

# Dealerzy kontra Stellantis

W ostatnim czasie na europejskim rynku dealerskim zadziały się rzeczy niecodzienne. Dealerzy nie tylko weszli na drogę sądową przeciwko importerom, ale i z nimi wygrali.

W listopadzie 2020 r. Stowarzyszenie Niemieckich Dealerów Opla, członek europejskiego stowarzyszenia dealerów samochodów CECRA, złożyło pozew przeciwko polityce handlowej swojego importera. Skarga pojawiła się w związku z ogólną strukturą systemu wynagradzania sieci i jego nieprzewidywalności, a kluczowym powodem jej wystosowania miała być możliwość wprowadzania przez Opla jednostronnej, odgórnej ingerencji w kształt i wysokość marży. Frankfurcki sąd stwierdził w grudniu 2021 r., że polityka handlowa, którą stosuje importer, jest niezgodna z prawem, uzasadniając, że Opel nie może narzucać dealerom systemu, w którym ma arbitralne prawo do modyfikowania dealerskich stawek, składających się z marży i premii.

Niemiecki oddział Opla zapowiedział już, że odwoła się od wyroku do wyższej instancji: „Naszym zdaniem wyrok jest sprzeczny z orzecznictwem Federalnego Trybunału Sprawiedliwości i krajowych sądów wyższych. Nadal jesteśmy przekonani o słuszności naszej pozycji prawnej” – przekonywał importer. Z kolei Bernard Lycke, dyrektor generalny CECRA, stwierdził, że grudniowa decyzja sądu to „kolejny krok naprzód w trwającej od dziesięcioleci walce dealerów o większą uczciwość”. Dodał on ponadto, że orzeczenie sądu z Frankfurtu, zwłaszcza w obliczu obecnych „drastycznych zmian i wyzwania na rynku, może zmienić reguły marżowe wielu marek, a tym samym utworować drogę do zrównoważonej i uczciwej współpracy w branży motoryzacyjnej”.

## KOLEJNE SPRAWY

Jednak droga do „lepszego jutra” została utworowana już w marcu 2021 r., w sąsiedniej Austrii. Wówczas Austriacki Sąd Najwyższy utrzymał w mocy wyrok Sądu Kartelowego w Wiedniu z maja 2020 r., w którym rozstrzygnięto spór między dealerami Peugeota a krajowym importerem – w przeważającej mierze na korzyść sieci. Austriaccy dealerzy twierdzili, że centrala marki nadużywała wobec nich swojej dominującej pozycji rynkowej. Peugeot Austria otrzymał od sądu m.in. zakaz wiązania wynagrodzeń dealerów z wynikami badań satysfakcji klienta, sztucznego zawyżania celów sprzedaży czy ekonomicznego wspie-

ochronie konkurencji i konsumentów, a także orzecznictwa unijnego mowa jest o 40-proc. udziale. Tymczasem według austriackiego prawa kartelowego nadużywanie pozycji dominującej ma też miejsce w wypadku „przeważającej pozycji rynkowej” przedsiębiorcy. Może to mieć miejsce zwłaszcza gdy nabywcy czy dostawcy są wprost uzależnieni od utrzymywania stosunków handlowych z przedsiębiorcą w celu uniknięcia poważnych niekorzystnych skutków gospodarczych. W sprawie Peugeota chodziło więc o to, że importer posiada na tyle silną pozycję, że ma on możliwość istotnego oddziaływania na działalność dealerów i sytuację na rynku dealerskim marki. Sąd austriacki poinformował właśnie o „relatywnej dominacji”

*„Niemiecki sąd stwierdził, że polityka handlowa importera jest niezgodna z prawem, zaś Opel nie może zmieniać arbitralnie dealerskich wynagrodzeń”*

rania stacji dealerskich należących do importera. Co ważne, austriackie prawo kartelowe pod jednym względem różni się istotnie od prawa unijnego i polskiego. Podstawową przesłanką naruszenia prawa według powyższych systemów jest nadużycie pozycji dominującej, z którą zasadniczo wiąże się określony udział na tzw. rynku właściwym – rozumiany jako udział marki w danym segmencie pojazdów, liczony według obrotów. Na gruncie polskiej ustawy o

Peugeota, tłumacząc, że, w odróżnieniu od „ogólnej pozycji dominującej”, relatywna dominacja nie wymaga posiadania określonych udziałów (choć w Polsce stwierdzenie nadużywania pozycji dominującej wymagałoby jednak – jak twierdzą eksperci z kancelarii prawnej JDP – wykazania u importera określonego rynkowego udziału).

Ciekawy jest też przypadek dotyczący hiszpańskich dealerów Citroena,



**FOT.** Stellantis pod rządami Carlosa Tavaresa coraz częściej musi spierać się ze swoją siecią na drodze sądowej

ktorzy zapowiedzieli pod koniec 2021 r. pozwanie producenta za naruszenie umowy na dostawę aut. Taki krok nastąpił po tym, jak firmy dealerskie zaproponowały różne scenariusze rozwiązania problemu, które importer odrzucił. Dziennik „La Tribuna de Automoción” przekazuje, że producent, mimo opóźnień w dostawach samochodów osobowych i dostawczych, nie obniżył wymagań dotyczących sprzedaży ani nie przygotował dodatkowych celów bądź premii mogących złagodzić trudną sytuację. Temat jest wciąż na tyle nowy, że skontaktowaliśmy się z Krajowym Stowarzyszeniem Dealerów Citroena i DS w Hiszpanii w celu zasięgnięcia dodatkowych informacji, ale stowarzyszenie odmówiło nam komentarza, argumentując, że „nie ma w zwyczaju udzielać informacji mediom”. Na nasze pytania nie odpowiedziała też kancelaria Martínez-Echevarría & Rivera Abogados, wybrana przez dealerów na swojego reprezentanta. Hiszpański oddział Stellantis poinformował nas zaś, że do dziś nie trafiła do nich żadna sprawa. Ale sytuacja między Stellantisem a dealerami z Hiszpanii jest napięta już od dłuższego czasu. Wszystko zaczęło się, podobnie jak w wielu innych państwach europejskich, od zerwania kontraktów z dealerami. 31 maja 2021 r. aż 129 hiszpańskich dealerów marek Alfa Romeo, Citroen, DS, Fiat, Jeep, Opel i Peugeot otrzymało wypowiedzenia umów – przekłada się to na 39 proc. wszystkich firm dealerskich sprzedających auta koncernu powstałego

z połączenia grup FCA i PSA (łącznie liczbą dealerów działających w Hiszpanii wynosi ponad 2 tys.).

#### CZAS NA POLSKĘ?

Marek Konieczny, partner zarządzający DCG Dealer Consulting, zauważa, że omawiane sprawy tworzą precedens w skali europejskiego rynku dealerskiego. Zwraca on jednak uwagę, że wyroków austriackich i niemieckich nie da się wprost przenieść na rodzimy rynek, bo systemy prawne obu tych państw mają elementy, których nie uświadczymy w polskim Kodeksie cywilnym. Mimo to w przypadku wyroku austriackiego znajdziemy liczne odwołania do prawa europejskiego, które można przenieść bezpośrednio na polskie podwórko. Warto też pamiętać, że wyrok austriacki dotyczy przede wszystkim kwestii antymonopolowych, zaś wyrok niemiecki oraz sprawa hiszpańska odnoszą się do konkretnych zarzutów wobec określonych praktyk ze strony importera. – W Austrii funkcjonuje nieco inne prawo i podejście sądów w zakresie dochodzenia roszczeń odszkodowawczych z tytułu naruszenia prawa antymonopolowego. Nie ma ono zastosowania w polskim prawie jeden do jednego, ale jest to jednak jakaś wskazówka dla sądów, podobnie jak sprawa niemieckich dealerów Opla – mówi Adrian Andrychowski, adwokat w kancelarii JDP.

Ekspert przybliży, że dzięki przywołanym sprawom otrzymujemy wzorzec pokazujący, jak należałoby interpretować m.in. nadużywanie pozycji dominującej przez importerów, gdyż wspólną podstawą rozstrzygnięć tych spraw są mimo wszystko przepisy unijne. Andrychowski wyjaśnia, że z orzecznictwa niemieckiego należałoby czerpać sposób interpretacji stosunku prawnego, który funkcjonuje między dealerem a importerem. – Na naszym podwórku najczęściej obowiązuje w tej materii umowa nienazwana, ewentualnie umowa o świadczenie usług, do której zastosowanie będą miały odpowiednie przepisy o umowie zlecenia. W krajach niemieckojęzycznych mocno przebija się zaś koncepcja zastosowania przepisów dotyczących umowy agencyjnej, które zostały zresztą zharmonizowane w porządkach prawnych państw członkowskich właściwą dyrektywą unijną – ocenia nasz rozmówca. Szczególne znaczenie dla pozycji dealerów na gruncie umowy agencyjnej ma m.in. tzw. świadczenie wyrównawcze, kompensujące firmom zakończenie współpracy przed czasem w wyniku działań importera. Jest ono także wynagrodzeniem dealera za wkład w budowanie pozycji danej marki na rynku, gdyż po zakończeniu współpracy importer dalej będzie czerpał korzyści z prowadzonej wcześniej przez dealerstwo działalności.

I teraz najważniejsze: czy w Polsce też szykują się pozwy przeciwko importerom? Marek Konieczny zdradza, że przynajmniej kilku dealerów przygotowuje się do indywidualnych spraw sądowych przeciwko markom, które należą dziś do Stellantis. Sprawy miałyby mieć różny charakter, poczynając od kwestii rozliczania marż, aż po wypowiedzenie umów stacjom dealerskim. – O sprawach dowiemy się oficjalnie prawdopodobnie jeszcze w pierwszym półroczu bieżącego roku, chyba że dealerom, tak jak w poprzednich latach, nie starczy ostatecznie odwagi – opowiada Konieczny.

Bo faktycznie, firmom dealerskim – nie tylko w Polsce, ale w całej Europie – w ciągu ostatnich 30 lat brakowało nieco odważniejszej postawy i dopiero od niedawna widać, że w ich podejściu zachodzi zmiana. Z nieoficjalnych informacji przekazanych nam przez polską sieć Stellantis wynika natomiast, że nie szykują się raczej nad Wisłą żadne pozwy grupowe. ▀