwanego, innych pracowników powoda i prezesa zarządu (...) sp. z o.o., bowiem nieuczciwe zachowania rynkowe są sankcjonowane, jako sprzeczne z prawem lub dobrymi obyczajami, a do tych ostatnich zalicza się „wdzieranie się w cudzą klientelę” w sposób inny niż jakością produktu lub konkurencyjną ceną. Próby pozyskiwania nabywców towarów i usług przez działania pasożytnicze są jednoznacznie kwalifikowane jako naruszenie prawa do klienteli.

5. art. 245 kpc, art. 278 i n. kpc, 308 kpc w zw. z art. 227 kpc i z art. 6 kc poprzez jego niezastosowanie i oddalenie prawidłowo złożonych wniosków dowodowych powoda zmierzających do wykazania dopuszczenia się przez pozwanego czynów nieuczciwej konkurencji, poniesienia szkody i jej wysokości.

Apelacja zawiera uzasadnienie zarzutów.

Pozwany wniósł o oddalenie apelacji w całości i o zasądzenie od powódki, a na jego rzecz kosztów postępowania apelacyjnego według norm przepisanych.

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

Apelacja powoda okazała się nieuzasadniona.

Sąd Apelacyjny nie stwierdził wadliwości postępowania przed Sądem pierwszej instancji skutkujących nieważnością postępowania. Kontrola instancyjna nie wykazała też uchybień przepisom prawa materialnego oraz zarzucanych przez stronę apelującą błędów dotyczących gromadzenia i oceny materiału dowodowego oraz ustalania faktów. Dokonane przez Sąd Okręgowy ustalenia faktyczne dotyczące okoliczności istotnych dla rozstrzygnięcia w sprawie znajdują odzwierciedlenie w przytoczonych na ich poparcie dowodach, a ich prawna ocena w kontekście weryfikacji żądania powoda i zarzutów pozwanego zasługuje na pełną aprobatę. Stąd ustalenia te oraz wyprowadzone na ich podstawie wnioski prawne Sąd Apelacyjny podziela i przyjmuje za własne.

Dodać przy tym należy, że obszernie przytoczenie ustaleń Sądu Okręgowego oraz wniosków i argumentów przedstawionych na ich poparcie, we wstępnej części niniejszego uzasadnienia, czyni niecelowym ponowne ich przedstawianie przez Sąd odwoławczy (por. Wyrok Sądu Najwyższego z dnia 10 marca 1999 r., II CKN 217/98, LEX nr 1213477). Odnosząc się zatem do zarzutów strony skarżącej oraz oceniając prawidłowość zastosowania przez Sąd pierwszej instancji norm prawa materialnego, Sąd Apelacyjny ponowi motywy Sądu Okręgowego jedynie w zakresie niezbędnym dla podkreślenia istotnych w sprawie kwestii.

Zważywszy przy tym, że konstrukcja obszernej apelacji sprowadza się w rzeczywistości do powielania przy okazji formułowania różnych zarzutów tych samych przejawów mających świadczyć o ich wystąpieniu w sprawie, za wystarczające uznać należy jednokrotne odniesienie się do danej, powielanej w kilku zarzutach kwestii.

Mając na uwadze, że strona apelująca podniosła zarzut naruszenia art. 328 § 2 kpc, którego to potwierdzenie czyniło by bezprzedmiotowymi rozważania w przedmiocie dalszych kwestii w pierwszej kolejności – zdaniem Sądu Apelacyjnego - rozważyć należało zasadność tego zarzutu.

Zgodnie z brzmieniem unormowania zawartego w art. 328 § 2 kpc uzasadnienie wyroku powinno zawierać wskazanie podstawy faktycznej rozstrzygnięcia, a mianowicie: ustalenie faktów, które sąd uznał za udowodnione, dowodów, na których się oparł, i przyczyn, dla których innym dowodom odmówił wiarygodności i mocy dowodowej, oraz wyjaśnienie podstawy prawnej wyroku z przytoczeniem przepisów prawa. Jak wskazał Sąd Najwyższy w wyroku z dnia

5 czerwca 2009 roku (sygnatura akt I UK 21/09, LEX nr 515699), powołanie się w skardze kasacyjnej na podstawie naruszenia w postaci art. 328 § 2 k.p.c. jest usprawiedliwione tylko wówczas, gdy z uzasadnienia orzeczenia nie daje się odczytać, jaki stan faktyczny lub prawny stanowił podstawę rozstrzygnięcia, co uniemożliwia kontrolę kasacyjną. Z kolei w wyroku z dnia 4 marca 2009 roku (sygnatura akt II PK 210/08, LEX nr 523527) Sąd ten wskazał, że zarzut wadliwego sporządzenia uzasadnienia zaskarżonego orzeczenia może okazać się zasadny tylko wówczas, gdy z powodu braku w uzasadnieniu elementów wymienionych w art. 328 § 2 k.p.c. zaskarżone orzeczenie nie poddaje się kontroli kasacyjnej, czyli gdy treść uzasadnienia orzeczenia sądu drugiej instancji uniemożliwia całkowicie dokonanie kontroli toku wywodu, który doprowadził do jego wydania. To bowiem, czy w istocie sprawa została wadliwie, czy prawidłowo rozstrzygnięta nie zależy od tego, jak zostało napisane uzasadnienie. Rozwijając tę myśl Sąd Najwyższy w wyroku z dnia 16 grudnia 2008 roku (sygnatura akt I PK 96/08, LEX nr 529754) dodał, że sporządzenie uzasadnienia w sposób nie w pełni odpowiadający stawianym mu wymaganiom może stanowić usprawiedliwioną podstawę skargi kasacyjnej wyjątkowo wtedy, gdy przedstawione w nim motywy nie pozwalają na przeprowadzenie kontroli kasacyjnej zaskarżonego orzeczenia. Jedynie w takim wypadku uchybienie art. 328 § 2 k.p.c. może być uznane za mogące mieć wpływ na wynik sprawy. Podobne stanowisko Sąd Najwyższy zajął w wyroku z dnia 3 października 2008 roku (sygnatura akt II PK 48/08, LEX nr 513006). Takich uchybień w niniejszej sprawie Sąd Apelacyjny się nie doszukiwał. W uzasadnieniu przedstawiono szczegółowe ustalenia faktyczne, wyczerpującą ocenę dowodów, która do ustaleń tych doprowadziła i wreszcie Sąd orzekający w pierwszej instancji w sposób niewadliwy przeprowadził proces subsumcji. Motywy zarówno faktyczne, jak i prawne prowadzące do rozstrzygnięcia wskazanego w wyroku wyrażone zostały w sposób jasny i wyczerpująco, co pozwoliło na ich weryfikację w ramach postępowania drugoinstancyjnego.

Z tych przyczyn Sąd Apelacyjny nie podzielił stanowiska strony powodowej, co do sporządzenia uzasadnienia zaskarżonego wyroku z naruszeniem przepisu art. 328 § 2 kpc. Przedstawione wyżej argumenty stanowią też przyczyny uznania za bezzasadny zarzut nierozpoznania przez Sąd pierwszej instancji istoty sprawy.

Zważywszy, że wadliwość wydanego rozstrzygnięcia, zdaniem strony powodowej, stanowiła między innymi skutek uchybień Sądu pierwszej instancji przy gromadzeniu dowodów oraz ocenie dowodów przeprowadzonych, co według powoda skutkowało błędnymi ustaleniami faktycznymi, a o prawidłowości zastosowania norm prawa materialnego należy rozstrzygać po stwierdzeniu, że nie miały miejsca uchybienia przy ustalaniu istotnych dla rozstrzygnięcia faktów, w pierwszej kolejności należało ocenić prawidłowość procedowania Sądu Okręgowego w tym zakresie. Wskazać przy tym należy, że sąd odwoławczy, niezależnie od tego, czy prowadzi sam postępowanie dowodowe, czy jedynie weryfikuje ustalenia faktyczne dokonane przez sąd pierwszej instancji, ma obowiązek samodzielnej oceny materiału dowodowego zebranego w sprawie. Jednakże - jak wielokrotnie wyjaśniano w orzecznictwie Sądu Najwyższego - zarzut naruszenia art. 233 § 1 kpc może być uznany za zasadny jedynie w wypadku wykazania, że ocena materiału dowodowego jest rażąco wadliwa czy w sposób oczywisty błędna, dokonana z przekroczeniem granic swobodnego przekonania sędziowskiego, wyznaczonych w tym przepisie. Sąd drugiej instancji ocenia bowiem legalność oceny dokonanej przez sąd niższego rzędu, czyli bada czy zostały zachowane kryteria określone w art. 233 § 1 kpc. Należy zatem mieć na uwadze, że - co do zasady - Sąd ocenia wiarygodność i moc dowodów według własnego przekonania na podstawie wszechstronnego rozważenia zebranego materiału, dokonując wyboru określonych środków dowodowych. Jeżeli z danego materiału dowodowego sąd wyprowadza wnioski logicznie poprawne i zgodne z doświadczeniem życiowym, to ocena Sądu nie narusza reguł swobodnej oceny dowodów i musi się ostać, choćby w równym stopniu, na podstawie tego materiału dowodowego, dawały się wysnuć wnioski odmienne. Przeprowadzona przez sąd ocena dowodów może być skutecznie podważona tylko wtedy gdy brak jest logiki w wiązaniu wniosków z zebranymi dowodami lub, gdy wnioskowanie sądu wykracza poza schematy logiki formalnej albo, wbrew zasadom doświadczenia życiowego, nie uwzględnia jednoznacznych praktycznych związków przyczynowo - skutkowych (por. przykładowo postanowienie z dnia 11 stycznia 2001 r., I CKN 1072/99, Prok. i Pr. 2001 r., nr 5, poz. 33, postanowienie z dnia 17 maja 2000 r., I CKN 1114/99, nie publ., wyrok z dnia 14 stycznia 2000 r., I CKN 1169/99, OSNC 2000 r., nr 7-8, poz. 139, ).

Podkreślić też trzeba, że w ramach swobody oceny dowodów, mieści się też wybór określonych dowodów spośród dowodów zgromadzonych, pozwalających na rekonstrukcję istotnych w sprawie faktów. Sytuacja bowiem, w której w



sprawie pozostają zgromadzone dowody mogące prowadzić do wzajemnie wykluczających się wniosków, jest sytuacją immanentnie związaną z kontradiktoryjnym procesem sądowym. Weryfikacja zatem dowodów i wybór przez Sąd orzekający w pierwszej instancji określonej grupy dowodów, na podstawie których Sąd odtwarza okoliczności, które w świetle przepisów prawa materialnego stanowią o istotnych w sprawie faktach stanowi realizację jednej z płaszczyzn swobodnej oceny dowodów. Powiązanie przy tym wynikających z dowodów tych wniosków w zgodzie z zasadami logiki i doświadczenia życiowego wyklucza możliwość skutecznego zdyskwalifikowania dokonanej przez Sąd oceny, tylko z tej przyczyny, że w procesie zgromadzono też dowody, prowadzące do innych, niż wyprowadzone przez Sąd pierwszej instancji, wniosków.

Zdaniem Sądu Apelacyjnego ocena dowodów dokonana przez Sąd pierwszej instancji w przedmiotowej sprawie nie narusza, ani reguł logicznego myślenia, ani zasad doświadczenia życiowego czy właściwego kojarzenia faktów. Nie sposób również przypisać Sądowi błędu w ocenie mocy poszczególnych dowodów. Zaznaczyć przy tym należy, że Sąd orzekający w pierwszej instancji – oceniając pojedyncze dowody – zgodnie z przepisem art. 233 § 1 kpc – odniósł ich znaczenie do całego, zebranego w sprawie materiału dowodowego. Podkreślić też trzeba, że sam fakt pozostawiania przez świadków w bliskich relacjach czy to rodzinnych, czy służbowych ze stroną, a priori, nie przesądza o pozbawieniu zeznań tych świadków przymiotu wiarygodności, w każdej konkretnej sprawie Sąd orzekający, w granicach swobodnej oceny dowodów, miarkuje czy fakt pozostawiania świadka ze stroną w określonych relacjach ma wpływ na jego zeznania, a jeżeli tak, to jaki. Podobnie w przypadku zeznań stron. W każdej bowiem sprawie strona jest zainteresowana korzystnym dla siebie rozstrzygnięciem, zatem szczególnie ważnym dla oceny dowodu z zeznań strony pozostaje powiązanie ich z pozostałym materiałem dowodowym.

W ocenie Sądu odwoławczego, strona skarżąca ani w treści zarzutów, ani w ich uzasadnieniu nie przedstawiła argumentów pozwalających na stwierdzenie, że ocena zebranego w sprawie materiału dowodowego przeprowadzona przez Sąd orzekający w pierwszej instancji dokonana została z naruszeniem wyznaczników tej oceny, określonych w art. 233 § 1 kpc.

Ocena dowodów przeprowadzona przez Sąd Okręgowy wskazuje przede wszystkim na wielowątkowość aspektów branych przez Sąd ten pod uwagę, indywidualizowanie podejścia do danego dowodu w zależności od treści z dowodu tego wynikającej oraz możliwości jej weryfikacji w kontekście pozostałego materiału dowodowego. Tak więc Sąd dając wiarę pozwanemu, czy przesłuchanej w sprawie w charakterze świadka jego małżonki odniósł wynikające z ich twierdzeń okoliczności do pozostałych dowodów przeprowadzonych w sprawie. Podobnie rozważając w przedmiocie wiarygodności z przesłuchania w charakterze powodowej strony Prezes Zarządu spółki - J. M., Sąd wskazał jakie kwestie zostały przez nią przedstawione i z jakich przyczyn uznać należy je za niewiarygodne. Zaznaczył też, że w takim zakresie, w jakim podawała okoliczności wynikające też z innych dowodów, w szczególności dowodów z dokumentów, zeznania te uwzględnił.

Strona skarżąca chcąc zwalczyć prawidłowość szczegółowej i wyczerpującej oceny dowodów przeprowadzonej przez Sąd Okręgowy, przedstawiła fragmenty różnych dowodów mających stanowić o błędzie w toku rozumowania sądu pierwszej instancji, poprzez nieuwzględnienie poszczególnych – zacytowanych przez powoda kwestii. Tymczasem prawidłowa ocena nie polega na manipulowaniu fragmentami dowodów i budowaniu na tej podstawie korzystnej dla siebie wersji zdarzeń, lecz na takim połączeniu wszystkich dowodów – z uwzględnieniem między innymi takich aspektów, jak zdolność zapamiętywania, umiejętność przekazu, czy indywidualna percepcja postrzegania określonych zdarzeń przez daną osobę – która da je połączyć w logiczny, określony ciąg, dający się racjonalnie wytłumaczyć.

Jak już wcześniej wskazano, niemal w każdym z kontradiktoryjnych procesów Sąd ma do czynienia z koniecznością wyboru dowodów, które dopiero ocenione w całokształcie realiów danej sprawy, pozwalają na rekonstrukcję istnych w sprawie faktów.

Powódka zagłębiając się w wyrwane z kontekstu fragmenty dowodów, gubi ogłęd całej sprawy. Pomijając przede wszystkim to, że nawet w sferze twierdzeń powódka nie zdołała przedstawić racjonalnych argumentów, którymi miałyby się kierować pozwany – po wielu latach współpracy z powódką i to zarówno jego, jak i jego małżonki, dążąc do zmiany

korzystnej – według powódki – dla niego sytuacji zawodowej i to podejmując przeciwko niej działania sprzeczne z prawem. Podobnie, jak nie podała motywów, dla których pozostali pracownicy i współpracownicy, mając zapewnioną należytą ochronę swoich praw i stabilność atrakcyjnych dochodów, postanowili wręcz masowo - zakończyć współpracę z powódką i przejść do podmiotu, który dopiero rozpoczynał działalność na lokalnym rynku.

Strona powodowa tak bardzo przez niemal dwadzieścia lat przyzwyczała się do swojej dominującej na rynku (...) pozycji w prowadzonej przez siebie branży, że umknęło jej, komu pozycję tę zawdzięczała. Z przebiegu całego postępowania w tej sprawie wynika, że powódka nie dostrzega prostej relacji pomiędzy swoim działaniem polegającym na systematycznym pogarszaniu warunków wynagradzania za pracę osób u niej pracujących, bądź współpracujących z nią (co nie wynika tylko z zeznań tych osób, ale też z dokumentów) – a ich chęcią zmiany tej sytuacji. A odpowiedzialnością, za jej powstanie próbuje obarczyć pozwanego.

Powódka zarzucając Sądowi pierwszej instancji oderwanie przeprowadzonej oceny dowodów od realiów funkcjonowania rynku, w istocie sama należycie realiów tych nie oceniła, uznając, że to ona jako pracodawca kreuje rzeczywistość, w której winny funkcjonować pracujące w powodowej spółce osoby, bądź z nią współpracujące, niezależnie od tego jakie warunki powódka im zaproponuje.

Fakt tymczasem, że ktoś o takiej osobowości jak pozwany pierwszy dostrzegł konieczność zmiany tej sytuacji, po bezskutecznie podjętej przed targami w maju 2010 roku próbie przedstawienia swojego stanowiska, odnośnie funkcjonowania dalszej współpracy z powodową spółką, w tej sytuacji nie powinien budzić żadnego zdziwienia. Podobnie jak to, że osoby, które miały wieloletnią styczność z nim i potrafiły docenić jego umiejętności i doświadczenie w branży, postanowiły pójść w jego ślady.

Taki wniosek wyprowadzić można nie tylko z twierdzeń pozwanego i dowodów przeprowadzonych w sprawie, ale też – paradoksalnie – z mało konkretnych wypowiedzi strony powodowej.

Jako niezrozumiałe natomiast jawią się wyartykułowane w stosunku do pozwanego w apelacji zarzuty, w myśl których nawet znaczne obniżenie ceny w końcowym okresie działania (...) oddziały powódki nie spowodowało, że klienci, którzy zdecydowali się na współpracę z firmą (...) nie chcieli już zaopatrywać się u powódki.

W tym stanie rzeczy uznać należało, że zarzut apelacji naruszenia przez Sąd Okręgowy przepisu art. 233 § 1 kpc, okazał się bezskuteczny.

Tak samo podsumować należy zarzuty powódki odnośnie błędnego pominięcia przez Sąd Okręgowy części zgłoszonych przez powódkę dowodów. Niezwykle sumienne, wieloaspektowe przedstawienie przez Sąd Okręgowy trafnych motywów tych decyzji czyni zbędnym ich ponowne przytaczanie. Dodać jednie można, nawiązując do dowodu, który powódka uważa za kluczowy - na co wskazuje treść apelacji i ekspozycja tego dowodu – z nagrania rozmowy pozwanego, uzyskanego bez jego wiedzy, z osobą działającą na zlecenie powódki. Pomijając nie dostrzeganie przez powódkę nieuczciwości swoich działań podjętych w zamiarze zdobycia dowodu - i chęć wywodzenia z nich korzystnych dla siebie skutków prawnych w procesie sądowym – stwierdzić należy, że również, te kwestie, które wynikają z przytoczonych przez powódkę w apelacji fragmentów wypowiedzi pozwanego, nie stanowią o podjęciu przez niego działań o znamionach czynów zabronionych, wymierzonych w powodową spółkę. Nie można bowiem sformułowaniami użytym w prywatnej rozmowie, prowadzonej w języku potocznym, przypisywać ustawowych znaczeń. Nadto nagranie tego typu „luźnej” rozmowy stanowi jednie dowód tego, że taka rozmowa się odbyła, a nie na to, że to co zostało w niej powiedziane rzeczywiście miało miejsce.

Jako słuszną ocenić też trzeba decyzję Sądu orzekającego w pierwszej instancji odnośnie pominięcia wszystkich dowodów mających prowadzić do ustalenia poniesionej przez powódkę szkody, już tylko dlatego, że nie zostało wykazane, aby ewentualna szkoda powódki stanowiła wynik deliktu pozwanego.

Przypomnieć też należy, że zgodnie z przepisem art. 11 ustawy z dnia 16 kwietnia 1993 r. o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji (Dz.U.2003.153.1503 j.t. z późn. zm.)

Czynem nieuczciwej konkurencji jest przekazanie, ujawnienie lub wykorzystanie cudzych informacji stanowiących tajemnicę przedsiębiorstwa albo ich nabycie od osoby nieuprawnionej, jeżeli zagraża lub narusza interes przedsiębiorcy (ust.1). Przepis ust. 1 stosuje się również do osoby, która świadczyła pracę na podstawie stosunku pracy lub innego stosunku prawnego - przez okres trzech lat od jego ustania, chyba że umowa stanowi inaczej albo ustał stan tajemnicy (ust. 2).

W § 6 umowy stron, zastrzeżono wprawdzie, że pozwany zobowiązany jest do przestrzegania zasad tajemnicy służbowej, w tym w szczególności w zakresie organizacji sieci, struktur sprzedaży itp. – pod rygorem rozwiązania umowy w trybie natychmiastowym.

Z przedstawionego wyżej zapisu wywodzić należy, że skoro strony jako sankcję za nie dostosowanie się przez pozwanego do ww. ograniczeń, ustanowiły natychmiastowe rozwiązanie z nim umowy, to wnosić należy, że strony zgodnie z ust. 2 art. 11 in fine ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji inaczej niż określa to przepis, uregulowały czas obowiązywania określonych w nim ograniczeń i wprowadziły je tylko na czas trwania umowy stron.

Podkreślić przy tym należy, że rację przyznać trzeba Sądowi orzekającemu w pierwszej instancji, że powódka nie sprostowała obowiązkowi dowodowemu wykazania, że informacje którymi posługiwał się pozwany kierując pracą (...) oddziału spółki (...) stanowiły tajemnicę przedsiębiorstwa powódki. Mało tego, powódka nie wykazała nawet, że do uruchomienia i prowadzenia z sukcesem – zwłaszcza przez podmiot działający od lat w tej samej branży i posiadający w niej rozległe kontakty i rozeznanie - oddziału spółki w kolejnym mieście wymaga posłużenia się informacjami stanowiącymi tajemnicę innego przedsiębiorstwa z tej samej branży.

Dodać też należy, że powódka nie zdołała obalić ustaleń Sądu Okręgowego o braku podstaw do stwierdzenia, że pozwany kogokolwiek nakłaniał do złożenia wypowiedzenia powodowi umowy o pracę, czy też umowy agencyjnej. Podobnie brak jest dowodów na to, że to nieuczciwe działania pozwanego spowodowały zakłócenie

stosunków umownych w ramach przedsiębiorstwa powoda, jak i w odniesieniu do relacji z kontrahentami.

Zarówno pracownicy powodowej spółki, jak też współpracujący z nią agenci i kontrahenci korzystając z możliwości wyboru tego podmiotu, który przedstawił im bardziej korzystną ofertę, czy to współpracy, czy to sprzedaży, nie mieli obowiązku pozostawać w relacjach kontraktowych z powódką, tylko dlatego, że ich odejście mogło spowodować uzyskanie przez powódkę gorszych wyników ekonomicznych.

Podkreślić należy, że samo subiektywne przekonanie powódki, że pozwany dopuścił się czynu nieuczciwej konkurencji, skoro wraz z nim inne osoby zakończyły współpracę z powódką, nie przesądza o wyczerpaniu przesłanek przepisów regulujących czynny nieuczciwej konkurencji; przepisy te nie zawierają konstrukcji domniemania, zatem według reguły wynikającej z art. 6 kc i skorelowanego z tym przepisem – art. 232 kpc, to powódka winna wykazać zaistnienie wszystkich okoliczności, które w świetle przepisów prawa materialnego stanowiłyby o dopuszczeniu się przez powoda czynów nieuczciwej konkurencji.

Mając na uwadze powyższe stwierdzić należy, że polemiczny charakter apelacji nie doprowadził do zdyskwalifikowania wniosku Sądu orzekającego w pierwszej instancji, zgodnie z którym zebrany w sprawie materiał dowodowy nie pozwala na uznanie, że strona powodowa wykazała takie okoliczności faktyczne, z którymi przepisy prawa materialnego wiążą możliwość uznania, iż pozwany dopuścił się wobec powódki czynu nieuczciwej konkurencji.

Zważywszy zatem, że prawidłowości rozstrzygnięcia Sądu pierwszej instancji nie obaliły zarzuty zgłoszone przez powoda w apelacji oraz że Sąd odwoławczy nie stwierdził uchybień, które winien brać pod uwagę z urzędu – na podstawie przepisu art. 385 kpc – wywiedziona w sprawie apelacja została oddalona jako bezzasadna.

O kosztach postępowania odwoławczego Sąd Apelacyjny orzekł na podstawie przepisu art. 108 § 1 kpc, 109 § 2 kpc oraz art. 98 kpc w związku z § 21 i § 2 pkt 5 i w związku z § 10 ust. 1 pkt 2 rozporządzenia Ministra Sprawiedliwości z dnia 2 października 2015 r. w sprawie opłat za czynności radców prawnych (Dz. U. z 2015 r. poz. 1804), w związku z

§ 2 rozporządzenia Ministra Sprawiedliwości z dnia 3 października 2016 r. zmieniającego rozporządzenie w sprawie opłat za czynności radców prawnych (Dz.U. z 2016 r., poz.1667).

Małgorzata Gawinek Danuta Jezierska Dorota Gamrat- Kubeczak