

Dealer wygrywa w sądzie z FCA

Były dealer Fiata, firma Darimex, poszedł ze swoim wieloletnim importerem do sądu, domagając się odszkodowania za utracony kontrakt flotowy. Sprawa otarła się aż o Sąd Najwyższy, ale ostatecznie FCA Poland musiało uznać racje firmy z Białej Podlaskiej.

PHU Darimex Dariusz Drapała to dealer z Podlasia z lokalizacjami w Białej Podlaskiej i Siedlcach. W latach 1996–2017 przedsiębiorstwo posiadało autoryzację Fiata (obecnie prowadzi autoryzowane stacje Hyundai). Geneza sporu z byłym już importerem sięga zdarzeń z 2014 r. Poszło o duży kontrakt flotowy. – Pozyskaliśmy klienta, który chciał u nas zakupić w sumie 168 aut – chodziło o modele Ducato, Doblo i Fiorino. Oczywiście do rozmów, jak przy każdej większej flocie – choćby z uwagi na oczekiwany przez klienta rabat – już na etapie negocjacji został włączony importer. Pierwsza partia miała objąć 70 samochodów. Uzgodniliśmy warunki zamówienia, z terminem wydania do końca listopada, i czekaliśmy na auta. Dostawa się opóźniała, dzwonił do centrali, by dowiedzieć się, co się dzieje, aż w końcu usłyszeliśmy, że kontrakt zrealizuje FCA, a nam zostanie wyłącznie możliwość wydania pojazdów. Ta decyzja była dla nas szokiem, bo podważała podstawowe zasady naszej współpracy – mówi Dariusz Drapała, właściciel dealerstwa.

CZYJ JEST KLIENT?

Dealer przekonuje, że nie chciał się na to zgodzić, bo – jak twierdzi – to jego firma zdobyła „spornego” klienta, który pochodził zresztą z lokalnego rynku, a w przeszłości Darimex nawet sprzedawał mu już samochody. – Dla nas sprawa była zero-jedynkowa, natomiast Fiat nie zamierzał zmienić swojej decyzji. Ostatecznie, m.in. z uwagi na wygodę klienta oraz za namową naszej załogi – po to, by uzyskać jakiegokolwiek pieniądze, przystaliśmy na wydanie aut u nas w Siedlcach. Miało to miejsce w grudniu 2014 r. Na temat następnej partii zamówionych samochodów trudno mi się już wypowiadać, nie zostaliśmy dopusz-

czeni do tego kontraktu, nie wiem nawet, kto – i ile – tych aut ostatecznie wydał – zaznacza Dariusz Drapała. W marcu 2015 r. dealer otrzymał natomiast od importera 2-letnie wypowiedzenie autoryzacji.

Już po wygaśnięciu umowy dealerskiej z Fiatem firma Darimex starała się uzyskać od importera pieniądze z tytułu utraconej – jej zdaniem z winy FCA – marży handlowej za niedoszły kontrakt flotowy. – Zaczęliśmy od działań polubownych, mając nadzieję na załatwienie sprawy między sobą. W 2017 r. wystosowaliśmy wobec FCA Poland wezwanie do zapłaty. Krótco po tym skierowaliśmy do sądu zawezwanie do próby ugodowej, a później – zgodnie z zapisami umowy dealerskiej – rozpoczęliśmy procedurę mediacji. Ostatecznie nic to nie dało, więc następnym krokiem z naszej strony była decyzja o pozwie sądowym, który złożyliśmy w maju 2018 r. – relacjonuje Wojciech Drapała, adwokat reprezentujący firmę Darimex, który od wielu lat wspiera prawnie rodzinne dealerstwo.

ISTOTA SPORU

Dealer zażądał odszkodowania za niedoszłą sprzedaż aut oraz przeprosin ze strony FCA Poland. Na czym polegała istota sporu? – Argumentowaliśmy, że pracownicy firmy Darimex lojalnie i w dobrej wierze przekazali FCA informacje w celu wspólnego określenia warunków kontraktu dla klienta. FCA wykorzystało tę informację i przejęło transakcję, którą zainicjował i o którą zabiegał Darimex. Umowa dealerska nie pozwala na takie działanie, a opisany czyn naruszał naszym zdaniem ustawę o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji – tłumaczy prawnik dealerstwa.

W odpowiedzi na pozew pełnomocnicy FCA Poland wskazywali m.in., że FCA – jak każdy organizator sieci dystrybucji – miało prawo swobodnego określania warunków sprzedaży własnych produktów, zaś kontrakt dealerski pozwalał firmie na sprzedaż bezpośrednią. Poza tym, zdaniem FCA, w ogóle nie można było mówić tutaj o czynie nieuczciwej konkurencji, gdyż strony nie pozostawały ze sobą w stosunku konkurencji. FCA kwestionowało także m.in. wyliczenia dotyczące wysokości utraconej marży oraz twierdziło, że roszczenia dealera są przedawnione.

Z kolei dealer odpowiadał, że o ile importer może swobodnie organizować własną sieć dystrybucji, to musi się to odbywać „w granicach prawa i z poszanowaniem zasad uczciwej konkurencji”. – Ustawa o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji określa relacje nie tylko między konkurentami, ale może dotyczyć także podmiotów, które są dla siebie partnerami handlowymi czy kontrahentami. Zakwestionowaliśmy też interpretację zapisu o sprzedaży bezpośredniej zaprezentowaną przez FCA, gdyż taka wykładnia pozwalałaby na przejmowanie klientów dowolnego dealera w zasadzie w każdej sytuacji, pozbawiając go ekwiwalentu z umowy dealerskiej – i to wyłącznie na podstawie jednostronnej decyzji importera. To zaś nie odpowiadałoby kodeksowym ograniczeniom swobody kontraktowania i wręcz podważało sens działalności gospodarczej dealerstwa – uważa Wojciech Drapała.

NIEUCZCIWA KONKURENCJA

Co ciekawe, omawianego pozwu nie złożono przed sądem powszechnym, tylko, zgodnie z zapisami umowy dealerskiej, w Sądzie Arbitrażowym przy Krajowej

Izbie Gospodarczej w Warszawie. Wyrok (sygn. akt SA 66/18) został wydany 28 marca 2019 r. Sąd orzekł, że FCA Poland naruszyło ustawę o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji. W związku z tym nakazał spółce wypłacenie firmie Darimex odszkodowania w wysokości ponad 300 tys. zł (plus odsetki; to kwota uznana za równowartość utraconej marży handlowej) oraz zamieszczenie (w miesięczniku „Dealer” i na stronie fcagroup.pl) oświadczenia, w którym przeprosi dealera. – Nie zgłosiliśmy sprawy do UOKiK-u, bo nie dostrzegliśmy naruszenia prawa antymonopolowego. Widzieliśmy natomiast naruszenia dające podstawy do dochodzenia roszczeń na drodze sądowej. Sąd Arbitrażowy przychylił się do tego stanowiska, stwierdzając, że działanie FCA, polegające na przejęciu transakcji sprzedaży 70 pojazdów, było deliktem wskazanym w art. 3 ust. 1 ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji, czyli działaniem sprzecznym z prawem lub dobrymi obyczajami, które zagraża lub narusza interes innego przedsiębiorcy, a niezależnie od tego – deliktem z art. 15 ust. 1 tej ustawy, a więc utrudnieniem dostępu do rynku – mówi Wojciech Drapała.

Gwoli ścisłości, należy dodać, że sąd zdecydował też m.in. o pomniejszeniu odszkodowania wypłacanego przez FCA o wspomniane wcześniej wynagrodzenie firmy Darimex za wydanie aut (oddalając w tym zakresie powództwo dealera).

CAŁA ŚCIEŻKA „PRZEROBIONA”

Każdej ze stron przysługiwała skarga o uchylenie wyroku sądu polubownego. Nie jest to jednak standardowa ścieżka odwoławcza, znana z sądów powszechnych, która pozwalałaby na podważenie wyroku na podstawie na przykład naruszenia prawa materialnego czy istotnego błędu w ocenie materiału dowodowego. – Wyrok sądu polubownego można podważyć, jeżeli jest spreczny z podstawowymi zasadami porządku prawnego Rzeczypospolitej Polskiej, co określa się jako klauzulę porządku publicznego bądź z uwagi na poważne uchybienia w postępowaniu – jak stronniczość arbitra czy uzyskanie wyroku w wyniku przestępstwa. FCA Poland wniosło skargę na arbitraż do Sądu Apelacyjnego w Katowicach, ale ten – w decyzji z września 2020 r. – jej nie uwzględnił. Wówczas wyrok się uprawomocnił i wy-



stąpiliśmy o nadanie klauzuli wykonalności wyrokowi Sądu Arbitrażowego przy KIG – analizuje prawnik.

Wojciech Drapała podkreśla, że Sąd Arbitrażowy nakazał FCA Poland nie tylko zapłatę konkretnej kwoty (wraz z odsetkami i kosztami postępowania skończyło się na ponad 400 tys. zł), ale też zamieszczenie oświadczenia na oficjalnej stronie FCA Poland oraz w miesięczniku „Dealer”. – I o ile w październiku 2020 r. FCA zapłaciło zasądzoną kwotę, to części dotyczącej przeprosin nie wykonało. Następnie udało się jeszcze importerowi uzyskać zawieszenie wykonalności tej właśnie części wyroku, a niedługo później FCA złożyło skargę kasacyjną do Sądu Najwyższego. Tyle że SN nawet nie przyjął sprawy do rozpoznania. Postanowienie zapadło w lipcu 2021 r., a zawieszenie uchylono – tłumaczy adwokat.

Ale przeprosin ze strony FCA Poland nadal nie było, więc firma Darimex uruchomiła procedurę tzw. wykonania zastępczego, gdzie sąd działa poniekąd jako organ egzekucyjny, wzywając stronę do wykonania wyroku w danym terminie. Po upływie wskazanej daty strona przeciwna może wykonać wyrok samodzielnie (na koszt drugiej). – Aby doprowadzić do zamieszczenia oświadczenia w miesięczniku „Dealer”, musieliśmy uruchomić procedurę przymusowego wykonania wyroku. To samo dotyczy zamieszczenia analogicznego oświadczenia na stronie internetowej fcagroup.pl, co również nakazał spółce Sąd Arbitrażowy – podkreśla Wojciech Drapała.

SATYSFAKCJA I PIENIĄDZE

Co okazało się decydujące dla szczęśliwego dla dealera finału prowadzonej sprawy? – Myślę, że pozwu mogłoby w ogóle nie być, gdyby nie zachowana korespondencja mailowa z 2014 r. między naszą firmą a klientem, a także między nami a FCA. Z tych wiadomości wynika jednoznacznie, że klient zgłosił się do firmy Darimex, a dopiero później pracownicy naszej firmy włączyli do rozmów handlowych przedstawicieli FCA – przekonuje Dariusz Drapała.

Ale zdaniem Wojciecha Drapały, patrząc na liczbę przeprowadzonych dowodów, przesłuchanych osób czy choćby liczbę sądów, o które otarła się sprawa, sama korespondencja mailowa mogłaby nie wystarczyć. – Sądzę, że kluczowe było w tej historii to, co weryfikuje każdy spór sądowy, czyli wnikliwa ocena merytoryczna, strategia procesowa oraz upór i determinacja. Tych elementów było więcej po naszej stronie – uważa adwokat.

Co jeszcze? Dariusz Drapała dodaje, że było mu łatwiej o tyle, że mógł liczyć na pomoc synów adwokatów, którzy dodatkowo są związani zawodowo z branżą automotive, więc wiedzą, na czym polega jej specyfika oraz jakie prawa i obowiązki posiada dealer. – Nawet najlepsza kancelaria, ale niemająca praktyki motoryzacyjnej, miałaby w takim procesie zdecydowanie trudniej. Poza tym usługi tego rodzaju firm są po prostu drogie, dlatego większość dealerstw w ogóle nie podejmuje rękawicy. Nie ukrywam zresztą, że nie mieliśmy wątpliwości co do wejścia na drogę sądową również z tego względu, że w chwili składania pozwu nie byliśmy już dealerem Fiata. Pójście do sądu ze swoim importerem to cięższy temat, bo oznaczałoby to zapewne rychłe odejście z sieci – mówi właściciel firmy Darimex.

Co radziłby dealerom, którzy mają poczucie, że zostali przez swoją markę niesprawiedliwie potraktowani, a do tego ponieśli z tego tytułu stratę finansową? – Niech walczą o swoje, bo wcale nie są na straconej pozycji. Mając dobrego prawnika, znającego branżę od strony praktycznej, mogą wygrać. A doprowadzenie sprawy do końca naprawdę daje satysfakcję – podsumowuje Dariusz Drapała. Satysfakcję i konkretne pieniądze – można by jeszcze dodać. ■

B R A N Ż A • R Y N E K • L U D Z I E

GRUDZIEŃ | 12 | 2022 ISSN 2082-7555

Dealer



AGNIESZKA LUZAR

Najciekawsze w zarządzaniu? Praca z ludźmi

TEMAT MIESIĄCA

Nowe pokolenie
u władzy

EURO 7

Komu to
potrzebne?

RYNEK

Producenci pod
ostrzałem CEGAA