



**PREZES
URZĘDU OCHRONY
KONKURENCJI I KONSUMENTÓW
TOMASZ CHRÓSTNY**

DOK-1.410.1.2021.MK

Warszawa, 19 sierpnia 2024 r.

DECYZJA NR DOK-2/2024

I. Na podstawie art. 10 ust. 1 ustawy z dnia 16 lutego 2007 r. o ochronie konkurencji i konsumentów (Dz. U. z 2024 r., poz. 594) oraz art. 3 ust. 1 i art. 5 Rozporządzenia Rady UE nr 1/2003 z dnia 16 grudnia 2002 r. w sprawie wprowadzenia w życie reguł konkurencji ustanowionych w art. 81 i 82 Traktatu (Dz. Urz. UE L 1 z 4.1.2003 r., wersja skonsolidowana Dz. Urz. UE L 148 z 11.6.2009 r.) Prezes Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów uznaje za praktykę ograniczającą konkurencję na polskim rynku obrotu detalicznego ciężarówkami udział:

- (i) Iveco Poland sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie;
- (ii) „DBK” sp. z o.o. z siedzibą w Olsztynie;
- (iii) CTC sp. z o.o. z siedzibą w Rudzie Śląskiej;
- (iv) Przedsiębiorstwa Usługowo-Handlowego „EXMOT” sp. z o.o. z siedzibą w Bydgoszczy;
- (v) Siltruck sp. z o.o. z siedzibą w Skoczowie;
- (vi) „Trans-Poz” S.A. w upadłości z siedzibą w Swadzimiu;
- (vii) „Uni-Truck” sp. z o.o. z siedzibą w Zielonej Górze;
- (viii) STC sp. z o.o. z siedzibą w Rzeszowie;
- (ix) ADF Auto sp. z o.o. z siedzibą we Wrocławiu;
- (x) On Road Truck Services S.A. z siedzibą w Poznaniu;
- (xi) Truck Nord Center sp. z o.o. z siedzibą w Gdańsku;

w porozumieniu w rozumieniu art. 4 pkt. 5 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów, a zarazem w porozumieniu lub praktyce uzgodnionej w rozumieniu art. 101 ust. 1 Traktatu o

funkcjonowaniu Unii Europejskiej (wersja skonsolidowana: Dz. Urz. UE C 202 z 7.06.2016 r., s. 1-388) polegającym na:

1. podziale rynku w odniesieniu do samochodów ciężarowych marki Iveco, co stanowi naruszenie art. 6 ust. 1 pkt. 3 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów oraz art. 101 ust. 1 lit. c) Traktatu o funkcjonowaniu Unii Europejskiej;
2. ustalaniu cen w odniesieniu do samochodów ciężarowych marki Iveco, co stanowi naruszenie art. 6 ust. 1 pkt. 1 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów oraz art. 101 ust. 1 lit. a) Traktatu o funkcjonowaniu Unii Europejskiej.

II. Na podstawie art. 10 ust. 2 ustawy z dnia 16 lutego 2007 r. o ochronie konkurencji i konsumentów (Dz. U. z 2024 r., poz. 594) oraz art. 5 Rozporządzenia Rady UE nr 1/2003 z dnia 16 grudnia 2002 r. w sprawie wprowadzenia w życie reguł konkurencji ustanowionych w art. 81 i 82 Traktatu (Dz. Urz. UE L 1 z 4.1.2003 r., wersja skonsolidowana Dz. Urz. UE L 148 z 11.6.2009 r.) Prezes Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów nakazuje:

- (i) Iveco Poland sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie;
- (ii) Przedsiębiorstwu Usługowo-Handlowemu „EXMOT” sp. z o.o. z siedzibą w Bydgoszczy;
- (iii) Siltruck sp. z o.o. z siedzibą w Skoczowie;
- (iv) „Uni-Truck” sp. z o.o. z siedzibą w Zielonej Górze;
- (v) STC sp. z o.o. z siedzibą w Rzeszowie;
- (vi) ADF Auto sp. z o.o. z siedzibą we Wrocławiu;
- (vii) Truck Nord Center sp. z o.o. z siedzibą w Gdańsku;

zaniechanie praktyki, o której mowa w pkt. I sentencji, w zakresie, w jakim nie została ona zaprzestana.

III. Na podstawie art. 106 ust. 1 pkt. 1 i 2 ustawy z dnia 16 lutego 2007 r. o ochronie konkurencji i konsumentów (Dz. U. z 2024 r., poz. 594) oraz art. 5 Rozporządzenia Rady UE nr 1/2003 z dnia 16 grudnia 2002 r. w sprawie wprowadzenia w życie reguł konkurencji ustanowionych w art. 81 i 82 Traktatu (Dz. Urz. UE L 1 z 4.1.2003 r., wersja skonsolidowana Dz. Urz. UE L 148 z 11.6.2009 r.) Prezes Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów z tytułu naruszenia zakazów, o których mowa w art. 6 ust. 1 pkt. 1 i 3 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów oraz w art. 101 ust. 1 lit. a) i c) Traktatu o funkcjonowaniu Unii Europejskiej w sposób, o którym mowa w pkt. I sentencji niniejszej decyzji, nakłada na:

- (i) Iveco Poland sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie karę pieniężną w wysokości **155 561 291,58 zł** (słownie: sto pięćdziesiąt pięć milionów pięćset sześćdziesiąt

jeden tysięcy dwieście dziewięćdziesiąt jeden złotych pięćdziesiąt osiem groszy), płatną do budżetu państwa;

- (ii) Przedsiębiorstwo Usługowo-Handlowe „EXMOT” sp. z o.o. z siedzibą w Bydgoszczy karę pieniężną w wysokości **5 328 604,34 zł** (słownie: pięć milionów trzysta dwadzieścia osiem tysięcy sześćset cztery złote trzydzieści cztery grosze), płatną do budżetu państwa;
- (iii) Siltruck sp. z o.o. z siedzibą w Skoczowie karę pieniężną w wysokości **5 971 959,54 zł** (słownie: pięć milionów dziewięćset siedemdziesiąt jeden tysięcy dziewięćset pięćdziesiąt dziewięć złotych pięćdziesiąt cztery grosze), płatną do budżetu państwa;
- (iv) „Uni-Truck” sp. z o.o. z siedzibą w Zielonej Górze karę pieniężną w wysokości **46 811 461,41 zł** (słownie: czterdzieści sześć milionów osiemset jedenaście tysięcy czterysta sześćdziesiąt jeden złotych czterdzieści jeden groszy), płatną do budżetu państwa;
- (v) STC sp. z o.o. z siedzibą w Rzeszowie karę pieniężną w wysokości **758 933,97 zł** (słownie: siedemset pięćdziesiąt osiem tysięcy dziewięćset trzydzieści trzy złote dziewięćdziesiąt siedem groszy), płatną do budżetu państwa;
- (vi) ADF Auto sp. z o.o. z siedzibą we Wrocławiu karę pieniężną w wysokości **1 126 634,02 zł** (słownie: jeden milion sto dwadzieścia sześć tysięcy sześćset trzydzieści cztery złote dwa grosze), płatną do budżetu państwa;
- (vii) Truck Nord Center sp. z o.o. z siedzibą w Gdańsku karę pieniężną w wysokości **410 916,33 zł** (słownie: czterysta dziesięć tysięcy dziewięćset szesnaście złotych trzydzieści trzy grosze), płatną do budżetu państwa.

IV. Na podstawie art. 106 ust. 1 pkt 1 i 2 oraz ust. 7 pkt 1 w związku z art. 113c ustawy z dnia 16 lutego 2007 r. o ochronie konkurencji i konsumentów (Dz. U. z 2024 r., poz. 594) oraz art. 5 Rozporządzenia Rady UE nr 1/2003 z dnia 16 grudnia 2002 r. w sprawie wprowadzenia w życie reguł konkurencji ustanowionych w art. 81 i 82 Traktatu (Dz. Urz. UE L 1 z 4.1.2003 r., wersja skonsolidowana Dz. Urz. UE L 148 z 11.6.2009 r.) Prezes Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów z tytułu naruszenia zakazów, o których mowa w art. 6 ust. 1 pkt. 1 i 3 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów oraz w art. 101 ust. 1 lit. a) i c) Traktatu o funkcjonowaniu Unii Europejskiej w sposób, o którym mowa w pkt. I sentencji niniejszej decyzji, nakłada na:

- (i) „DBK” sp. z o.o. z siedzibą w Olsztynie karę pieniężną w wysokości **4 531 844,71 zł** (słownie: cztery miliony pięćset trzydzieści jeden tysięcy

osiemset czterdzieści cztery złote siedemdziesiąt jeden groszy), płatną do budżetu państwa;

- (ii) CTC sp. z o.o. z siedzibą w Rudzie Śląskiej karę pieniężną w wysokości **13 785 927,31 zł** (słownie: trzynaście milionów siedemset osiemdziesiąt pięć tysięcy dziewięćset dwadzieścia siedem złotych trzydzieści jeden groszy), płatną do budżetu państwa;
- (iii) On Road Truck Services S.A. z siedzibą w Poznaniu karę pieniężną w wysokości **3 705 986,73 zł** (słownie: trzy miliony siedemset pięć tysięcy dziewięćset osiemdziesiąt sześć złotych siedemdziesiąt trzy grosze), płatną do budżetu państwa;
- (iv) „Trans-Poz” S.A. w upadłości z siedzibą w Swadzimiu, na rzecz której działa syndyk masy upadłości, karę pieniężną w wysokości **605 383,81 zł** (słownie: sześćset pięć tysięcy trzysta osiemdziesiąt trzy złote osiemdziesiąt jeden groszy), płatną do budżetu państwa.

- V. Na podstawie art. 6a i 12a w związku z art. 10 ustawy z dnia 16 lutego 2007 r. o ochronie konkurencji i konsumentów (Dz. U. z 2024 r., poz. 594) Prezes Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów stwierdza, że Daniel Wolszczak przez swoje umyślne działanie i zaniechanie dopuścił do naruszenia przez Iveco Poland sp. z o.o. art. 6 ust. 1 pkt. 3 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów oraz art. 101 ust. 1 lit. c) Traktatu o funkcjonowaniu Unii Europejskiej w sposób, o którym mowa w pkt. I sentencji niniejszej decyzji.
- VI. Na podstawie art. 6a i 12a w związku z art. 10 ustawy z dnia 16 lutego 2007 r. o ochronie konkurencji i konsumentów (Dz. U. z 2024 r., poz. 594) Prezes Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów stwierdza, że Ireneusz Sobieski przez swoje umyślne działanie i zaniechanie dopuścił do naruszenia przez „DBK” sp. z o.o. art. 6 ust. 1 pkt. 3 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów oraz art. 101 ust. 1 lit. c) Traktatu o funkcjonowaniu Unii Europejskiej w sposób, o którym mowa w pkt. I sentencji niniejszej decyzji.
- VII. Na podstawie art. 6a i 12a w związku z art. 10 ustawy z dnia 16 lutego 2007 r. o ochronie konkurencji i konsumentów (Dz. U. z 2024 r., poz. 594) Prezes Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów stwierdza, że Tomasz Urbanowicz przez swoje umyślne działanie i zaniechanie dopuścił do naruszenia przez CTC sp. z o.o. art. 6 ust. 1 pkt. 1 i 3 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów oraz art. 101 ust. 1 lit. a) i c) Traktatu o funkcjonowaniu Unii Europejskiej w sposób, o którym mowa w pkt. I sentencji niniejszej decyzji.
- VIII. Na podstawie art. 6a i 12a w związku z art. 10 ustawy z dnia 16 lutego 2007 r. o ochronie konkurencji i konsumentów (Dz. U. z 2024 r., poz. 594) Prezes Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów stwierdza, że Jacek Chodasewicz przez swoje umyślne działanie i zaniechanie

dopuścił do naruszenia przez CTC sp. z o.o. art. 6 ust. 1 pkt. 3 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów oraz art. 101 ust. 1 lit. c) Traktatu o funkcjonowaniu Unii Europejskiej w sposób, o którym mowa w pkt. I sentencji niniejszej decyzji.

- IX.** Na podstawie art. 6a i 12a w związku z art. 10 ustawy z dnia 16 lutego 2007 r. o ochronie konkurencji i konsumentów (Dz. U. z 2024 r., poz. 594) Prezes Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów stwierdza, że Daniel Kubieniec przez swoje umyślne działanie i zaniechanie dopuścił do naruszenia przez CTC sp. z o.o. art. 6 ust. 1 pkt. 1 i 3 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów oraz art. 101 ust. 1 lit. a) i c) Traktatu o funkcjonowaniu Unii Europejskiej w sposób, o którym mowa w pkt. I sentencji niniejszej decyzji.
- X.** Na podstawie art. 6a i 12a w związku z art. 10 ustawy z dnia 16 lutego 2007 r. o ochronie konkurencji i konsumentów (Dz. U. z 2024 r., poz. 594) Prezes Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów stwierdza, że Krzysztof Biesek przez swoje umyślne działanie i zaniechanie dopuścił do naruszenia przez Przedsiębiorstwo Usługowo-Handlowe „EXMOT” sp. z o.o. art. 6 ust. 1 pkt. 1 i 3 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów oraz art. 101 ust. 1 lit. a) i c) Traktatu o funkcjonowaniu Unii Europejskiej w sposób, o którym mowa w pkt. I sentencji niniejszej decyzji.
- XI.** Na podstawie art. 6a i 12a w związku z art. 10 ustawy z dnia 16 lutego 2007 r. o ochronie konkurencji i konsumentów (Dz. U. z 2024 r., poz. 594) Prezes Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów stwierdza, że Marian Czapka przez swoje umyślne działanie i zaniechanie dopuścił do naruszenia przez Siltruck sp. z o.o. art. 6 ust. 1 pkt. 3 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów oraz art. 101 ust. 1 lit. c) Traktatu o funkcjonowaniu Unii Europejskiej w sposób, o którym mowa w pkt. I sentencji niniejszej decyzji.
- XII.** Na podstawie art. 6a i 12a w związku z art. 10 ustawy z dnia 16 lutego 2007 r. o ochronie konkurencji i konsumentów (Dz. U. z 2024 r., poz. 594) Prezes Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów stwierdza, że Andrzej Korcik przez swoje umyślne działanie i zaniechanie dopuścił do naruszenia przez „Uni-Truck” sp. z o.o. art. 6 ust. 1 pkt. 3 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów oraz art. 101 ust. 1 lit. c) Traktatu o funkcjonowaniu Unii Europejskiej w sposób, o którym mowa w pkt. I sentencji niniejszej decyzji.
- XIII.** Na podstawie art. 6a i 12a w związku z art. 10 ustawy z dnia 16 lutego 2007 r. o ochronie konkurencji i konsumentów (Dz. U. z 2024 r., poz. 594) Prezes Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów stwierdza, że Dariusz Mazanek przez swoje umyślne działanie i zaniechanie dopuścił do naruszenia przez „Uni-Truck” sp. z o.o. art. 6 ust. 1 pkt. 1 i 3 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów oraz art. 101 ust. 1 lit. a) i c) Traktatu o funkcjonowaniu Unii Europejskiej w sposób, o którym mowa w pkt. I sentencji niniejszej decyzji.

- XIV.** Na podstawie art. 6a i 12a w związku z art. 10 ustawy z dnia 16 lutego 2007 r. o ochronie konkurencji i konsumentów (Dz. U. z 2024 r., poz. 594) Prezes Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów stwierdza, że Michał Stankowiak przez swoje umyślne działanie i zaniechanie dopuścił do naruszenia przez „Uni-Truck” sp. z o.o. art. 6 ust. 1 pkt. 1 i 3 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów oraz art. 101 ust. 1 lit. a) i c) Traktatu o funkcjonowaniu Unii Europejskiej w sposób, o którym mowa w pkt. I sentencji niniejszej decyzji.
- XV.** Na podstawie art. 106a ust. 1 i 2 ustawy z dnia 16 lutego 2007 r. o ochronie konkurencji i konsumentów (Dz. U. z 2024 r., poz. 594) Prezes Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów z tytułu odpowiedzialności, o której mowa w art. 6a ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów, w zakresie, o którym mowa w pkt. V sentencji decyzji, nakłada na Daniela Wolszczaka karę pieniężną w wysokości **490 000 zł** (słownie: czterysta dziewięćdziesiąt tysięcy złotych), płatną do budżetu państwa.
- XVI.** Na podstawie art. 106a ust. 1 i 2 w związku z art. 113c i 113j ust. 1 i 2 ustawy z dnia 16 lutego 2007 r. o ochronie konkurencji i konsumentów (Dz. U. z 2024 r., poz. 594) Prezes Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów z tytułu odpowiedzialności, o której mowa w art. 6a ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów, w zakresie, o którym mowa w pkt. VI sentencji decyzji, nakłada na Ireneusza Sobieskiego karę pieniężną w wysokości **183 750 zł** (słownie: sto osiemdziesiąt trzy tysiące siedemset pięćdziesiąt złotych), płatną do budżetu państwa.
- XVII.** Na podstawie art. 106a ust. 1 i 2 w związku z art. 113c i 113j ust. 1 i 2 ustawy z dnia 16 lutego 2007 r. o ochronie konkurencji i konsumentów (Dz. U. z 2024 r., poz. 594) Prezes Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów z tytułu odpowiedzialności, o której mowa w art. 6a ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów, w zakresie, o którym mowa w pkt. VII sentencji decyzji, nakłada na Tomasza Urbanowicza karę pieniężną w wysokości **280 000 zł** (słownie: dwieście osiemdziesiąt tysięcy złotych), płatną do budżetu państwa.
- XVIII.** Na podstawie art. 106a ust. 1 i 2 w związku z art. 113c i 113j ust. 1 i 2 ustawy z dnia 16 lutego 2007 r. o ochronie konkurencji i konsumentów (Dz. U. z 2024 r., poz. 594) Prezes Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów z tytułu odpowiedzialności, o której mowa w art. 6a ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów, w zakresie, o którym mowa w pkt. VIII sentencji decyzji, nakłada na Jacka Chodasewicza karę pieniężną w wysokości **77 000 zł** (słownie: siedemdziesiąt siedem tysięcy złotych), płatną do budżetu państwa.
- XIX.** Na podstawie art. 106a ust. 1 i 2 w związku z art. 113c i 113j ust. 1 i 2 ustawy z dnia 16 lutego 2007 r. o ochronie konkurencji i konsumentów (Dz. U. z 2024 r., poz. 594) Prezes Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów z tytułu odpowiedzialności, o której mowa w art. 6a ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów, w zakresie, o którym mowa w pkt. IX sentencji decyzji,

nakłada na Daniela Kubięca karę pieniężną w wysokości **98 000 zł** (słownie: dziewięćdziesiąt osiem tysięcy złotych), płatną do budżetu państwa.

- XX.** Na podstawie art. 106a ust. 1 i 2 ustawy z dnia 16 lutego 2007 r. o ochronie konkurencji i konsumentów (Dz. U. z 2024 r., poz. 594) Prezes Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów z tytułu odpowiedzialności, o której mowa w art. 6a ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów, w zakresie, o którym mowa w pkt. X sentencji decyzji, nakłada na Krzysztofa Bieska karę pieniężną w wysokości **360 000 zł** (słownie: trzysta sześćdziesiąt tysięcy złotych), płatną do budżetu państwa.
- XXI.** Na podstawie art. 106a ust. 1 i 2 ustawy z dnia 16 lutego 2007 r. o ochronie konkurencji i konsumentów (Dz. U. z 2024 r., poz. 594) Prezes Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów z tytułu odpowiedzialności, o której mowa w art. 6a ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów, w zakresie, o którym mowa w pkt. XI sentencji decyzji, nakłada na Mariana Czapkę karę pieniężną w wysokości **315 000 zł** (słownie: trzysta piętnaście tysięcy złotych), płatną do budżetu państwa.
- XXII.** Na podstawie art. 106a ust. 1 i 2 ustawy z dnia 16 lutego 2007 r. o ochronie konkurencji i konsumentów (Dz. U. z 2024 r., poz. 594) Prezes Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów z tytułu odpowiedzialności, o której mowa w art. 6a ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów, w zakresie, o którym mowa w pkt. XII sentencji decyzji, nakłada na Andrzeja Korcika karę pieniężną w wysokości **315 000 zł** (słownie: trzysta piętnaście tysięcy złotych), płatną do budżetu państwa.
- XXIII.** Na podstawie art. 106a ust. 1 i 2 ustawy z dnia 16 lutego 2007 r. o ochronie konkurencji i konsumentów (Dz. U. z 2024 r., poz. 594) Prezes Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów z tytułu odpowiedzialności, o której mowa w art. 6a ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów, w zakresie, o którym mowa w pkt. XIII sentencji decyzji, nakłada na Dariusza Mazanka karę pieniężną w wysokości **280 000 zł** (słownie: dwieście osiemdziesiąt tysięcy złotych), płatną do budżetu państwa.
- XXIV.** Na podstawie art. 106a ust. 1 i 2 ustawy z dnia 16 lutego 2007 r. o ochronie konkurencji i konsumentów (Dz. U. z 2024 r., poz. 594) Prezes Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów z tytułu odpowiedzialności, o której mowa w art. 6a ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów, w zakresie, o którym mowa w pkt. XIV sentencji decyzji, nakłada na Michała Stankowiaka karę pieniężną w wysokości **112 000 zł** (słownie: sto dwanaście tysięcy złotych), płatną do budżetu państwa.
- XXV.** Na podstawie art. 105 § 1 ustawy z dnia 14 czerwca 1960 r. kodeks postępowania administracyjnego (Dz. U. z 2024 r., poz. 572) w związku z art. 83 ustawy z dnia 16 lutego 2007 r. o ochronie konkurencji i konsumentów (Dz. U. z 2024 r., poz. 594) Prezes Urzędu Ochrony

Konkurencji i Konsumentów umarza postępowanie antymonopolowe wszczęte 23 marca 2021 r. przeciwko Massimiliano Perriemu.

XXVI. Na podstawie art. 77 ust. 1 oraz art. 80 ustawy z dnia 16 lutego 2007 r. o ochronie konkurencji i konsumentów (Dz. U. z 2024 r., poz. 594) oraz na podstawie art. 263 i art. 264 § 1 ustawy z dnia 14 czerwca 1960 r. Kodeks postępowania administracyjnego (Dz. U. z 2024 r., poz. 572) w związku z art. 83 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów, Prezes Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów obciąża kosztami postępowania antymonopolowego następujące podmioty:

- (i) Iveco Poland sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie – 364,90 zł (słownie: trzysta sześćdziesiąt cztery złote dziewięćdziesiąt groszy);
- (ii) „DBK” sp. z o.o. z siedzibą w Olsztynie – 260 zł (słownie: dwieście sześćdziesiąt złotych);
- (iii) CTC sp. z o.o. z siedzibą w Rudzie Śląskiej – 222 zł (słownie: dwieście dwadzieścia dwa złote);
- (iv) Przedsiębiorstwo Usługowo-Handlowe „EXMOT” sp. z o.o. z siedzibą w Bydgoszczy – 250,80 zł (słownie: dwieście pięćdziesiąt złotych osiemdziesiąt groszy);
- (v) Siltruck sp. z o.o. z siedzibą w Skoczowie – 240,90 zł (słownie: dwieście czterdzieści złotych dziewięćdziesiąt groszy);
- (vi) „Trans-Poz” S.A. w upadłości z siedzibą w Swadzimiu, na rzecz której działa syndyk masy upadłości – 259,40 zł (słownie: dwieście pięćdziesiąt dziewięć złotych czterdzieści groszy);
- (vii) „Uni-Truck” sp. z o.o. z siedzibą w Zielonej Górze – 260,70 zł (słownie: dwieście sześćdziesiąt złotych siedemdziesiąt groszy);
- (viii) STC sp. z o.o. z siedzibą w Rzeszowie – 222,60 zł (słownie: dwieście dwadzieścia dwa złote sześćdziesiąt groszy);
- (ix) ADF Auto sp. z o.o. z siedzibą we Wrocławiu – 222,60 zł (słownie: dwieście dwadzieścia dwa złote sześćdziesiąt groszy);
- (x) On Road Truck Services S.A. z siedzibą w Poznaniu – 231,20 zł (słownie: dwieście trzydzieści jeden złotych dwadzieścia groszy);
- (xi) Truck Nord Center sp. z o.o. z siedzibą w Gdańsku – 231,10 zł (słownie: dwieście trzydzieści jeden złotych dziesięć groszy);

- (xii) Daniel Wolszczak – 194,40 zł (słownie: sto dziewięćdziesiąt cztery złote czterdzieści groszy);
- (xiii) Ireneusz Sobieski – 203,60 zł (słownie: dwieście trzy złote sześćdziesiąt groszy);
- (xiv) Tomasz Urbanowicz – 203,60 zł (słownie: dwieście trzy złote sześćdziesiąt groszy);
- (xv) Jacek Chodasewicz – 203,60 zł (słownie: dwieście trzy złote sześćdziesiąt groszy);
- (xvi) Daniel Kubieniec – 203,60 zł (słownie: dwieście trzy złote sześćdziesiąt groszy);
- (xvii) Krzysztof Biesek – 203,60 zł (słownie: dwieście trzy złote sześćdziesiąt groszy);
- (xviii) Marian Czapka – 203,60 zł (słownie: dwieście trzy złote sześćdziesiąt groszy);
- (xix) Andrzej Korcik – 213,40 zł (słownie: dwieście trzynaście złotych czterdzieści groszy);
- (xx) Dariusz Mazanek – 213,40 zł (słownie: dwieście trzynaście złotych czterdzieści groszy);
- (xxi) Michał Stankowiak – 212,80 zł (słownie: dwieście dwanaście złotych osiemdziesiąt groszy);

i zobowiązuje do uiszczenia tych kosztów na rzecz Prezesa Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów w terminie 14 dni od daty uprawomocnienia się niniejszej decyzji.

UZASADNIENIE

1. Przedmiot postępowania

- (1) Niniejszą decyzją Prezes Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów (dalej: „**Prezes Urzędu**”) stwierdził, że jej adresaci wskazani w pkt. I sentencji naruszyli reguły konkurencji określone w art. 6 ustawy z dnia 16 lutego 2007 r. o ochronie konkurencji i konsumentów (Dz. U. z 2024 r., poz. 594) (dalej również: „**u.o.k.k.**”) oraz art. 101 Traktatu o funkcjonowaniu Unii Europejskiej (dalej również: „**TFUE**”) poprzez uczestnictwo w antykonkurencyjnym porozumieniu dotyczącym ciężarówek marki Iveco. Prezes Urzędu ustalił, że w okresie co najmniej od 2009 do przynajmniej 2019 r. w obrocie detalicznym ciężarówkami marki Iveco w Polsce wykształciła się praktyka, w ramach której adresaci decyzji koordynowali w zabroniony sposób swoje działania rynkowe. Działania te polegały na dokonaniu podziału rynku i ustalaniu cen sprzedaży ciężarówek, co stanowi naruszenie art. 6 ust. 1 pkt 1 i 3 ustawy

o ochronie konkurencji i konsumentów oraz art. 101 ust. 1 lit. a) i c) Traktatu o funkcjonowaniu Unii Europejskiej.

- (2) Jednocześnie Prezes Urzędu wskazuje, że w toku postępowania, w dniu 20 maja 2023 r., weszła w życie ustawa z dnia 9 marca 2023 r. o zmianie ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów oraz niektórych innych ustaw (Dz. U. z 2023 r. poz. 852). Zgodnie z art. 13 tej ustawy do spraw, w których postępowanie wszczęto przed jej dniem wejścia w życie stosuje się przepisy dotychczasowe. W tym stanie rzeczy, mając na uwadze, że postępowanie w niniejszej sprawie zostało wszczęte 23 marca 2021 r., a więc przed dniem wejścia w życie powyższej ustawy, podstawę rozstrzygnięcia Prezesa Urzędu stanowią przepisy ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów w brzmieniu obowiązującym przed ww. nowelizacją.
- (3) Część informacji, na których Prezes Urzędu opiera niniejszą decyzję, podlega ochronie prawnej i nie może być podana do wiadomości publicznej. Wobec powyższego informacje tego rodzaju zostaną zastąpione nawiasami kwadratowymi wraz z oznaczeniem „[INFORMACJA CHRONIONA]” i pozostaną niewidoczne w publicznie dostępnej treści decyzji.

2. Produkty i podmioty, których dotyczy sprawa

2.1. Ciężarówki

- (4) Sprawa dotyczy nowych (nieużywanych) samochodów ciężarowych marki „Iveco”, będących przedmiotem obrotu w Polsce. Do tej kategorii produktów należą, zgodnie z nomenklaturą Iveco pojazdy gamy lekkiej od 3,49 tony do 7,2 tony (model Daily), pojazdy gamy średniej od 7,2 tony do 18 ton (model Eurocargo) oraz pojazdy gamy ciężkiej powyżej 16 ton (modele S-Way, X-Way, T-Way, wcześniej Stralis i Trakker). Pojazdy te mogą być wprowadzane do obrotu przez Iveco Poland sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie (dalej: „IPL”) w gotowych konfiguracjach (np. jako furgon do przewożenia towarów lub bus do przewożenia pasażerów) lub jako same podwozia, które następnie wyposażane są przez zewnętrzne certyfikowane podmioty w specjalistyczne zabudowy nadwozi (np. betoniarka, hakowiec, chłodnia, śmieciarka, pojazd do przewozu zwierząt, pojazd pomocy drogowej, wóz strażacki). Pojazdy ciężarowe mogą być również wykorzystywane jako ciągniki siodłowe przeznaczone głównie do ciągnięcia naczep.
- (5) Pojazdy marki Iveco sprzedawane w Polsce produkowane są we Włoszech oraz Hiszpanii przez podmioty z Grupy Iveco, należące do Grupy CNH Industrial. IPL organizuje sieć dystrybucji pojazdów na rynku polskim¹.

¹ **Dowód:** Pismo IPL z 30 listopada 2020 r. – k. 786-808.

- (6) Samochody ciężarowe wykorzystywane są przede wszystkim w transporcie drogowym dóbr (w tym jako pojazdy adaptowane do określonej roli, np. cysterna, chłodnia, betoniarka, pojazd do przewozu zwierząt, etc.), niemniej mogą też spełniać inne funkcje (pojazd asenizacyjny, śmieciarka, pojazd pomocy drogowej, pojazd o przeznaczeniu specjalnym np. w Policji, straży pożarnej, etc.). Samochody ciężarowe nabywane są głównie przez podmioty prowadzące działalność gospodarczą na potrzeby wykonywania tej działalności.
- (7) Funkcje podobne do ciężarówek marki Iveco spełniają ciężarówki m.in. marek Scania, Volvo, DAF, Mercedes-Benz, Isuzu. Niniejsza sprawa dotyczy jedynie ciężarówek marki Iveco.

2.2. Podmioty, których dotyczy sprawa

Podmioty korporacyjne

2.2.1. Iveco Poland sp. z o.o.

- (8) Iveco Poland z siedzibą w Warszawie jest spółką z ograniczoną odpowiedzialnością, wpisaną do rejestru przedsiębiorców Krajowego Rejestru Sądowego pod numerem KRS 0000028928.
- (9) Iveco Poland sp. z o.o. należy do Grupy Iveco – zgodnie z informacjami ujawnionymi w Krajowym Rejestrze Sądowym jedynym udziałowcem IPL jest IVECO GROUP N.V (podmiot prawa niderlandzkiego). IPL zarządza systemem dystrybucji na rynku Polskim. IPL sprzedaje pojazdy marki Iveco także bezpośrednio klientom końcowym.

2.2.2. „DBK” sp. z o.o.

- (10) „DBK” z siedzibą w Olsztynie (dalej: „DBK”) jest spółką z ograniczoną odpowiedzialnością, wpisaną do rejestru przedsiębiorców Krajowego Rejestru Sądowego pod numerem KRS 0000104475.
- (11) DBK jest podmiotem, stojącym na czele „Grupy DBK”, w skład której wchodzi spółki dostarczające produkty i usługi dla branży TSL (transport, spedycja, logistyka), tj. głównie pojazdy ciężarowe i dostawcze oraz usługi związane z ich eksploatacją. Samo „DBK” sp. z o.o. jest m.in. autoryzowanym dealerem ciężarówek innych marek niż Iveco.

2.2.3. CTC sp. z o.o.

- (12) CTC z siedzibą w Rudzie Śląskiej (dalej: „CTC”) jest spółką z ograniczoną odpowiedzialnością, wpisaną do rejestru przedsiębiorców Krajowego Rejestru Sądowego pod numerem KRS 0000248762.

- (13) CTC zajmuje się m.in. obrotem pojazdami ciężarowymi oraz ich serwisowaniem, będąc autoryzowanym dealerem marki Iveco od stycznia 2008 r.
- (14) Jak wynika z informacji ujawnionych w Krajowym Rejestrze Sądowym w 2007 r. CTC zostało przejęte przez DBK, które od tamtego czasu posiadało 90% udziałów CTC (od 2020 r. DBK posiada 100% udziałów CTC). Z uwagi na okoliczności opisane w pkt. 8.1.2 decyzji, tj. tworzenie przez wskazane wyżej spółki jednego przedsiębiorstwa w rozumieniu prawa unijnego, Prezes Urzędu określa to przedsiębiorstwo jako Grupę DBK.

2.2.4. Przedsiębiorstwo Usługowo-Handlowe „EXMOT” sp. z o.o.

- (15) Przedsiębiorstwo Usługowo-Handlowe „EXMOT” z siedzibą w Bydgoszczy (dalej: „**Exmot**”) jest spółką z ograniczoną odpowiedzialnością, wpisaną do rejestru przedsiębiorców Krajowego Rejestru Sądowego pod numerem KRS 0000195499.
- (16) Exmot zajmuje się m.in. obrotem pojazdami ciężarowymi oraz ich serwisowaniem, będąc autoryzowanym dealerem marki Iveco od kwietnia 2006 r.

2.2.5. Siltruck sp. z o.o.

- (17) Siltruck z siedzibą w Skoczowie (dalej: „**Siltruck**”) jest spółką z ograniczoną odpowiedzialnością, wpisaną do rejestru przedsiębiorców Krajowego Rejestru Sądowego pod numerem KRS 0000231336.
- (18) Siltruck zajmuje się m.in. obrotem pojazdami ciężarowymi oraz ich serwisowaniem, będąc autoryzowanym dealerem marki Iveco od czerwca 2005 r.

2.2.6. Trans-Poz S.A. w upadłości

- (19) „Trans-Poz” S.A. w upadłości z siedzibą w Swadzimiu (dalej: „**Trans-Poz**”) jest spółką akcyjną, wpisaną do rejestru przedsiębiorców Krajowego Rejestru pod numerem KRS 0000058154.
- (20) Postanowieniem z dnia 25 stycznia 2024 r. Sąd Rejonowy Poznań-Stare Miasto w Poznaniu ogłosił upadłość spółki Trans-Poz S.A. a na syndyka masy upadłości wyznaczył panią Patrycję Grendę (nr licencji 817).²
- (21) Trans-Poz zajmował się m.in. obrotem pojazdami ciężarowymi oraz ich serwisowaniem, będąc autoryzowanym dealerem marki Iveco, co najmniej od stycznia 2006 r.

² **Dowód:** Obwieszczenie postanowienia o ogłoszeniu upadłości w Krajowym Rejestrze Zadłużonych nr 20240125/00131, k. 2653.

2.2.7. Uni-Truck sp. z o.o.

- (22) Uni-Truck z siedzibą we Wrocławiu (dalej: „**Uni-Truck**”) jest spółką z ograniczoną odpowiedzialnością, wpisaną do rejestru przedsiębiorców Krajowego Rejestru Sądowego pod numerem KRS 0000022334.
- (23) Uni-Truck zajmuje się m.in. obrotem pojazdami ciężarowymi oraz ich serwisowaniem, będąc autoryzowanym dealerem marki Iveco od października 2004 r.

2.2.8. STC sp. z o.o.

- (24) STC z siedzibą w Rzeszowie (dalej: „**STC**”) jest spółką z ograniczoną odpowiedzialnością, wpisaną do rejestru przedsiębiorców Krajowego Rejestru Sądowego pod numerem KRS 0000629744.
- (25) STC zajmuje się m.in. obrotem pojazdami ciężarowymi oraz ich serwisowaniem, będąc autoryzowanym dealerem marki Iveco od sierpnia 2016 r.

2.2.9. ADF Auto sp. z o.o.

- (26) ADF Auto z siedzibą we Wrocławiu (dalej: „**ADF**”) jest spółką z ograniczoną odpowiedzialnością, wpisaną do rejestru przedsiębiorców Krajowego Rejestru Sądowego pod numerem KRS 0000089931.
- (27) ADF zajmuje się m.in. obrotem pojazdami ciężarowymi oraz ich serwisowaniem od grudnia 2014 r.

2.2.10. On Road Truck Services S.A.

- (28) On Road Truck Services S.A. z siedzibą w Poznaniu (dalej: „**On Road**”) jest spółką akcyjną, wpisaną do rejestru przedsiębiorców Krajowego Rejestru Sądowego pod numerem KRS 0000028810.
- (29) On Road zajmuje się m.in. obrotem pojazdami ciężarowymi oraz ich serwisowaniem, będąc autoryzowanym dealerem marki Iveco co najmniej od 2009 r. W trakcie tego okresu, w latach 2014-2017 działał jako subdealer pojazdów marki Iveco.
- (30) Jak wynika z wyjaśnień DBK, w maju 2016 r. DBK przejęło kontrolę nad On Road. Od 2016 r. z uwagi na okoliczności opisane w pkt. 8.1.2 decyzji, tj. tworzenie przez wskazane wyżej spółki jednego przedsiębiorstwa w rozumieniu prawa unijnego, Prezes Urzędu określa to przedsiębiorstwo jako Grupę DBK.

2.2.11. Truck Nord Center sp. z o.o.

- (31) Truck Nord Center z siedzibą w Gdańsku (dalej: „TNC”) jest spółką z ograniczoną odpowiedzialnością, wpisaną do rejestru przedsiębiorców Krajowego Rejestru Sądowego pod numerem KRS 0000639791.
- (32) TNC zajmuje się m.in. obrotem pojazdami ciężarowymi oraz ich serwisowaniem od grudnia 2016 r.

Osoby zarządzające

2.2.12. Massimiliano Perri

- (33) Massimiliano Perri w okresie od 10 października 2010 r. do 18 grudnia 2015 r. pełnił funkcję wiceprezesa zarządu IPL. W okresie 10 października 2010 r. – 1 października 2015 r. sprawował również funkcję dyrektora generalnego („General Managera”) w IPL. Jako Dyrektor Generalny uczestniczył m. in. w przygotowywaniu założeń biznesowych, w tym wysokości przyznawanych rabatów, wysokości bonusów przyznawanych dealerom, polityki cenowej sprzedaży bezpośredniej IPL oraz celów sprzedażowych dla dealerów. W dniu 18 grudnia 2015 r. został odwołany z funkcji wiceprezesa zarządu IPL uchwałą nadzwyczajnego zgromadzenia wspólników spółki IPL.³

2.2.13. Daniel Wolszczak

- (34) Daniel Wolszczak w okresie od 1 stycznia 2011 do 1 października 2015 r. pełnił w IPL funkcję kierownika sprzedaży wszystkich gam pojazdów („Business Managera”). W dniu 1 października 2015 r. objął stanowisko Dyrektora Generalnego („General Managera”) natomiast od 18 grudnia 2015 r. pełni również funkcję Wiceprezesa Zarządu IPL. Pełniąc obie te funkcje uczestniczył m.in. w przygotowywaniu założeń biznesowych, w tym wysokości przyznawanych rabatów, wysokości bonusów przyznawanych dealerom, polityki cenowej IPL oraz celów sprzedażowych dla dealerów⁴.

2.2.14. Ireneusz Sobieski

- (35) Ireneusz Sobieski w okresie od 18 stycznia 2015 r. pełnił funkcję prezesa zarządu DBK. Od kwietnia 2009 r. zasiadał w radzie nadzorczej CTC, a od września 2020 r. w radzie nadzorczej On Road.

³ Dowód: Pisma IPL: z 30 listopada 2020 r., k. 786-808; z 1 sierpnia 2023 r., k. 643-644; oraz 30 sierpnia 2023 r., k. 849-854.

⁴ Dowód: Pisma IPL: z 30 listopada 2020 r., k. 786-808; z 1 sierpnia 2023 r., k. 643-644; oraz 30 sierpnia 2023 r., k. 849-854.

2.2.15. Tomasz Urbanowicz

(36) Tomasz Urbanowicz w okresie od 2006 r. do listopada 2013 r. pełnił funkcję Prezesa Zarządu CTC. Następnie, od listopada 2013 r. do czerwca 2016 r. pełnił funkcję prokurenta samoistnego CTC. Od czerwca 2016 r. ponownie był Prezesem Zarządu CTC.

2.2.16. Jacek Chodasewicz

(37) Jacek Chodasewicz w okresie od marca 2012 r. pełnił funkcję Wiceprezesa Zarządu CTC.

2.2.17. Daniel Kubieniec

(38) Daniel Kubieniec od 2010 r. pełnił stanowisko Dyrektora Handlowego CTC. W ramach swoich obowiązków m.in. odpowiadał za realizację planów sprzedażowych CTC i za wyniki finansowe działu handlowego samochodów nowych IPL⁵. Od kwietnia 2018 r. pełni funkcję członka zarządu CTC.

2.2.18. Krzysztof Biesek

(39) Krzysztof Biesek od 2011 r. sprawował funkcję szefa sprzedaży pojazdów marki Iveco w Exmocie. Na tym stanowisku kierował polityką handlową pojazdów marki Iveco i kontrolował sprzedaż pojazdów. Od grudnia 2018 r. był Prezesem Zarządu Exmotu⁶.

2.2.19. Marian Czapka

(40) Marian Czapka od początku istnienia Siltruck (marzec 2005), pełnił funkcję Prezesa Zarządu oraz jest jedynym udziałowcem spółki.

2.2.20. Andrzej Korcik

(41) Andrzej Korcik od 2001 r. był Prezesem Zarządu Uni-Truck. Pełnił też funkcję Dyrektora Generalnego i był odpowiedzialny za całokształt działalności spółki.

2.2.21. Dariusz Mazanek

(42) Dariusz Mazanek od 2003 r. zajmował stanowisko Dyrektora Handlowego w Uni-Truck. Do jego zadań należało m.in. budowanie strategii handlowej, polityki handlowej pojazdów marki Iveco, reprezentowanie spółki przed centralami producentów pojazdów. Sprawował też

⁵ Dowód: Pismo CTC z 25 lipca 2023 r., k. 632.

⁶ Dowód: Pismo Exmotu z 8 sierpnia 2023 r., k. 648-649.

nadzór nad przedstawicielami handlowymi w oddziałach w Nadarzynie, Warszawie, Wrocławiu i Łodzi⁷.

2.2.22. Michał Stankowiak

(43) Michał Stankowiak był dyrektorem oddziału Uni-Truck w Zielonej Górze i w tym zakresie odpowiadał za politykę sprzedaży pojazdów marki Iveco. Od 2001 r. był również członkiem zarządu spółki.

3. Przebieg postępowania

(44) 21 maja 2019 r., w ramach postępowania wyjaśniającego DOK-1.400.4.2019, Prezes Urzędu rozpoczął przeszukania u podmiotów sektora motoryzacyjnego.

(45) 31 maja 2019 r. DBK złożyło wniosek skrócony o odstąpienie lub obniżenie kary pieniężnej na podstawie art. 113e u.o.k.k. Wniosek ten został uzupełniony do formy wniosku pełnego 15 lipca 2019 r. Wniosek obejmuje DBK oraz spółki zależne – CTC i On Road.

(46) 23 marca 2021 r. Prezes Urzędu wszczął postępowanie antymonopolowe. Pismem z tego samego dnia Prezes Urzędu zawiadomił strony postępowania o jego wszczęciu.

(47) 21 czerwca 2022 r. Trans-Poz złożył wniosek o odstąpienie od wymierzenia lub obniżenie kary pieniężnej na podstawie art. 113a ust. 1 i 2 u.o.k.k.

(48) 14 grudnia 2023 r. Prezes Urzędu, zgodnie z określoną w art. 9 ustawy z dnia 14 czerwca 1960 r. Kodeks postępowania administracyjnego (Dz. U. z 2024 r., poz. 572; dalej: „**k.p.a.**”) zasadą informowania stron o okolicznościach faktycznych i prawnych, które mogą mieć wpływ na ustalenie ich praw i obowiązków będących przedmiotem postępowania, skierował do stron postępowania antymonopolowego dokument zawierający szczegółowe uzasadnienie zarzutów. W Szczegółowym Uzasadnieniu Zarzutów przedstawiony został ustalony w postępowaniu stan faktyczny oraz zaprezentowana została jego ocena prawna. Ponadto wskazane zostały okoliczności mające wpływ na wysokość kar pieniężnych. Jednocześnie strony postępowania zostały poinformowane o możliwości przedstawienia swojego stanowiska w odpowiedzi na Szczegółowe Uzasadnienie Zarzutów.

(49) Pismem z 4 czerwca 2024 r. Prezes Urzędu zawiadomił strony o zakończeniu postępowania dowodowego w sprawie oraz o możliwości przedstawienia ostatecznego stanowiska.

(50) W związku z zastosowaniem prawa unijnego, Prezes Urzędu poinformował o wszczęciu postępowania antymonopolowego Komisję Europejską. Stosownie do art. 11 ust. 4 Rozporządzenia Rady UE 1/2003 z dnia 16 grudnia 2002 r. w sprawie wprowadzenia w życie

⁷ **Dowód:** Pismo Uni-Trucku z 25 lipca 2023 r., k. 623-625.

reguł konkurencji ustanowionych w art. 81 i 82 Traktatu (Dz. Urz. UE L 1 z 4.1.2003 r., wersja skonsolidowana Dz. Urz. UE L 148 z 11.6.2009 r., dalej: „**Rozporządzenie 1/2003**”), Prezes Urzędu przedstawił Komisji przewidywaną decyzję.

4. Kontekst działań rynkowych

4.1. System dystrybucji pojazdów Iveco w Polsce

- (51) Dystrybucja i sprzedaż pojazdów Iveco w Polsce prowadzona była w ramach dwustopniowego systemu dystrybucji selektywnej. Na jego czele stało IPL, które zarządzało systemem dystrybucji. Na kolejnym szczeblu tego systemu funkcjonowali dystrybutorzy (określani również dealerami lub głównymi dealerami). Dystrybutorzy wyznaczani byli w oparciu o kryteria jakościowe określone przez IPL i współpracowali z IPL na podstawie umów dystrybucyjnych. Do ich obowiązków należała m.in. sprzedaż nowych pojazdów oraz części zamiennych i akcesoriów dostarczanych im przez IPL⁸.
- (52) Na niższym szczeblu dystrybucji funkcjonowali subdealerzy, którzy zawierali umowy nie z IPL, lecz z dealerami głównymi. Subdealerzy funkcjonowali w ramach sieci dystrybucyjnych (sieci subdealerskich) tworzonych przez dealerów głównych. IPL określało wymogi jakościowe dla sieci subdealerskiej (były one łagodniejsze, niż dla dealerów głównych) oraz zachowywało dla siebie prawo do wyrażania zgody na przystąpienie nowego subdealera do sieci. Subdealerzy prowadzili działalność w zakresie węższym niż dealerzy główni, np. tylko w zakresie sprzedaży jednej gamy pojazdów lub serwisu⁹. Równocześnie subdealerzy konkurowali bezpośrednio z dealerami – na obu szczeblach przedsiębiorcy sprzedawali pojazdy bezpośrednio klientom końcowym. Swoje sieci subdealerskie w ramach sieci dystrybucji pojazdów Iveco posiadały CTC, Exmot, Trans-Poz i Uni-Truck.
- (53) IPL także bezpośrednio sprzedawało swoje pojazdy klientom końcowym. Dotyczyło to sprzedaży na rzecz klientów strategicznych (*key accounts*), zastrzeżonych na wyłączność dla IPL. Ponadto, począwszy od 2017 r. wyłącznie IPL sprzedawało pojazdy gamy ciężkiej (powyżej 16 ton). Wcześniej dystrybucja pojazdów ciężkich była prowadzona zarówno przez IPL, jak i przez niektórych dystrybutorów (CTC, Siltruck, Trans-Poz).
- (54) IPL wyznaczało swoim dystrybutorom w umowach dystrybucyjnych obszary odpowiedzialności (tzw. *Distributor's Area of Reference* – dalej: „**DAR**”). Zgodnie z definicją zawartą w umowie, DAR było obszarem geograficznym, w którym położony był obiekt dystrybutora. DAR stanowił obszar, który dealer powinien być w stanie obsłużyć (zapewnić obecność produktów Iveco i ich dostępność oraz obsługę potencjalnych klientów). W ramach

⁸ Dowód: Pismo IPL z 30 listopada 2020 r., k. 786-808.

⁹ Dowód: Pismo IPL z 30 listopada 2020 r., k. 786-808.

swojego DAR-u dystrybutor miał prawo otwierania nowych obiektów w nowych lokalizacjach (pod warunkiem spełnienia kryteriów jakościowych takich placówek i o ile IPL nie wyraziło swojego sprzeciwu) i był zobowiązany do podejmowania określonych działań reklamowych i promocyjnych dotyczących pojazdów marki Iveco. Umowy dystrybucyjne nie przewidywały wyłączności dla danego dystrybutora w przypisanym mu DAR-ze, ani nie ograniczały mu możliwości aktywnej lub biernej sprzedaży pojazdów Iveco poza przypisanym DAR-em.¹⁰ DAR-y odpowiadały swoim obszarem podziałowi terytorialnemu na województwa, jednak istniały od tego wyjątki, np. województwo śląskie było podzielone i część należała do DAR-u Siltrucku, a druga część do CTC. DAR-y kilku dealerów mogły też się pokrywać, co miało miejsce np. w przypadku województwa pomorskiego, które stanowiło DAR zarówno PUH Auto-Mobil sp. z o.o. (dalej: „**Auto-Mobil**”) jak i TNC.¹¹

(55) W styczniu 2019 r. podział na DAR-y pomiędzy dealerami głównymi wyglądał następująco:¹²

Dealer	DAR
ADF	Województwo dolnośląskie (wspólnie z Uni-Truck)
Auto-Mobil	Województwo pomorskie (wspólnie z TNC)
CTC	Województwo warmińsko-mazurskie Województwo mazowieckie (wspólnie z Uni-Truck) Województwo podlaskie Województwo lubelskie Województwo małopolskie Część województwa śląskiego (inna niż Siltruck)
Exmot	Województwo kujawsko-pomorskie
Gezet sp. z o.o. (dalej: „Gezet”)	Województwo zachodniopomorskie (wspólnie z GSC)
Gibas Service Center sp. z o.o. (dalej: „GSC”)	Województwo lubuskie (wspólnie z Uni-Truck) Województwo zachodniopomorskie (wspólnie z Gezet) Województwo wielkopolskie (wspólnie z On Road, Trans-Pozem i Pol-carem)
On Road	Województwo wielkopolskie (wspólnie z GSC, Pol-carem i Trans-Pozem)
Pol-car sp. z o.o. (dalej: „Pol-car”)	Województwo wielkopolskie (wspólnie z On Road, Trans-Pozem i GSC)
Siltruck	Województwo opolskie Część województwa śląskiego (inna niż CTC)
STC	Województwo podkarpackie

¹⁰ **Dowód:** Wzór umowy dystrybucyjnej na pojazdy Iveco – załącznik nr 4 do pisma IPL z 30 listopada 2020 r., k. 808.

¹¹ Stan na wrzesień 2020 r.

¹² **Dowód:** Pismo IPL z 12 września 2023 r., k. 877-878.

TNC	Województwo pomorskie oraz kujawsko-pomorskie w zakresie pojazdów gamy średniej
Trans-Poz	Województwo wielkopolskie (wspólnie z On-Road, GSC i Pol-carem)
Uni-Truck	Województwo mazowieckie (wspólnie z CTC) Województwo świętokrzyskie Województwo łódzkie Województwo dolnośląskie (wspólnie z ADF) Część województwa lubuskiego (wspólnie z GSC)

- (56) Wprowadzanie samochodów ciężarowych marki Iveco do obrotu odbywało się w ten sposób, że dystrybutorzy nabywali od IPL pojazdy, a następnie odsprzedawali je we własnym imieniu zainteresowanym klientom końcowym. Sprzedaż ta odbywała się w dwóch systemach: sprzedaży w ramach formuły konfiguratora oraz tzw. sprzedaży stockowej. W systemie sprzedaży w ramach formuły konfiguratora dealer składał zamówienie do IPL na konkretnie skonfigurowany pojazd, dla konkretnego klienta. Klient mógł w ten sposób nabyć pojazd dostosowany pod względem parametrów technicznych i wyposażenia do swoich potrzeb i wymagań. Dystrybutor, składając IPL zamówienie na dostarczenie odpowiednio skonfigurowanego pojazdu, przekazywał dane klienta, na potrzeby którego takie zamówienie było realizowane. Realizacja zamówienia na pojazd skonfigurowany mogła zająć nawet kilka tygodni. W sprzedaży stockowej, dealerzy nabywali od IPL pojazdy bez uprzedniego zamówienia ze strony klienta końcowego. Pojazdy takie stanowiły zapas dystrybutora, dostępny dla klientów bez okresu oczekiwania. Miało to na celu zapewnienie natychmiastowej dostępności określonych pojazdów Iveco dla klientów końcowych¹³.
- (57) W ramach sieci dystrybucji pojazdów Iveco funkcjonował zarządzany przez IPL system zbierania informacji o potencjalnych klientach, którzy wyrazili zainteresowanie otrzymaniem oferty na pojazd Iveco (tzw. leady sprzedażowe). Dane o takich potencjalnych klientach, którzy skontaktowali się z IPL np. telefonicznie, czy poprzez formularz kontaktowy na stronie internetowej, były następnie przekazywane przez IPL dystrybutorom. System dystrybucji leadów sprzedażowych IPL domyślnie przypisywał klienta do dystrybutora z DAR-u właściwego dla siedziby/miejsca wykonywania działalności klienta¹⁴, choć nie uniemożliwiał potencjalnemu klientowi zmiany zaproponowanego mu dystrybutora lub wskazania innego.

4.2. Sieć subdealerska

- (58) Rola dystrybutorów była w stosunku do ich sieci subdealerskich analogiczna do roli IPL na wyższym szczeblu obrotu (jednak IPL zachowywało nadzór nad sieciami subdealerskimi).

¹³ **Dowód:** Pismo IPL z 19 lutego 2021 r., k. 809-812.

¹⁴ W przypadku gdy w danym DAR-ze funkcjonował więcej niż jeden dystrybutor leady były rozdzielane pomiędzy nimi.

Zgodnie z umowami dystrybutorskimi, subdealerzy byli wyznaczani przez IPL bądź przez dealerów głównych za zgodą IPL. Umowy z subdealerami były zawierane przez dealerów głównych, lecz wzory umów udostępniało IPL. Rozwiązanie umowy z subdealerem również wymagało zgody IPL. IPL było uprawnione do monitorowania, czy subdealerzy wykonywali obowiązki i czy spełniali kryteria jakościowe przewidziane w umowach subdealerskich.

- (59) Dealer główny był całkowicie odpowiedzialny wobec IPL za właściwe wykonanie przez subdealerów wszelkich obowiązków określonych w odpowiednich umowach, w tym spełnianie przez nich kryteriów jakościowych (art. 25.1.2. Umowy Dystrybucyjnej). Także odpowiedzialność za realizację celów handlowych przez całą sieć subdealerską spoczywała na dealerze głównym – jeśli cel sprzedażowy, określony przez Iveco dla całej sieci subdealerskiej (łącznie z dealerem głównym), nie został zrealizowany, to cała sieć nie otrzymywała bonusu¹⁵.
- (60) Subdealerzy nabywali pojazdy za pośrednictwem swoich dealerów głównych (tzn. dealer główny nabywał pojazd od IPL, a następnie odsprzedawał go subdealerowi). Płatność była dokonywana na rzecz dealera głównego, który następnie przekazywał ją IPL. Pojazdy miały pozostać własnością IPL do momentu otrzymania przez IPL całej płatności, kiedy to własność miała przejść na subdealera. Pojazd dostarczany był subdealerowi przez dealera głównego.
- (61) Zgodnie z Umową Subdealerską dealer główny określał cele sprzedażowe subdealera (art. 9.1.2. Umowy Subdealerskiej). Dealer główny pośredniczył także w kontaktach pomiędzy IPL a subdealerami w zakresie procedowania różnego rodzaju pism, dokumentów, zamówień pojazdów, wniosków (np. o wypłatę bonusu), czy płatności za zakupione pojazdy¹⁶.

4.3. Kształtowanie cen

- (62) IPL określał podstawowe ceny swoich pojazdów w cenniku (katalogu) z wyodrębnieniem poszczególnych gam pojazdów (lekka, średnia, ciężka), modeli i typów pojazdów. Od cen katalogowych IPL przyznawał dealerom rabaty, które można podzielić na trzy kategorie – rabaty standardowe, specjalne i uznaniowe. Rabat standardowy (nazywany również podstawowym lub stałym) był jednolity dla całej sieci dystrybucyjnej. Był on przyznawany automatycznie przy każdej transakcji nabycia pojazdu przez dystrybutora od IPL. Jego wysokość była zróżnicowana w zależności od modelu pojazdu, którego dotyczył i zmienna w czasie, przeważnie wynosiła ona od kilkunastu do kilkudziesięciu procent ceny katalogowej¹⁷. Rabaty specjalne mogły być przyznawane przez IPL w ramach akcji promocyjnych i

¹⁵ **Dowód:** Wzór umowy dystrybucyjnej na pojazdy Iveco – załącznik nr 4 do pisma IPL z 30 listopada 2020 r., k. 808.

¹⁶ **Dowód:** Załącznik nr 3 do wniosku DBK z 31 maja 2019 r., k. 1104-1151.

¹⁷ **Dowód:** Pismo IPL z 19 lutego 2021 r., załącznik nr 2, k. 813; pismo TNC z 25 lutego 2021 r., k. 826-828.

wyprzedaży określonych modeli pojazdów. Podobnie jak rabaty podstawowe były one naliczane automatycznie, bez konieczności składania dodatkowych wniosków rabatowych przez dealerów.¹⁸

- (63) Poza powyższymi, IPL stosował także rabaty uznaniowe (były one określane również jako dodatkowe, a także jako „wsparcie” lub „dodatkowe wsparcie” transakcji), które mogły zostać przyznane dystrybutorowi na jego wniosek. Udzielenie takiego rabatu oraz jego wysokość były każdorazowo, indywidualnie negocjowane między dystrybutorem a IPL podczas transakcji, której dotyczyły. Wysokość rabatów uznaniowych wynosiła od **[informacje chronione]** do **[informacje chronione]** katalogowej wartości pojazdu. Decyzję o przyznaniu bądź odmowie przyznania rabatu dodatkowego podejmował pracownik IPL (tzw. „strefowy” – *District Sales Manager*; dalej: „**DSM**” lub *Business Manager*, który nadzorował pracę DSM-ów; dalej także: „**BM**”) na podstawie wewnętrznej oceny konkretnej transakcji.¹⁹
- (64) Aby uzyskać rabat uznaniowy dystrybutor musiał wystąpić ze stosownym wnioskiem. W praktyce przedstawiciel dystrybutora (przeważnie osoba odpowiedzialna za sprzedaż pojazdów i obsługę klientów) zwracał się do odpowiedniej osoby w IPL (DSM-a) przesyłając formularz z wnioskiem o udzielenie dodatkowego rabatu. Formularz był przesyłany drogą mailową i zawierał dokładne informacje o pojeździe będącym przedmiotem transakcji, dane konkretnego klienta oraz proponowaną wysokość rabatu wraz z uzasadnieniem. Po potwierdzeniu z DSM-em, że rabat w danej wysokości do tej konkretnej transakcji zostanie przyznany, dystrybutor wprowadzał wniosek do systemu informatycznego SAP prowadzonego przez IPL. Złożenie wniosku o przyznanie rabatu dodatkowego musiało nastąpić przed podpisaniem umowy sprzedaży między dystrybutorem a klientem końcowym²⁰. Rabaty, których wysokość przekraczała uprawnienia DSM-a lub te przydzielane w sytuacjach nietypowych musiały być zatwierdzane przez *Business Managera*, który kierował działem sprzedaży danej gamy pojazdów (np. lekkich i średnich lub ciężkich) i podlegał bezpośrednio zarządowi IPL.
- (65) W przypadku takich zamówień, w zależności od momentu, w którym rabat uznaniowy został udzielony przez IPL (tj. przed czy po wystawieniu faktury dla dystrybutora przez IPL za dany samochód ciężarowy), mógł on zostać albo uwzględniony bezpośrednio w cenie pojazdu nabywanego przez dystrybutora od IPL, albo też być rozliczony następczo w formie faktury korygującej do faktury sprzedaży. Rabat uznaniowy mógł być również cofnięty za pomocą korekty danej faktury, w przypadku, gdy IPL uznał, że jednak nie był on należny w tej transakcji.

¹⁸ **Dowód:** Pismo IPL z 30 listopada 2020 r., k. 786-808.

¹⁹ **Dowód:** Pismo IPL z 19 lutego 2021 r., k. 809-812.

²⁰ **Dowód:** Pismo TNC z 25 lutego 2021 r., k. 826-828.

- (66) W przypadku subdealerów, dealerzy główni pośredniczyli w kontaktach pomiędzy IPL a subdealerami w kwestii przyznawania rabatów uznaniowych do poszczególnych transakcji.
- (67) W systemie sprzedaży stockowej dealer najpierw nabywał pojazdy od IPL i dopiero później sprzedawał je klientom. W chwili zakupu pojazdu od IPL, nie był on więc przeznaczony dla konkretnego klienta. W tym systemie sprzedaży IPL nie udzielał rabatów dodatkowych w momencie nabywania pojazdu przez dystrybutora. Rabat taki mógł natomiast zostać przyznany w sytuacji, gdy dystrybutor miał zamiar sprzedać dany pojazd klientowi końcowemu. Wówczas rozliczenie rabatu odbywało się w formie faktury korygującej do faktury zakupowej.²¹
- (68) IPL stosował również system bonusów przyznawanych za osiągnięcie celu sprzedażowego (tzw. targetu). Wysokość celów sprzedażowych oraz bonusów była określana przez IPL indywidualnie dla każdego dystrybutora w rocznych warunkach handlowych. Dystrybutorzy następnie wyznaczali cele sprzedażowe dla subdealerów działających w ramach ich sieci subdealerskiej. Zaliczenie sprzedaży do targetu dystrybutora następowało po zarejestrowaniu pojazdu przez klienta na terytorium Polski.

5. Opis kontaktów dotyczących sprzedaży pojazdów

5.1. Ogólny opis naruszenia

- (69) Prezes Urzędu zgromadził obszerny materiał dowodowy, na który składają się przede wszystkim wiadomości e-mail wymieniane przez przedstawicieli IPL oraz dystrybutorów, wskazujące, że co najmniej od 2009 r. w ramach sieci dystrybucyjnej Iveco miał miejsce podział rynku między dystrybutorami, przy aktywnym udziale IPL.
- (70) Poszczególni dystrybutorzy mieli sprzedawać nowe pojazdy klientom, którzy byli przypisani do ich DAR-ów i ograniczać sprzedaż na rzecz klientów spoza swoich DAR-ów. IPL brało aktywny udział w powstaniu oraz utrzymywaniu podziału rynku, przede wszystkim poprzez swoją politykę cenową, polegającą na uzależnianiu przyznania rabatu uznaniowego od tego, czy klient dystrybutora miał siedzibę lub główny adres wykonywanej działalności gospodarczej (w przypadku osób fizycznych) w DAR-ze tego dystrybutora. Dystrybutor, który sprzedawał pojazd klientowi ze swojego DAR-u mógł w ten sposób przedstawić korzystniejszą ofertę cenową, niż pozostali dystrybutorzy.
- (71) IPL dążyło do utrwalania podziału rynku poprzez koordynowanie działań dystrybutorów oraz wywieranie na nich nacisków, aby ci nie obsługiwali klientów spoza swojego DAR-u. Przybierało to postać poleceń wydawanych poszczególnym dealerom przez DSM-ów, aby nie

²¹ **Dowód:** Pismo IPL z 19 lutego 2021 r., k. 809-812.

proceeding negotiations, did not submit offers (or withdrew from already submitted) and did not conclude transactions with individual clients. IPL often simply indicated that the client was from the DAR of another distributor and is served by a competing dealer. Dealers also presented this argument to clients to justify the refusal to submit an offer. IPL actions also consisted in „blocking” clients, at the request of dealers or the internal sales department of IPL. Blocking consisted in sending information to all main dealers (sometimes also to sub-dealers) that a specific client is or will be served by a certain distributor, and everyone else should refrain from any contact with that client. Many blocks also contained information that the client may be looking for an alternative offer for a vehicle from another distributor and a request not to submit such offers or to submit them on the conditions specified in the block. Blocks were also related to tender procedures organized by units functioning in a public procurement regime.²²

- (72) In the case where IPL decided that a distributor sold a vehicle outside its own DAR, upon purchase it received an additional discount, it took that discount and made a correction to the invoice for the sale of the car. This was due to the debt to the distributor, which it had to settle, so that IPL would not deprive it of the possibility of further vehicle purchases. Additionally, IPL could refuse to credit the vehicle sold to a client outside the DAR of the dealer for the purpose of the dealer's sales target, and thus such a sale was not taken into account when calculating bonuses for the distributor.
- (73) The division of the market between IPL and distributors was based on the rule of the place of the office or the main place of business of the economic entity (in the case of natural persons) of the client. However, there were exceptions to this rule. First, they were related to sales to branches of companies. If the client's branch was located in the DAR of another distributor than its office, and the distributor, in whose DAR the branch was located, indicated that the vehicle to be sold would be used only within the scope of the branch's activity (e.g. in the event of a guarantee from the client that the vehicle will be serviced in the workshop of that distributor) IPL sometimes decided to agree to such a transaction and grant an additional discount. Not infrequently, in such situations, it was stipulated that in the event of a simultaneous request for an additional discount from the distributor, in whose DAR the client's office was located, the discount for the distributor, in whose DAR the branch was located, would be withdrawn.

²² In the further part of the decision, the term „blockade” will be used in the meaning described in this paragraph.

- (74) Drugi wyjątek od reguły miejsca siedziby/wykonywania działalności przez klienta dotyczył postępowań przetargowych. IPL dopuszczało start dystrybutorów w przetargach organizowanych przez zamawiających, spoza ich DAR-ów w sytuacjach, gdy w danym przetargu nie startował dystrybutor z danego DAR-u. IPL zastrzegało przy tym, że gdyby dystrybutor właściwy wystąpił z wnioskiem rabatowym i zakomunikował zamiar wzięcia udziału w postępowaniu zamówieniowym, dystrybutorowi spoza DAR-u cofnięte zostanie wsparcie i nie powinien on wówczas składać swojej oferty.
- (75) Po trzecie, IPL dopuszczało odejście od zasady podziału rynku w sytuacjach wyjątkowych, w szczególności gdy dystrybutor z DAR-u nie dysponował w danym momencie pojazdem, którym zainteresowany był klient, a pojazdem takim dysponował inny dealer (dotyczyło to sytuacji, gdy klient chciał nabyć pojazd ze stocku i nie czekać na realizację indywidualnego zamówienia), czy też gdy klient w zdeterminowany sposób komunikował, że nie życzy sobie obsługi przez dealera z DAR-u (praktykowane było w tym zakresie przez dystrybutorów przedkładanie różnego rodzaju oświadczeń podpisywanych przez klienta). Niemniej jednak przypadki takie były każdorazowo indywidualnie uzgadnianie między dystrybutorem a IPL, a zgodę na taką transakcję musiał wyrazić DSM lub BM.
- (76) Osobna sytuacja dotyczyła sprzedaży pojazdów (podwozi) na rzecz firm zabudowujących, zajmujących się konstrukcją specjalistycznych nadwozi. W takich przypadkach stosowana praktyka była zróżnicowana, a o przyznaniu wsparcia przez IPL dla danej transakcji decydować mogła zarówno siedziba firmy zabudowującej w DAR-ze danego dealera, jak też siedziba klienta końcowego, dla którego zabudowa była wykonywana, jeśli informacja o takim kliencie była znana dystrybutorowi i IPL. W stosunku do niektórych firm zabudowujących IPL wprowadziło ogólną zasadę, że każdy dystrybutor mógł uzyskać specjalne warunki rabatowe niezależnie od położenia swojego DAR-u (w przypadku wszystkich pozostałych obowiązywała zasada ogólna miejsca siedziby firmy zabudowującej lub klienta końcowego). Obsługę niektórych firm zabudowujących zastrzegało sobie natomiast na wyłączność IPL i nie wyrażało zgody na ofertowanie takich firm przez dystrybutorów (dotyczyło to wykonawców specjalistycznych zabudów pojazdów straży pożarnej).
- (77) Opisane powyżej zasady podziału rynku dotyczyły sprzedaży zarówno pojazdów specjalnie zamawianych przez dystrybutora na potrzeby konkretnego klienta, jak i sprzedaży pojazdów ze stocku. W przypadku samochodów zamawianych do produkcji dystrybutorzy składali wnioski określone jako „OCF”. We wniosku takim dystrybutor musiał wskazać dane klienta, na rzecz którego pojazd jest zamawiany. Od pewnego momentu IPL zaczęło wymagać również załączania kopii umowy zawartej z klientem przez dealera. W przypadku sprzedaży pojazdów ze stocku, dealer musiał podać IPL dane klienta w momencie ubiegania się o przyznanie rabatu dodatkowego, lecz nawet gdy sprzedaż odbywała się bez dodatkowego

wsparcia i dystrybutor nie występował z wnioskiem rabatowym i tak musiał przekazać dane pierwszego nabywcy, aby pojazd mógł zostać objęty gwarancją producenta. Co do zasady więc, IPL było w stanie zidentyfikować każdą transakcję sprzedaży dokonaną przez dystrybutora i ustalić, który pojazd został sprzedany jakiemu klientowi. Na tej podstawie IPL było w stanie określić, czy sprzedaż została dokonana z klientem z DAR-u dystrybutora oraz obliczało dla każdego dystrybutora relację sprzedaży w DAR-ze do sprzedaży poza DAR-em.

- (78) Podejście IPL do utrzymywania wyłączności sprzedaży w ramach DAR-ów zmieniało się w czasie. W pierwszej fazie porozumienia, trwającej co najmniej od 2009 r., można dostrzec bardzo aktywną rolę IPL w monitorowaniu przestrzegania zasad podziału przez dystrybutorów i egzekwowaniu tych zasad (niezależnie od samej praktyki uzależniania przyznawania rabatów dodatkowych od tego, gdzie położona jest siedziba/miejsce działalności klienta). Przejawiało się to zwłaszcza w aktywnej roli DSM-ów w rozesłaniu blokad klientów, dyscyplinowaniu dealerów składających oferty klientom spoza swoich DAR-ów (polecaniu wycofywania się z tych ofert, czasem pod rygorem różnych konsekwencji finansowych), czy zachęcaniu dystrybutorów, aby zaczęli współpracować bezpośrednio między sobą w przekazywaniu sobie klientów i pilnowaniu własnych stref odpowiedzialności. W późniejszej fazie porozumienia, w szczególności po wykształceniu się zasad bezpośredniej współpracy między dystrybutorami na tzw. konferencji w Opalenicy²³, uwaga IPL bardziej koncentrowała się na monitorowaniu przydzielenia rabatów dodatkowych (aby rabaty dodatkowe przydzielane były tylko za sprzedaż w ramach DAR-ów i aby dystrybutorzy nie wykorzystywali ich do sprzedawania pojazdów poza DAR-em – w takim przypadku rabat był cofany, a dealer obciążany dopłatą za pojazd). Niemniej jednak IPL wciąż doraźnie interweniowało, gdy otrzymywało skargi od dealerów, że inni dystrybutorzy ofertują „ich” klientów oraz monitorowało ogólnie wielkość sprzedaży przez dealerów poza DAR-ami, a w przypadkach, gdy wartość ta była w przekonaniu IPL zbyt wysoka – podejmowano rozmowę z dystrybutorem, aby ograniczył sprzedaż poza swoim DAR-em.
- (79) W sytuacjach, gdy jeden DAR obsługiwany był przez więcej niż jednego dystrybutora, początkowo IPL stosowało zasadę, że rabat dodatkowy przysługiwał tylko temu, który pierwszy wystąpił z wnioskiem rabatowym. Zasada ta uległa jednak zmianie w trakcie funkcjonowania porozumienia i w takich przypadkach IPL zaczęło przyznawać takie same warunki każdemu z dealerów, który zwrócił się z wnioskiem.
- (80) W pierwszej fazie obowiązywania porozumienia podział rynku dotyczył wszystkich gam pojazdów marki Iveco. Najpóźniej od 2017 r. IPL wprowadziło jednolite dla wszystkich warunki rabatowe na pojazdy Daily gamy „S” (z pojedynczym kołem na tylnej osi) i na te

²³ Spotkanie IPL oraz dystrybutorów marki Iveco, które miało miejsce 19-20 września 2013 r. w Opalenicy.

samochody przestał obowiązywać system uznaniowych rabatów dodatkowych. Dystrybutorzy mogli też je sprzedawać klientom spoza swojego DAR-u, a IPL nie interweniowało w takich przypadkach i nie modyfikowało warunków handlowych w takich sytuacjach. Natomiast system rabatów uznaniowych uzależnionych od miejsca siedziby/wykonywanej działalności nabywcy był utrzymywany na pojazdy Daily gamy „C” (z podwójnym kołem na tylnej osi). Przed 2017 r. również w obrocie pojazdami gamy ciężkiej (Stralis, Trakker) obowiązywała zasada terytorialnego przypisania klientów, jednakże od 2017 r. IPL samodzielnie prowadzi dystrybucję pojazdów tej gamy, a dealerzy nie posiadają już autoryzacji do ich sprzedaży.

- (81) Dodatkowo, IPL prowadziło samodzielnie dystrybucję swoich pojazdów na rzecz nabywców finalnych. W takich przypadkach występowało jako konkurent dla swoich dystrybutorów. Również i w zakresie sprzedaży bezpośredniej, IPL wprowadziło podział rynku w oparciu o kryterium terytorialne (zarówno IPL jak i dystrybutorzy dysponowali swoimi DAR-ami, w ramach których mieli prowadzić sprzedaż), jak również w oparciu o kryterium podmiotowe, w ramach którego IPL zastrzegało sobie do wyłącznej obsługi pewne grupy klientów (np. do klientów nabywających wozy straży pożarnej, czy niektórych firm działających w branży komunalnej) i nie zezwalało na sprzedaż pasywną pojazdów z przeznaczaniem dla tych grup klientów przez dystrybutorów (również za pośrednictwem firm zabudowujących). Szerszy opis tych relacji zawarty został w pkt 5.4 poniżej.
- (82) W drugiej połowie 2017 r. IPL prowadziło również prace nad nową polityką handlową polegającą na wprowadzeniu tzw. „rynków lokalnych”, które funkcjonowałyby niezależnie od ustalonych DAR-ów. Rynek lokalny wyznaczany miał być odległością zdefiniowaną średnim czasem dojazdu do serwisu danego dystrybutora z terenów okolicznych (np. obszary, z których dojazd do serwisu danego dystrybutora zajmuje średnio nie więcej niż 90 min). W założeniu, opracowywanej przez IPL polityki handlowej, dystrybutorowi przysługiwałby dodatkowy bonus za sprzedaż nowego pojazdu klientowi ze swojego rynku lokalnego, nawet jeśli miałby on siedzibę poza DAR-em tego dealera.
- (83) Obok wskazanych powyżej działań mających miejsce w relacjach IPL z dystrybutorami, podział rynku przybierał również postać bezpośrednich kontaktów między dealerami, którzy przekazywali sobie informacje o potencjalnych klientach zainteresowanych nabyciem pojazdu Iveco zgodnie z tym, komu dany klient powinien przypaść w myśl uzgodnionego podziału. W przypadku, gdy do dealera zgłosił się klient spoza jego obszaru, dealer przekazywał informacje o takim kliencie właściwemu dealerowi (czyli dealerowi obsługującemu DAR, z którego był dany klient). Czasami dealerzy wskazywali także klientowi, który dealer powinien go obsłużyć, ze względu na przyjętą w sieci rejonizację. Oprócz przekazywania sobie klientów, dealerzy czasami prosili bezpośrednio konkurencyjnych dealerów o nieskładanie oferty danemu klientowi. Dealerzy wymieniali się także informacjami o oferowanych klientom

cenach bądź ustalali ceny, które zaoferują klientowi. Przykładowo, dealer obsługujący DAR danego klienta prosił innych dealerów, aby zaoferowali klientowi wyższą cenę, tak, aby klient zdecydował się na zakup pojazdu u „właściwego” dealera mając jednocześnie wrażenie, że sam wybiera, gdzie kupi pojazd. Takie kontakty odbywały się zarówno na poziomie sieci dealerskiej, jak i subdealerskiej. W przypadku sieci subdealerskiej, subdealerzy przekazywali sobie kontakty do klientów oraz blokowali klientów bezpośrednio, bądź za pośrednictwem dealera głównego.

5.2. Koordynacja działań między IPL a dystrybutorami

- (84) W poniższych akapitach zaprezentowana została korespondencja prowadzona między przedstawicielami IPL oraz dealerów i subdealerów Iveco świadcząca o przejawach niedozwolonej, z punktu widzenia prawa konkurencji, koordynacji działań stron. Korespondencja ta przedstawiona jest w ujęciu chronologicznym. Z uwagi na znaczną ilość zgromadzonego przez Prezesa Urzędu materiału dowodowego oraz powtarzalność treści niektórych dowodów, począwszy od korespondencji z 2012 r. typowe dowody poświadczające kontynuację praktyki w kolejnych miesiącach zostały przywołane w ujęciu zbiorczym bez ich szczegółowego omawiania. Jednocześnie, dla całego stwierdzonego okresu naruszenia, bardziej szczegółowo opisana została korespondencja zawierająca co istotniejsze informacje na temat charakteru naruszenia.
- (85) Korespondencja dotycząca wniosków rabatowych, o ile dotyczyły one klientów z DAR-u danego dystrybutorów, często nie zawierała rozbudowanej treści, lecz polegała na wymienianiu się plikami excel, w których uzupełniano istotne warunki handlowe dotyczące transakcji. Natomiast w przypadku próby złożenia przez dealera wniosku rabatowego na klienta spoza DAR-u, to korespondencja ta miała najczęściej treść zbliżoną do tej wskazanej poniżej:
- (i) e-mail z 19 lipca 2012 r. od przedstawiciela On Roadu do DSM-a z wnioskiem rabatowym dla klienta spoza DAR-u tego dystrybutora. DSM poinformował przedstawiciela On Roadu, że z klientem rozmawia już Uni-Truck. Przedstawiciel On Roadu odpowiedział, że w takim razie „temat zamyka”;²⁴
 - (ii) e-mail z 16 kwietnia 2013 r. od przedstawiciela Europolu do DSM-a. W odpowiedzi DSM wskazał: „*brak wsparcia poza DAR-em. Klient obsługiwany przez CTC*”;²⁵

²⁴ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

²⁵ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

- (iii) e-mail z 22 stycznia 2014 r. od pracownicy Uni-Trucku do DSM-a, bez treści, zatytułowany „Wniosek rabatowy [nazwa klienta – przyp. UOKiK]”. W odpowiedzi DSM wskazał „Klient spoza strefy”;²⁶
 - (iv) e-mail z 31 marca 2017 r. od handlowca Trans-Pozu do DSM-a z wnioskiem rabatowym. W odpowiedzi DSM poinformował o braku wsparcia i polecił, aby więcej nie przysyłać mu wniosków rabatowych na klientów spoza DAR-u Trans-Pozu.²⁷
- (86) Jeżeli chodzi o blokowanie klientów, to korespondencja ta miała najczęściej treść zbliżoną do tej wskazanej w poniżej:
- (i) e-mail z 15 maja 2012 r. od DSM-a odpowiadającego za współpracę z Trans-Pozem do DSM-a odpowiadającego za współpracę z Europolem i do wiadomości przedstawiciela Trans-Pozu, z prośbą „na wniosek dealera Trans-Pozu” o „wycofanie konkurencji wewnętrznej” – tj. Europolu z ofertowania klienta z Torunia;²⁸
 - (ii) e-mail z 6 października 2012 r. od przedstawiciela Uni-Trucku do DSM-a z wnioskami o „zablokowanie” dwóch klientów, którzy mieli otrzymywać konkurencyjne oferty od Trans-Pozu i jego subdealera – STW. W dniu 8 października 2012 r. DSM zwrócił się do przedstawiciela Trans-Pozu o „fachowe” wycofanie ofert od klientów, o blokadę których wnioskował Uni-Truck;²⁹
 - (iii) e-mail z 10 kwietnia 2013 r. od jednego z DSM-ów do przedstawicieli Trans-Pozu o nieofertowanie więcej wskazanego w e-mailu klienta z woj. lubuskiego [DAR Uni-Trucku – przyp. UOKiK], następnie przekazany do wiadomości Michała Stankowiaka (Uni-Truck);³⁰
 - (iv) e-mail z 9 czerwca 2015 r. przedstawicielki Siltrucku do DSM-a z prośbą o „blokadę lub/i wycofanie się innych dealerów” w stosunku do trzech wskazanych w e-mailu klientów z woj. opolskiego. DSM przekazała tę prośbę do Dariusza Mazanka (Uni-Truck), Daniela Kubieńca (CTC), Michała Stankowiaka (Uni-Truck), przedstawiciela ADF-u oraz drugiego DSM-a. Jeden z przedstawicieli CTC po otrzymaniu wiadomości od Daniela Kubieńca (CTC) przekazał

²⁶ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

²⁷ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

²⁸ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

²⁹ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

³⁰ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

handlowcom ją CTC z komentarzem „*Nie ofertujemy. Jeśli już klient się uprze rabat STD [standardowy – przyp. UOKiK] + 10 000 pln netto. PROMO S + 10 000 pln netto*”.³¹

- (87) Prezes Urzędu dysponuje dowodami świadczącymi o tym, że co najmniej od czerwca 2009 r. w ramach systemu dystrybucji pojazdów Iveco funkcjonowała zasada rejonizacji, polegająca na tym, że IPL uzależniało przyznawanie rabatów dodatkowych od tego, czy klient dystrybutora miał siedzibę lub główny adres wykonywanej działalności gospodarczej (w przypadku osób fizycznych) w DAR-ze tego dystrybutora oraz wpływało na to, ażeby transakcję z klientem przeprowadził dystrybutor, do DAR-u którego klient ten był przypisany. IPL miało również wskazywać dystrybutorom, aby ci nie ofertowali konkretnych klientów, którzy byli już obsługiwani przez innych dealerów i aby wycofywali się z ofert złożonych klientom spoza DAR-u.³²
- (88) Prezes Urzędu dysponuje również pozyskaną podczas przeszukania w IPL i u niektórych dystrybutorów korespondencją elektroniczną, w ramach której IPL podejmowało działania zmierzające do dokonania podziału rynku między dystrybutorami pojazdów tej marki poprzez przydzielanie bądź odmowę przydzielania rabatów uznaniowych (dodatkowych) oraz koordynowanie tego, który z dystrybutorów ma przeprowadzić transakcję z klientem.
- (89) Korespondencja prowadzona przez strony w 2011 r. została omówiona w kolejnych podpunktach niniejszego akapitu:
- (i) e-mail z dnia 13 stycznia 2011 r., w którym Daniel Kubieniec (CTC) skontaktował się z IPL z prośbą o zablokowanie Uni-Trucku w kwestii ofertowania wskazanego w e-mailu klienta, z siedzibą w woj. mazowieckim [DAR Uni-Trucku – UOKiK], wskazując, że od dwóch lat obsługiwany jest on przez handlowca z Białegostoku [tj. z DAR-u CTC – UOKiK]. Do wniosku tego odniósł się Dariusz Mazanek (Uni-Truck) w e-mailu do przedstawicieli IPL wskazując m.in.: „*A tak na marginesie musicie być Panowie wiarygodni, bo albo jak DSM-owie trzymacie sprzedaż w strefach albo nie. Jak zaczniemy się licytować kto gdzie co zrobił i gdzie ma wujka który jest kierownikiem transportu to do niczego nie dojdziemy. Jak zdaje się jedna zasada o której ciągle mówicie*”

³¹ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

³² Dowód: a) oświadczenie Tomasza Urbanowicza złożone w związku z udziałem przez „DBK” sp. z o.o. w programie łagodzenia kar, o którym mowa w art. 113a i nast. ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów, k. 1993; b) oświadczenie Daniela Kubieńca złożone w związku z udziałem przez „DBK” sp. z o.o. w programie łagodzenia kar, o którym mowa w art. 113a i nast. ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów, k. 1995; c) oświadczenie [informacje chronione] złożone w związku z udziałem przez „DBK” sp. z o.o. w programie łagodzenia kar, o którym mowa w art. 113a i nast. ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów, k. 1197; d) wiadomość e-mail z 15 czerwca 2009 r. (11:39); Nadawca: [informacje chronione]; Temat: FW: Wsparcie otwarcia CTC – specjalne ceny na pojazdy, k. 1991.

– *nie ma wsparcia na sprzedaż poza swój dar, więc o czym ta dyskusja*”. DSM przesłał tę korespondencję do wiadomości Daniela Wolszczaka (IPL),³³

- (ii) e-mail z dnia 27 stycznia 2011 r. od przedstawiciela Exmotu do pracownika IPL oraz do wiadomości m.in. Daniela Wolszczaka (IPL) i Krzysztofa Bieska (Exmot), w którym przedstawiciel Exmotu zwraca się z prośbą *„o przekazanie stosownych informacji o nieskładanie żadnych ofert”* w przetargu organizowanym przez zamawiającego z Mogilna w związku z tym, że przetarg był *„wypracowany przez nas”*;³⁴
- (iii) e-mail z dnia 22 lutego 2011 r. od DSM-a do wiadomości m.in. Daniela Wolszczaka (IPL) z pytaniem, czy Trans-Poz posiada *„oficjalną zgodę”* na sprzedaż w województwie kujawsko-pomorskim. Jeden z pracowników IPL wyjaśnił, że w związku ze zmianami w sieci dealerskiej, Trans-Poz będzie odpowiadał wspólnie z Exmotem za woj. kujawsko-pomorskie. Na wiadomość tę odpowiedział Daniel Wolszczak (IPL) pytając czy w takiej sytuacji Trans-Poz będzie miał zgodę na sprzedaż pojazdów Daily w strefie Exmotu. Pracownik IPL odpowiedział: *„Tak. Jak już pojawi się komunikacja z naszej strony, trzeba będzie ustalić regułę współpracy Trans-Poz i Exmot, choćby »kto pierwszy ten lepszy« ...”*;³⁵
- (iv) wiadomości e-mail wymieniane w dniach 28 lutego – 1 marca 2011 r. między przedstawicielami On-Roadu i IPL. On Road zakwestionował wysokość przyznanego rabatu przy transakcji z klientem z Wielkopolski [wówczas obszar współdzielonych DAR-ów On Roadu i Trans-Pozu – UOKiK], wskazując, że przyznany rabat nie pozwoli na sfinalizowanie sprzedaży wobec silnej konkurencji wewnętrznej. W odpowiedzi Daniel Wolszczak (IPL) poinformował, że Trans-Poz wystąpił już wcześniej o rabat dodatkowy w stosunku do tego samego klienta i pierwszeństwo przyznawane zostało dealerowi, który pierwszy wystąpił z wnioskiem, oraz, że taką samą zasadę stosował w przypadku wcześniejszych transakcji, również na korzyść On Roadu. W odpowiedzi przedstawiciel On-Roadu domagał się przyznania niegorszego poziomu rabatowania, niż ten ustalony dla innych dealerów Iveco gdyż, jak wskazywał, przyznanie przez IPL jakiemuś dealerowi dodatkowego 1% rabatu jedynie *„za*

³³ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

³⁴ Dowód: [informacje chronione]- k. 784.

³⁵ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

szybkość wnioskowania” zamyka możliwość skutecznego ofertowania klienta przez innych dealerów;³⁶

- (v) e-mail z dnia 2 marca 2011 r. od Europolu, jednego z ówczesnych autoryzowanych dealerów Iveco, do m.in. DSM-a. Europol przekazał wiadomość od jednego z potencjalnych klientów ze swojego DAR-u, który wskazał, że jeżeli Europol będzie w stanie przedstawić lepszą ofertę, niż ta załączona do e-maila [w załączeniu przedstawiona była oferta przygotowana przez CTC na pojazd typu Eurocargo dla innej firmy], to klient jest gotowy do współpracy. DSM przekazał tę wiadomość do Daniela Wolszczaka (IPL) wyrażając zdziwienie, że CTC była w stanie przygotować ofertę na takim poziomie cenowym dla klienta spoza swojego DAR-u.³⁷ W osobnej wiadomości DSM przesłał do handlowca Europolu rozpatrzony przez IPL formularz wniosku rabatowego z przyznanym rabatem wskazując: *„Borys, w nawiązaniu do naszej rozmowy. Przesyłam Ci lepsze warunki. Wykorzystaj to”*;³⁸
- (vi) e-mail z 2 marca 2011 r. od przedstawiciela Exmotu do DSM-a, z kopią m.in. do przedstawicieli Siltrucku i Krzysztofa Bieska (Exmot), w którym przedstawiciel Exmot zwraca się *„w ustaleniu z firmą Siltruck”* o przyznanie rabatu na pojazd dla klienta z DAR-u Siltrucku, co pomóc miało Exmotowi pozbyć się pojazdu z ubiegłego rocznika, a cały rabat miał zostać *„przeniesiony”* do Siltrucku, jak również sprzedaż miała zostać zgłoszona do celu sprzedażowego przez Siltruck. Daniel Wolszczak (IPL) potwierdził te warunki;³⁹
- (vii) e-mail z dnia 7 marca 2011 r. od przedstawicielki Viamotu, jednego z ówczesnych autoryzowanych dealerów Iveco do pracowników IPL, z prośbą o nieofertowanie wskazanych w e-mailu konkretnych trzech przedsiębiorców z woj. podkarpackiego. Pracownik IPL przesłał tę wiadomość dalej do przedstawicieli Siltrucku, Exmotu i CTC dodając: *„Proszę o wyłączenie z ofertowania”*.⁴⁰ Daniel Kubieniec (CTC) rozesłał tę informację w e-mailu z 8 marca 2011 r. do handlowców oraz subdealerów CTC;⁴¹
- (viii) e-mail z dnia 14 marca 2011 r. od handlowca Exmotu do DSM-a z prośbą o zablokowanie przetargu na dostawę pojazdu dla zamawiającego z Rypina oraz z pytaniem, czy IPL ma możliwość zablokowania startu firmy zabudowującej,

³⁶ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

³⁷ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

³⁸ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

³⁹ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁴⁰ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁴¹ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

która miała nabyć podwozie od innego dystrybutora. W odpowiedzi DSM stwierdza, że nie ma takich możliwości;⁴²

- (ix) e-mail z 18 marca 2011 r. do Daniela Wolszczaka (IPL), w którym DSM zwraca się w imieniu Viamotu (ówczesnego autoryzowanego dealera Iveco) o wyrażenie zgody na rabat dodatkowy i wskazuje: „Klient z poza DAR-em Viamotu, ale nikt z Kujawsko-pomorskiego tematu nie dotyka”;⁴³
- (x) e-mail z 22 marca 2011 r. od przedstawiciela Europolu do DSM-a z prośbą o wyjaśnienie, który dealer sprzedaje pojazd klientowi z województwa pomorskiego [wówczas wyłączny DAR Europolu – UOKiK], na warunkach korzystniejszych, niż zawarte w ofercie Europolu. DSM uzależnił podjęcie działań wyjaśniających od przekazania mu oferty jaką złożył Europol klientowi;⁴⁴
- (xi) e-mail z 22 marca 2011 r. od pracownika Uni-Trucku do DSM-a IPL z prośbą: „o (blokade na dealerów i nie ofertowanie) do firmy (...) z Wrocławia”;⁴⁵
- (xii) e-mail z 24 marca 2011 r. do DSM-a, w którym pracownik Europolu przesłał e-mail otrzymany od jednego z potencjalnych klientów z woj. dolnośląskiego [DAR Uni-Trucku – UOKiK] i zwrócił się o udzielenie „maksymalnego wsparcia”, powołując się przy tym, na to, że klient chce kupować w salonie Europolu. W odpowiedzi DSM stwierdza: „ten deal realizuje UNITRUCK. Sprawa zamknięta”;⁴⁶
- (xiii) e-mail z dnia 25 marca 2011 r. od pracownika Exmotu do DSM-a, z prośbą o nieudzielanie ewentualnego wsparcia innym dealerom na sprzedaż pojazdu do stałego klienta Exmotu. DSM pozytywnie odniósł się do prośby;⁴⁷
- (xiv) e-mail z 25 marca 2011 r. od Krzysztofa Bieska (Exmot) do Daniela Wolszczaka (IPL) z listą klientów, przesłaną „w celu blokady”;⁴⁸
- (xv) e-mail z 31 marca 2011 r. od pracownika Uni-Trucku do DSM-a z prośbą o „zablokowanie” klienta z Wrocławia;⁴⁹
- (xvi) e-mail z 19 maja 2011 r. od przedstawicielki Viamotu do DSM-a o udzielenie dodatkowego wsparcia dla oferty składanej w przetargu. W odpowiedzi DSM wskazał, że transakcja obsługiwana jest przez CTC. W dalszej korespondencji

⁴² Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁴³ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁴⁴ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁴⁵ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁴⁶ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁴⁷ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁴⁸ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁴⁹ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

przedstawicielka Viamot wyjaśnia, że „wszystko jest ustalone z CTC z Danielem Kubieńcem. I my to mamy robić”. W związku z tym, DSM zwraca się do innego pracownika IPL o „info jakiego wsparcia udzieliliśmy do CTC. Chcę potwierdzić takie same warunki. Deal podzielony między CTC i Viamot. Potwierdziłem tę informację telefonicznie z Danielem Kubieńcem”. W odpowiedzi pracownik wskazał jaki rabat został udzielony przy tej transakcji CTC, a DSM zwrócił się do Daniela Wolszczaka (IPL) o akceptację dla takiego samego dla Viamotu;⁵⁰

- (xvii) e-mail z dnia 23 maja 2011 r. od przedstawiciela Trans-Pozu do DSM-a i do wiadomości Daniela Wolszczaka (IPL), w którym skarży się on na działania Exmotu, który złożył ofertę w przetargu na cenę pojazdu dużo niższą, niż ofertowana przez Trans-Poz, pomimo tego, że Trans-Poz miał uzgodnić z DSM-em, że ten powstrzyma udział Exmotu w tym przetargu. Przedstawiciel Trans-Pozu wskazuje ponadto, że Trans-Poz na prośbę IPL oraz Exmotu sam nie składał swojej oferty w innym przetargu. W odpowiedzi DSM wskazał: „Niestety nie wszyscy nasi dealerzy są tak zdyscyplinowani i posłuszni jak Transpoz. Jednak możesz pewien, że taka sytuacja wcześniej lub później odbije się również na nich”;⁵¹
- (xviii) e-mail z dnia 27 maja 2011 r. od Daniela Wolszczaka (IPL) do DSM-ów z prośbą o weryfikację informacji jakoby Uni-Truck ofertowało klienta z terenu CTC przy cenach niższych, niż te, które mógł zaoferować dystrybutor z danego DAR-u. Daniel Wolszczak (IPL) wskazał ponadto: „sporo jest narzekań na Uni-Truck ze sprzedaje poza strefą poniżej 15% co znaczy że wykorzystują wsparcie poza strefą a to nie zgodne z porozumieniem”. W odpowiedzi DSM wskazał, że „ciągle słyszy to samo w Uni-Truck pod adresem CTC”. W kolejnej wiadomości przesłał mapkę z zaznaczonymi miejscowościami, do których Trans-Poz sprzedawał pojazdy w maju 2011 r. i wskazał, że łącznie na 63 sprzedane pojazdy, 10 sztuk było poza DAR-em;⁵²
- (xix) e-mail z dnia 2 czerwca 2011 r. od pracownika CTC do DSM-a z prośbą o udzielenie wsparcia do transakcji. W odpowiedzi, DSM poinformował o braku wsparcia dla tego wniosku wskazując jednocześnie, że klient, z którym miała być transakcja pochodzi z DAR-u obsługiwanego przez innego dealera Iveco. W dalszej korespondencji pracownik CTC wyjaśnia, że samochód kupowany miał być dla lubelskiego oddziału firmy klienta [woj. lubelskie należy do DAR-u CTC

⁵⁰ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁵¹ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁵² Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

– UOKiK] i że negocjacje prowadzone są przez handlowca CTC z Lublina z tym oddziałem. W odpowiedzi, DSM zwraca się z pytaniem, w którym mieście zarejestrowana jest siedziba klienta. „Pracownik CTC wskazał natomiast, że w przypadku złożenia zamówienia faktura będzie wystawiona na firmę leasingową oraz, że samochód będzie używany przez oddział Lublin”;⁵³

- (xx) e-mail z 3 czerwca 2011 r. od Michała Stankowiaka (Uni-Truck) do IPL, w którym zwraca się o zablokowanie ofertowania przez innego dealera w przetargu organizowanym przez jednego z klientów. Jeden z DSM-ów przesłał tę wiadomość do drugiego z prośbą, aby ten „pogadał delikatnie” z CTC, „ażeby przypadkiem tam nie startowali”;⁵⁴
- (xxi) e-mail z dnia 8 czerwca 2011 r. od przedstawiciela Europolu do DSM-a ze skargą na handlowca CTC, który miał celowo zaniżać cenę samochodów w transakcji z jednym z klientów Europolu składając niższe oferty niż Europol oraz z prośbą o wycofanie oferty CTC. DSM przesłał tę wiadomość do Daniela Kubieńca (CTC) z poleceniem natychmiastowego wycofania się z transakcji. Daniel Kubieniec (CTC) odpisał, że CTC wycofa się z transakcji, ale oczekuje, że Europol wycofa się z ofertowania 10 klientów CTC (wskazanych w tym e-mailu);⁵⁵
- (xxii) e-mail z dnia 16 czerwca 2011 r. do DSM-a, w którym pracownik CTC z wnioskiem o podwyższenie wysokości rabatu na pojazd z uwagi na otrzymanie przez klienta konkurencyjnej oferty od innego dystrybutora. W odpowiedzi DSM wskazał, że nie jest możliwe aby dystrybutor spoza DAR-u złożył ofertę na warunkach korzystniejszych, niż te, które otrzymało już CTC;⁵⁶
- (xxiii) e-mail z dnia 17 czerwca 2011 r. od przedstawiciela Trans-Pozu do DSM-a, w którym informuje on o ogłoszeniu przetargu przez jednego z potencjalnych klientów na 2 pojazdy, z prośbą o „informacje do innych dealerów (przede wszystkim CTC oraz Uni-Truck) o nie startowanie w przetargu”. W odpowiedzi DSM potwierdził, że przekaze taką informację;⁵⁷
- (xxiv) e-mail z 22 czerwca 2011 r. od Trans-Pozu do DSM-a i z kopią do Daniela Wolszczaka (IPL) z prośbą o zablokowanie przez Uni-Truck ofertowania klienta w ramach przetargu na dostawę 4 pojazdów. DSM przesłał tę wiadomość do Dariusza Mazanka (Uni-Truck), Michała Stankowiaka (Uni-Truck) i innego

⁵³ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁵⁴ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁵⁵ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁵⁶ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁵⁷ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

pracownika Uni-Trucku z prośbą o nieskładanie ofert w tym przetargu⁵⁸. W osobnej wiadomości DSM potwierdził przedstawicielowi Trans-Pozu, że Uni-Truck nie będzie startował w tym przetargu;⁵⁹

- (xxv) e-mail z dnia 21 czerwca 2011 r. od Siltruck do DSM-a z wnioskiem o przyznanie rabatu w transakcji dotyczącej 10 sztuk pojazdów Daily. W odpowiedzi DSM zwrócił się z pytaniem czy miejscowość Chrzanów w woj. małopolskim [w której znajdowała się siedziba klienta – UOKiK] należy do DAR-u Siltrucku.⁶⁰ Siltruck wskazał, że Chrzanów należy do jego DAR-u. W dalszej kolejności DSM zwrócił się do pracownika IPL odpowiadającego za współpracę z siecią dealerską z prośbą o rozstrzygnięcie, który z dealerów Siltrucku, czy Viamot powinien mieć w obsłudze wg DAR-u przedmiotowego klienta. W odpowiedzi pracownik IPL wskazał: „*Chrzanów jest w małopolskim więc Viamot. Jednak od określania kto obsługuje klienta jest dział sprzedaży my [tj. dział odpowiadający za współpracę z siecią dealerską – przyp. UOKiK] nie mieszamy się do tego*”;⁶¹
- (xxvi) e-mail z dnia 29 czerwca 2011 r. od przedstawiciela Trans-Pozu do DSM-a, w którym zwraca się on o nieudzielanie dodatkowego wsparcia innym dealerom do startu w przetargu organizowanym przez klienta z siedzibą w Poznaniu. W tym samym dniu do DSM-a zwrócił się przedstawiciel Exmotu prosząc o nieudzielanie wsparcia pozostałym dystrybutorom i „rezerwację” dla Exmotu tego samego klienta, w zakresie dostawy do oddziału klienta w Bydgoszczy;⁶²
- (xxvii) e-mail z dnia 9 lipca 2011 r. od handlowca Viamotu do DSM-a z prośbą o przyznanie wsparcia przy transakcji dotyczącej dostawy dla klienta z woj. łódzkiego. W odpowiedzi, DSM poinformował: „*Brak wsparcia – klient spoza DAR-’u firmy Viamot*”;⁶³
- (xxviii) e-mail z dnia 11 lipca 2011 r. od CTC do DSM-a z prośbą o pozytywne rozpatrzenie wniosku rabatowego. W odpowiedzi DSM wskazał, że firma, której dotyczy wniosek zarejestrowana jest w Rzeszowie, czyli DAR-ze Multitrucku. Na wiadomość tę odpowiedział Daniel Kubieniec (CTC) wskazując: „*Przestań mówić mi rzeczy o których wiem – oddział Lublin będzie kupował samochody a jest on w Naszej strefie i potrzebujemy rabat*”. DSM zwrócił się z pytaniem jakie dane będą wskazane w dokumentacji zamówienia i w karcie gwarancyjnej

⁵⁸ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁵⁹ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁶⁰ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁶¹ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁶² Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁶³ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

pojazdu [tj. dane siedziby czy oddziału klienta]. Daniel Kubieniec (CTC) odpowiedział: „*Samochody będą jeździły w oddziale lubelskim. Co do reszty będzie decydował o tym klient... jak się zapewne orientujesz, przyznana dotacja unijna musi mieć porządek papierowy*”. DSM wskazał: „*Daniel, Nie chciałbym być zmuszony – w przypadku interwencji firmy Multitruck – do cofnięcia Tobie wsparcia. Wiesz jak to się kończy*”. Daniel Kubieniec (CTC) odpisał: „*K... Marcin chcesz sprzedawać czy nie. Nie będzie interwencji*”;⁶⁴

- (xxix) e-mail z dnia 19 lipca 2011 r. od DSM-a do Daniela Wolszczaka (IPL) zawierający relację z przebiegu przetargu organizowanego przez zamawiającego z Poznania. W wiadomości tej DSM wyjaśnił, że Trans-Poz zwrócił się z prośbą, aby Uni-Truck nie startował w tym przetargu, a Michał Stankowiak (Uni-Truck) ustnie potwierdził, że nie będzie składać oferty. Natomiast w dniu otwarcia ofert okazało się, że w przetargu udział wzięła firma zabudowująca, która dysponowała ofertą Uni-Trucku na podwozia. DSM uzgodnił więc z Michałem Stankowiakiem (Uni-Truck), że Uni-Truck wycofa swoją ofertę dla firmy zabudowującej, a podwozia dostarczy jej Trans-Poz. DSM wyjaśnił też, że transakcja została przeprowadzona zgodnie z tymi ustaleniami;⁶⁵
- (xxx) e-mail z 28 lipca 2011 r. od Michała Stankowiaka (Uni-Truck) do Daniela Wolszczaka (IPL) i do wiadomości m.in. Andrzeja Korcika (Uni-Truck), w którym Michał Stankowiak (Uni-Truck) przekazał informację o rozstrzygnięciu przez zamawiającego z woj. dolnośląskiego przetargu przygotowywanego przez Uni-Truck, w którym wygrała firma zabudowująca z Bielska Białej [DAR Siltrucka – przyp. UOKiK] wykorzystując w tym celu podwozia nabyte od Siltrucka. Zwrócił się również do Daniela Wolszczaka (IPL) z pytaniem, co ten zamierza zrobić w tej sprawie, gdyż opiekun strefy Uni-Trucka [tj. DSM – przyp. UOKiK] miał prosić dealerów o nieofertowanie takiego pojazdu pod to postępowanie;⁶⁶
- (xxxi) e-mail z dnia 1 sierpnia 2011 r. od jednego z DSM-ów do drugiego i z kopią do Daniela Wolszczaka (IPL), w którym przekazana została skarga handlowca CTC na działania Uni-Trucku, który miał złożyć ofertę klientowi z DAR-u CTC na warunkach korzystniejszych niż CTC był w stanie zaoferować. Do wiadomości tej odniósł się Dariusz Mazanek (Uni-Truck), wskazując, że: „*Wycofamy się z ofertowania klientów ze strefy CTC, jak tylko koledzy wycofają się z Radomia i*

⁶⁴ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁶⁵ Dowód: [informacje chronione]- k. 784.

⁶⁶ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

ofertowania klientów z naszego rejonu”. Wiadomość tę skomentował jeden z DSM-ów wskazując, że: „Jutro będę pytany przez CTC o reakcję IPL w tej sprawie. CTC liczyło na DMSów jako arbitrów w sprawie. Jeżeli przedstawię argumentację Uni-Truck będzie to oznaczało wojnę...”. Po kilku dniach, jeden z DSM-ów zwrócił się do drugiego z pytaniem, czy dealer Uni-Trucku wycofał się z przedmiotowej transakcji, na co uzyskał odpowiedź, że „Tak obiecali”. W toku dalszej korespondencji DSM odpowiadający za współpracę z CTC wskazał: „Jeżeli będziesz miał gdzie przypadek wtargnięcia CTC w DAR Uni-Truck daj info. Podając przykłady [wskazanych klientów – przyp. UOKiK] będę wnosić o wycofanie się ze składania ofert”;⁶⁷

- (xxxii) e-mail z 5 sierpnia 2011 r. od Daniela Kubieńca (CTC) do DSM-a z wnioskiem rabatowym. W odpowiedzi DSM wskazał, że klient nie jest z DAR-u CTC. Daniel Kubieniec (CTC) przyznał ten fakt i dodał, że klient jest znajomym właściciela i jeśli kupi pojazd, to tylko w CTC;⁶⁸
- (xxxiii) e-mail z dnia 10 sierpnia 2011 r. od pracownika Europolu do DSM-a z informacją, że handlowiec CTC „wcina się nam w przetarg”. Zwrócił się on również z prośbą o zablokowanie udziału CTC w przetargu.⁶⁹ DSM odpowiadający za współpracę z CTC zwrócił się do Daniela Kubieńca (CTC) z poleceniem wycofania się z udziału w tym przetargu. Daniel Kubieniec (CTC) przesłał do DSM-a wyjaśnienie, że CTC składała jedynie zapytania do przetargu, wraz z komentarzem: „Dla ścisłości My odpuszczamy”;⁷⁰
- (xxxiv) e-mail z dnia 11 sierpnia 2011 r. od Viamotu do DSM-a, w którym wskazuje on: „Marcin, wielka prośba o rabat jak ostatnio – 23% vide załącznik. (...) jest firmą zabudowującą, a w związku z tym rejonizacja chyba nie obowiązuje. /Vide np. (...) w Brzesku – CTC/ (...)”;⁷¹
- (xxxv) e-mail z dnia 11 sierpnia 2011 r. od DSM-a do Krzysztofa Bieska (Exmot) z prośbą o natychmiastowe wycofanie się od klienta z DAR-u Europolu;⁷²
- (xxxvi) e-mail z dnia 29 września 2011 r. od Uni-Trucku do DSM-a ze skargą na działania handlowca CTC, który miał obiecywać klientowi Uni-Trucka ceny pojazdów lepsze niż te oferowane przez Uni-Truck, czym miał „psuć” opinie o marce

⁶⁷ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁶⁸ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁶⁹ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁷⁰ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁷¹ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁷² Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

Iveco.⁷³ W osobnym e-mailu z 30 września 2011 r. m.in. do Daniela Kubieńca (CTC) i w kopii do Tomasza Urbanowicza (CTC), Daniela Wolszczaka (IPL), DSM odpowiadający za współpracę z CTC zwrócił się o natychmiastowe wycofanie CTC z ofertowania klienta, gdyż jest on już obsługiwany przez Uni-Truck, a „*kontrowanie oferty w takim momencie psuje opinię o Iveco oraz powoduje, że klienci »rozgrywają« dealerów obniżając dochodowość całego biznesu*”. Na wiadomość tę odpowiedział Tomasz Urbanowicz (CTC) zaprzeczając, żeby CTC składała klientowi ofertę i wskazał, że klient sam zadzwonił z pytaniem o ceny ciągników, na co otrzymał odpowiedź. W dniu 3 października 2011 r. DSM odpowiadający za współpracę z CTC zwrócił się do Daniela Kubieńca (CTC) z prośbą o potwierdzenie wycofania CTC z oferowania samochodów przy opisanej transakcji, co ten potwierdził.⁷⁴ W dalszej kolejności informacja, że: „*CTC zostało zablokowane*” została przekazana do Uni-Trucku;⁷⁵

- (xxxvii) e-mail z dnia 5 października 2011 r. od pracownika Exmotu do DSM-a i w kopii do Daniela Wolszczaka (IPL) i Krzysztofa Bieska (Exmot) z prośbą o nieskładanie ofert oraz nieofertowanie pojazdów firmom zabudowującym zamierzającym startować we wskazanym przetargu.⁷⁶ W osobnej wiadomości do DSM-a Krzysztof Biesek (Exmot) powołał się na wcześniejsze uzgodnienia z IPL dotyczące nieudzielania wsparcia i ewentualnego zablokowania udziału Trans-Pozu w przedmiotowym przetargu;⁷⁷
- (xxxviii) e-mail z dnia 6 października 2011 r. od Krzysztofa Bieska (Exmot) do DSM-a, w którym przekazał on ponownie listę klientów obsługiwanych przez Exmot „*w celu blokady*”. DSM zwrócił się do Daniela Wolszczaka (IPL) z pytaniem, czy potwierdza on „*nieoficjalny system blokady dealera Trans-Poz na wszystkie, wylistowane w załączeniu 82 firmy obsługiwane wyłącznie przez Exmot*”;⁷⁸
- (xxxix) e-mail z dnia 13 października 2011 r. od pracownika Exmotu do DSM-a IPL z prośbą o zablokowanie startowania innych dealerów w przetargu na dostawę pojazdów do klienta z Grudziądza. DSM pozytywnie odniósł się do tej prośby;⁷⁹
- (xl) e-mail z dnia 20 października 2011 r. od DSM-a do dwóch pozostałych zatytułowany „*Proszę o blokadę poniższych przetargów*”, w którego treści

⁷³ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁷⁴ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁷⁵ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁷⁶ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁷⁷ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁷⁸ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁷⁹ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

wskazani zostali dwaj instytucjonalni klienci organizujący przetargi, w których startował Exmot. Na wiadomość tę odpowiedział nowy DSM od niedawna pełniący tę funkcję pytając: „*O jakiej blokadzie myślisz? Czy mam tą informację przekazać np. do CTC i VIA [Viamot – UOKiK] i żeby się tam pojawili?*”. Pierwszy z DSM-ów odniósł się do tych pytań odpisując: „*TAK*”;⁸⁰

- (xli) e-mail z dnia 23 października 2011 r. od jednego z DSM-ów do pozostałych i w kopii do Daniela Wolszczaka (IPL), w którym przekazana została wiadomość od jednego z handlowców CTC zawierająca ofertę jaką jednemu z klientów z DAR-u CTC złożył Uni-Truck. DSM wskazał jednocześnie, że: „*nadal na terenie Podlasia i Lubelszczyzny [DAR CTC – UOKiK] grasują takie oferty...*”.⁸¹ Do wiadomości tej odniósł się inny z DSM-ów wskazując, że CTC otrzymało wsparcie wystarczające do konkurowania z ofertą Uni-Trucku a dodatkowo Uni-Truck miał obiecać wycofanie się z ofertowania. W załączeniu do tego e-maila załączona została korespondencja prowadzona między IPL a Uni-Truckiem w dniach 1-2 sierpnia 2011 r. [opisana w akapicie (89) pkt (xxxi) uzasadnienia decyzji] oraz zaakceptowany przez IPL wniosek rabatowy dla CTC. DSM skomentował tę wiadomość w e-mailu do Daniela Wolszczaka (IPL) słowami: „*Jak odpowiedzieć na takie zapytanie, wiedząc, że Uni-Truck miał 20% i siał wszędzie...*”;⁸²
- (xlii) e-mail z dnia 24 października 2011 r. od przedstawiciela Trans-Pozu do DSM-a, w którym skarży się on, że w przetargu organizowanym przez zamawiającego z DAR-u Trans-Pozu wygrała firma zabudowująca z Warszawy i zwraca się o wyjaśnienie, czy IPL udzielało dodatkowego wsparcia przy tym przetargu konkurentom Trans-Pozu. W toku dalszej korespondencji DSM odpowiadający za współpracę z Trans-Pozem poinformował pozostałych, że kontrofertę w przetargu złożyła CTC, czym „*rozwalila temat*” i zmusiła Trans-Poz do rezygnacji z marży, aby móc dostarczyć pojazdy;⁸³
- (xliii) e-mail z dnia 28 października 2011 r. od pracownika IPL odpowiadającego za sieć dealerską Iveco do przedstawicieli Exmotu, w tym Krzysztofa Bieska (Exmot) i do wiadomości m.in. Massimiliano Perri’ego (IPL), w którym zawarte zostało podsumowanie ustaleń ze spotkania między IPL a Exmotem, dotyczące uzyskania przez Exmot autoryzacji dealerskiej na dystrybucję pojazdów gamy lekkiej na obszarze woj. kujawsko-pomorskiego [gdzie dealerem był już

⁸⁰ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁸¹ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁸² Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁸³ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

wówczas Trans-Poz – przyp. UOKiK]. Zgodnie z poczynionymi ustaleniami warunkami rozpoczęcia działalności miało być dostarczenie przez Exmot listy swoich kluczowych klientów, by mieć możliwość „wylącznej” z nimi współpracy. Klienci kluczowi posiadający w swoich flotach pojazdy z gamy ciężkiej lub średniej mieli być obsługiwani przez Trans-Poz. Exmot miał kontynuować swoją działalność „opierając się na warunkach handlowych, zbieżnych z warunkami firmy Trans-Poz”, a w celu opracowania „wzajemnych, akceptowalnych przez strony warunków handlowych” miało zostać zorganizowane osobne spotkanie z udziałem przedstawicieli Exmotu, Trans-Pozu i IPL;⁸⁴

- (xliv) e-mail z dnia 8 listopada 2011 r. od przedstawiciela Exmot do DSM-a i w kopii do Krzysztofa Bieska (Exmot), w którym zwraca się on o „wyblokowanie ofertowania” przez Trans-Poz klienta, z którym Exmot prowadził negocjacje. Ponadto, pracownik Exmotu powołał się na fakt, że DSM rozpatrzył już uprzednio rabat dla Exmotu, a klient jest na „LIŚCIE” Exmotu. W odpowiedzi DSM przyznał, że nie udzielał Trans-Pozowi wsparcia dla tej transakcji;⁸⁵
- (xlv) e-mail z dnia 14 listopada 2011 r. od DSM-a do Trans-Pozu, w którym informuje on: „W załączeniu przesyłam rozpatrzone wnioski rabatowe firmy [spoza DAR-u Trans-Pozu – przyp. UOKiK]. Zgodnie z ustaleniem telefonicznym wnioski jest wiążący w przypadku nie zgłoszenia tej transakcji przez dealera z DAR-u na który wchodzić”;⁸⁶
- (xlvi) e-mail z dnia 6 grudnia od pracownika Trans-Pozu do DSM-a o „spowodowanie wycofania się Uni Truck z ofertowania naszego klienta”;⁸⁷
- (xlvii) e-mail z dnia 12 grudnia 2011 r. od Daniela Wolszczaka (IPL) do pracownika IPL. Wiadomość ta została wysłana w związku ze wcześniejszą korespondencją prowadzoną przez tego pracownika, w ramach której przekazał on dane kontaktowe do potencjalnego klienta z Wrocławia do handlowców Uni-Trucku, a następnie, po kilku dniach tę samą informację przekazał CTC, powołując się na rzekomy brak kontaktu z klientem ze strony Uni-Trucku. Daniel Wolszczak (IPL) wyraził swoje niezadowolenie z takiego działania, stwierdzając, że Dział Produktu nie może wskazywać, który dealer ma obsługiwać klienta od strony sprzedażowej i w przypadku kolejnej takiej sytuacji, stosowna informacja

⁸⁴ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁸⁵ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁸⁶ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁸⁷ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

powinna zostać przekazana bezpośrednio jemu lub DSM-owi. Następnie, zwracając się w tej samej wiadomości do DSM-a odpowiadającego za współpracę z CTC wskazał: „*Piotr, CTC może złożyć ofertę, oczywiście jeśli Uni-Truck się odezwie będą konkurować ze sobą*”;⁸⁸

- (xlvi) e-mail z dnia 13 grudnia 2011 r. od przedstawicielki Siltrucku do Daniela Wolszczaka (IPL), w którym zwraca się ona z prośbą o interwencję w związku z negocjacjami prowadzonymi z potencjalnym klientem przez Siltruck, w sytuacji, w której CTC złożyło swoją ofertę temu klientowi po tym, gdy zrobił to już Siltruck;⁸⁹
- (xlix) e-mail z dnia 14 grudnia 2011 r. od Europolu do jednego z DSM-ów ze skargą, że klientka, której pojazd zaoferował Europol otrzymała również znacznie korzystniejszą ofertę od CTC, przez co „*jest mocno zażenowana całą sytuacją*”. Wiadomość ta została przekazana do DSM-a odpowiadającego za współpracę z CTC i do wiadomości Daniela Wolszczaka (IPL), zwracając się o wycofanie oferty CTC i dalsze nieofertowanie klienta. W odpowiedzi DSM odpowiadający za współpracę z CTC potwierdził, że oferta CTC została wycofana.⁹⁰ W osobnej korespondencji dotyczącej tego tematu przesłał on do Daniela Kubieńca (CTC) przedmiotową ofertę CTC złożoną klientowi Europolu z prośbą „*o nieofertowanie klienta spoza swojej strefy*”. W odpowiedzi Daniel Kubieniec (CTC) odpisał: „*Ok. Sprawdź i wycofamy się*”;⁹¹
- (l) e-mail z dnia 16 grudnia 2011 r. od przedstawiciela Europolu do DSM-a, w którym skarży się on, że 5 samochodów Iveco zostało sprzedane jego klientowi z Gdyni przez innego dealera z Polski i domaga się wyjaśnienia, który dealer stoi za tą transakcją;⁹²
- (li) e-mail z dnia 15 grudnia 2011 r. od Dariusza Mazanka (Uni-Truck) do DSM-a, w którym przesyła on dane sprzedanego pojazdu w celu dokonania następczej korekty jego ceny. W odpowiedzi DSM wskazuje: „*Pojazd sprzedany poza DAR. Korekta nie jest zasadna*”.⁹³ W wewnętrznej korespondencji między pracownikami Uni-Trucku Dariusz Mazanek (Uni-Truck) skomentował tę wiadomość w następujący sposób: „*IPL zaczyna przyglądać się sprzedaży poza Dar i likwiduje dodatkowy rabat 5% Możemy spodziewać się korekt do 15% dla*

⁸⁸ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁸⁹ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁹⁰ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁹¹ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁹² Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁹³ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

*samochodów sprzedanych poza DAR. Z tego co mi wiadomo 20% było przyznane dla sprzedaży w Dar więc nie możemy mieć do nich pretensji. Mam tylko nadzieję, że taka polityka będzie do wszystkich dealerów”;*⁹⁴

- (lii) e-mail z dnia 20 grudnia 2011 r. od Daniela Kubińca (CTC) do DSM-a i w kopii m.in. do Daniela Wolszczaka (IPL), Tomasza Urbanowicza (CTC) i Jacka Chodasewicza (CTC) z prośbą o wycofanie oferty złożonej przez Uni-Truck konkretnie wskazanemu klientowi z DAR-u CTC.⁹⁵

- (90) Niezależnie od powyższych działań IPL w drugiej połowie 2011 r. prowadziła prace nad wdrożeniem nowego systemu CRM, a więc systemu wspierającego sprzedaż, z którego korzystać mieli zarówno IPL, jak i jej dystrybutorzy przy składaniu zamówień na pojazdy i ubieganiu się przez dystrybutorów o rabaty. Jednym z omawianych między przedstawicielami IPL oraz grupy Iveco zagadnień było, czy dane klienta powinny być dostępne dla dealera, który dokonał sprzedaży na rzecz tego klienta, czy też dla dealera odpowiedzialnego terytorialnie za danego klienta⁹⁶. W pierwszej kolejności, w e-mailu z 19 września 2011 r. w kwestii tej wypowiedział się pracownik IPL odpowiadający za współpracę z siecią dealerską, stwierdzając, że skoro IPL stara się ograniczyć wewnętrzną konkurencję, w jego opinii dane klientów powinny być przekazywane do dealera odpowiedzialnego terytorialnie za klienta, choć wie, że stanowisko Daniela Wolszczaka jest inne.⁹⁷ Kolejny pracownik IPL wskazał, że lepsze rezultaty na dłuższą metę daje ograniczenie dostępu do jednego klienta tylko do jednego dealera gdyż to też eliminuje konkurencję wewnętrzną a dodatkowo nie naraża IPL na zarzuty klientów, że dokonuje „regionalizacji” ich zakupów. Temat podsumował Daniel Wolszczak (IPL), stwierdzając: *„Dział sprzedaży uważa, że w przypadku pojazdów Light dane są udostępniane dealerowi ze strefy natomiast w przypadku M&H [Medium i Heavy, tj. gamy średniej i ciężkiej – przyp. UOKiK] dealerowi, który sprzedał pojazd. Sądzymy, że systemowo jest to do ogarnięcia. Nie powinniśmy robić prezentów dealerom, którzy nie penetrują swoich stref ale w przypadku lekkich wygląda to inaczej bo te produkty sprzedaje się nawet na telefon, gdzie tylko taniej da się wyrwać”*.⁹⁸
- (91) Działania IPL polegające na blokowaniu klientów, przyznawaniu i odbieraniu dystrybutorom rabatów uznaniowych w zależności od tego, czy sprzedaż pojazdu odbywała się w ramach

⁹⁴ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁹⁵ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁹⁶ Tytułem wyjaśnienia - dyskusja na ten temat pomiędzy przedstawicielami IPL toczyła się w ten sposób, że poszczególne osoby nanosiły swoje komentarze na treść pierwotnego e-maila, wyróżniając je osobnym kolorem tła lub czcionki, a następnie przesyłając tego e-maila do pozostałych uczestników.

⁹⁷ W oryginalnej angielskiej wersji językowej wypowiedź ta brzmiała: „since we try to limit internal competition in my opinion data should go to territory dealer, I know the standpoint of Daniel is different”.

⁹⁸ Dowody: [informacje chronione] - k. 784, tłumaczenie – k. 785.

DAR-u danego dystrybutora oraz koordynowaniu przez IPL, który dystrybutor ma obsłużyć danego klienta miały miejsce również w 2012 r.

- (92) Prezes Urzędu jest w posiadaniu przywołanych w przypisie dowodów ze stycznia 2012 r. świadczących o tym, że IPL wpływała na to, który z dystrybutorów powinien obsłużyć klienta i uzależniała przyznanie rabatów dodatkowych od tego, czy klient pochodził z DAR-u danego dystrybutora.⁹⁹ Jak zostało wskazane w akapicie (84) z uwagi na znaczną ilość zgromadzonego przez Prezesa Urzędu materiału dowodowego oraz powtarzalność treści niektórych dowodów, poczynawszy od korespondencji z 2012 r. typowe dowody poświadczające kontynuację praktyki w kolejnych miesiącach zostały przywołane w ujęciu zbiorczym bez ich szczegółowego omawiania.
- (93) Ponad typowe dowody przywołane w przypisie do powyższego akapitu, Prezes Urzędu poniżej omówił istotniejsze działania stron, które miały miejsce w styczniu 2012 r. W dniu 19 stycznia 2012 r. Trans-Poz zwrócił się do DSM-a, z informacją, że Uni-Truck wciąż ofertuje pojazdy do klienta Trans-Pozu z Wielkopolski (pomimo uprzedniej interwencji ze strony IPL) i że w związku z tym nie będzie już więcej „odpuszczał” klientów na rzecz Uni-Trucka. DSM, po rozmowie z Michałem Stankowiakiem (Uni-Truck) miał ustalić, że ten nie będzie składał kolejnych ofert temu klientowi, ale tej już złożonej nie wycofa, ze względu na wcześniejszy przypadek sprzedaży przez Trans-Poz pojazdu klientowi z DAR-u Uni-Trucka. Przedstawiciel Trans-Pozu wskazał na wcześniejsze przypadki wycofywania się Trans-Pozu z ofertowania klientów na prośbę IPL i dodał, że przyjmuje stanowisko Uni-Trucku do wiadomości i wyraził żal, że nie z każdym w sieci dystrybucyjnej udaje się załatwiać takie tematy na zasadzie „umowy dżentelmeńskiej”.¹⁰⁰
- (94) W dniu 24 stycznia 2012 r. przedstawiciel Trans-Pozu zwrócił się do pracownika On Roadu z prośbą o wycofanie przez On Road ofertowania jednego z klientów Trans-Pozu. W odpowiedzi pracownik On Roadu wskazał, że nie wycofa się z rozmów z klientem, gdyż nie ma on żadnych informacji z IPL o sprzedaży przez Trans-Poz w okresie dwóch lat i dlatego uważa temat otwarty dla obu firm. Jednocześnie dodał, że zabronił on swoim handlowcom stosowania wobec takich (spornych) klientów polityki „wycinania” się wzajemnie ceną. Zastrzegł również, że wycofa się z ofertowania w przypadku wyboru przez klienta Trans-Pozu jako dostawcy lub na polecenie DSM-a. Wiadomość ta została przesłana również do wiadomości DSM-a, który przekazał ją następnie do Daniela Wolszczaka (IPL).¹⁰¹
- (95) W dniu 25 stycznia 2012 r. handlowiec Trans-Pozu zwrócił się do DSM-a z prośbą o zablokowanie ofertowania i wycofanie się przez innych dealerów z rozmów z klientem z

⁹⁹ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

¹⁰⁰ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

¹⁰¹ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

Włocławka, w związku z faktem, że klient miał poprosić o kontrofertę „któregoś z dealerów z południa Polski”. DSM odpowiadający za współpracę z Trans-Pozem przesłał tę wiadomość do dwóch pozostałych, prosząc ich o sprawdzenie tej sprawy oraz poinformowanie podlegających im dealerów, że w przypadku wykrycia sprzedaży poza DAR-em, dodatkowe wsparcie zostanie cofnięte.¹⁰² Potwierdził on również handlowcowi Trans-Pozu, że „działają”.¹⁰³ Powyższą prośbę, jeden z DSM-ów przekazał w jednej wspólnej wiadomości do Daniela Kubieńca (CTC) oraz przedstawicieli Viamotu i Siltrucku dodając, że w przypadku stwierdzenia rozmów lub w przypadku sprzedaży do tego klienta – będą „surowe konsekwencje”. Wiadomość ta została rozesłana do handlowców i subdealerów CTC, co skomentował Tomasz Urbanowicz (CTC) stwierdzając: „Kto tu mówi o zasadach, najpierw trzeba zacząć od Siebie!!! Panowie z TRANS POZ sprzedają wszędzie a żądają żeby się wycofywać to jest śmieszne!”.¹⁰⁴ W dalszej kolejności, DSM odpowiadający za współpracę z Trans-Pozem przekazał handlowcowi tej spółki informację, że żaden z DSM-ów nie odnotował zapytania dotyczącego wskazanych klientów. W odpowiedzi, handlowiec Trans-Pozu przekazał, że dealerem prowadzącym rozmowy jest Uni-Truck, ale jego prośba jest już nieaktualna, bo następnego lub jeszcze kolejnego dnia będą mieli „OCF’a” [tj. zamówienie dostawy pojazdu w określonej konfiguracji dokonywane po potwierdzeniu zamówienia przez klienta – UOKiK].¹⁰⁵

- (96) W dniu 27 stycznia 2012 r. pracownik Europolu przekazał DSM-owi informację, że potencjalny klient Europolu próbuje negocjować ceny na pojazdy DAILY i szuka ofert u innych dealerów oraz poprosił o przekazanie pozostałym dystrybutorom, aby nieofertowali tego klienta lub ofertowali bez rabatów.¹⁰⁶ DSM-owie przekazali tę wiadomość do pozostałych dealerów z poleceniem nieskładania ofert lub złożenie oferty z ceną nie niższą niż „-5% od cennika”.¹⁰⁷ W ramach CTC, wiadomość ta została następnie przekazana do handlowców i subdealerów tej spółki.¹⁰⁸
- (97) W dniu 30 stycznia 2012 r. jeden z DSM-ów zwrócił się do Dariusza Mazanka (Uni-Truck) z prośbą o zaprzestanie ofertowania wskazanego w e-mailu klienta z Międzyrzecza Podlaskiego [woj. lubelskie, w pobliżu administracyjnej granicy z woj. mazowieckim – DAR CTC – UOKiK]. W odpowiedzi Dariusz Mazanek (Uni-Truck) wskazał, że nad tą firmą Uni-Truck pracuje od wielu lat, firma jest położona przy granicy województw (a tym samym DAR-ów – przyp. UOKiK) i nie godzi się na rezygnację z tego klienta. DSM odpisał, że nie udzieli Uni-

¹⁰² Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

¹⁰³ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

¹⁰⁴ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

¹⁰⁵ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

¹⁰⁶ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

¹⁰⁷ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

¹⁰⁸ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

Truckowi dodatkowego wsparcia dla tego klienta.¹⁰⁹ Następnie przekazał tę wiadomość również do DSM-a odpowiadającego za współpracę z CTC z komentarzem, że działania Uni-Truck były skutkiem zbyt małej aktywności dealera lokalnego.¹¹⁰ Jednocześnie, w dniu 30 stycznia 2012 r. pracownik CTC zwrócił się do DSM-a IPL z prośbą o przesłanie informacji do Uni-Trucku, aby wycofali się z ofertowania klienta, bo „*psują cenę*”, w związku z czym CTC będzie musiała prosić o „*dobre wsparcie*” a następnie przesłał wnioski rabatowe z prośbą o „*bardzo dobre wsparcie* [podkreślenie oryginalne – UOKiK]”, uzasadniając je „*zepsuciem ceny*” przez Uni-Truck. Daniel Wolszczak (IPL) wyraził zgodę na wnioskowany przez CTC rabat, jednocześnie polecając poinformowanie Uni-Trucku o korekcie do wysokości rabatu standardowego. DSM odpowiadający za współpracę z Uni-Truckiem poinformował, że już to zrobił.¹¹¹

(98) W styczniu 2012 r. miało również miejsce spotkanie między przedstawicielami IPL, Trans-Pozu i On Roadu, którego celem było m.in. wypracowanie zasad współpracy tych dystrybutorów w związku z tym, że ich DAR-y obejmowały terytorialnie ten sam obszar kraju, tj. woj. wielkopolskie:

- (i) w dniu 18 stycznia 2012 r. DSM odpowiadający za współpracę z Trans-Pozem i On Roadem przesłał do pracownika IPL odpowiadającego za sieć dealerską e-maila z załączoną notatką z podsumowaniem spotkania i prośbą o ocenę jej treści pod kątem, czy nie narusza ona „*jakiegoś zapisu ochrony konkurencji i konsumenta*”. W myśl poczynionych ustaleń „*podstawą pracy w regionie będzie cotygodniowy raport penetracyjny*”, ukazujący aktywność handlowców poszczególnych dealerów, na podstawie którego DSM będzie podejmował decyzję dotyczącą wsparcia poszczególnych transakcji. W przypadkach wątpliwych, w których na podstawie raportu penetracyjnego nie będzie dawało się jednoznacznie ustalić zaangażowania dealera, IPL udzieli wsparcia obydwu stronom w równej wysokości. W punkcie 4 notatki przewidziano również, że zasady te nie będą miały zastosowania do podmiotów z listy klientów Trans-Pozu zawierającej firmy, których relacje potwierdzone zostały deklaracją sprzedaży w latach 2010-2011;¹¹²
- (ii) w odpowiedzi na powyżej opisanego e-maila, pracownik IPL odpowiadający za sieć dealerską wskazał, że ma wątpliwości co do punktu 4 notatki, gdyż jego zdaniem ta treść może być interpretowana jako ograniczenie sprzedaży. Dlatego zaproponował, że lepiej będzie jeżeli klienci Trans-Pozu zostaną nazwani

¹⁰⁹ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

¹¹⁰ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

¹¹¹ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

¹¹² Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

„Kluczowymi Klientami Trans-Pozu”, a w razie potrzeby zostanie przedstawiona definicja klienta kluczowego. Ponadto, wskazał, że jego zdaniem ważnym jest, aby dodać zapis, że na wyraźny wniosek klienta, klient będzie mógł być „obsłużony” przez inny podmiot niż Trans-Poz;¹¹³

- (iii) w dniu 19 stycznia 2012 r. DSM przesłał do przedstawicieli Trans-Pozu i On Roadu oraz do wiadomości m.in. Daniela Wolszczaka (IPL) e-mail z załączoną notatką ze spotkania i z prośbą o potwierdzenie jej treści. Treść załączonej notatki była w istocie tożsama z treścią projektu opiniowaną przez pracownika IPL odpowiadającego za sieć dealerską, z jedną zmianą w jej punkcie 4, w którym słowa: „podmiotów z listy klientów Trans-Poz” zamieniono na słowa: „podmiotów z listy Kluczowych Klientów Trans-Poz”. W treści notatki nie znalazło się proponowane zastrzeżenie, że na wyraźne życzenie klienta, będzie mógł zostać obsłużony przez innego dealera. Notatka zawierała zastrzeżenie, że „Powyższe punkty są efektem dobrowolnego porozumienia”;¹¹⁴
- (iv) w e-mailu z dnia 19 stycznia 2012 r. przedstawiciel On Road zadeklarował przygotowanie potwierdzenia ustalonych na spotkaniu warunków w formie pisemnej. Wskazał również, że otrzymał prośbę Trans-Pozu o nieskładanie oferty jednemu klientowi oraz poinformował, że On Road złożył ofertę innemu klientowi, którego Trans-Poz również zamierzał obsługiwać. W związku z tym zwrócił się on o „rozstrzygnięcie sporu zgodnie z zasadami porozumienia”. DSM polecił wycofanie handlowca On Roadu z transakcji z pierwszym klientem oraz „pozostawił otwartą” sprawę obsługi drugiego z klientów. Przedstawiciel On Roadu potwierdził wycofanie się od pierwszego klienta „zgodnie z ustaleniami”, a na prośbę DSM-a przekazał również elektroniczną wersję złożonej pierwszemu klientowi oferty i wskazał kwotę w niej zawartą dodając, że o taką sumę prosił przedstawiciel Trans-Pozu więc „nie popsuje” marży Trans-Pozu. W kolejnym dniu przedstawiciel On Roadu ponownie zwrócił się do DSM-a z pytaniem, czy jest możliwość podzielenia obydwu klientów między On Roadem a Trans-Pozem, w sytuacji, w której Trans-Poz ofertuje drugiego klienta dopiero od niedawna;¹¹⁵

¹¹³ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

¹¹⁴ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

¹¹⁵ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

- (v) w dniu 30 stycznia 2012 r. DSM zwrócił się w osobnych e-mailach do przedstawicieli Trans-Pozu oraz On Roadu z pytaniem, czy podpiszą notatkę przesłaną w dniu 19 stycznia. Przedstawiciel Trans-Pozu potwierdził, że tak.¹¹⁶
- (99) Prezes Urzędu jest również w posiadaniu, przywołanych w przypisie, dowodów z lutego 2012 r. świadczących o kontynuacji stosowania praktyki, w szczególności o tym, że IPL wpływało na to, który z dystrybutorów powinien obsłużyć klienta i uzależniało przyznanie rabatów dodatkowych od tego, czy klient pochodził z DAR-u danego dystrybutora.¹¹⁷
- (100) Ponad powyższe dowody, w dniu 1 lutego 2012 r. pracownik Europolu zwrócił się do DSM-a o dodatkowe wsparcie przy transakcji ze stałym klientem Europolu, uzasadniając, że klient prawdopodobnie otrzymał ofertę od pośrednika z Trójmiasta na pojazd oferowany przez Trans-Poz. Dalej dodał, że jest to jeden z największych klientów Europolu, a przedstawienie korzystniejszej oferty przez innego dealera skutkuje „zepsuciem” wizerunku Europolu w oczach klienta. DSM zwrócił się do Trans-Pozu z prośbą o sprawdzenie zgłoszonego faktu oferowania przez Trans-Poz samochodów Daily klientom Europolu poprzez pośrednika. W przypadku potwierdzenia, że taka sytuacja ma miejsce, Trans-Poz miał wycofać ofertę.¹¹⁸
- (101) W dniu 2 lutego 2012 r. Dariusz Mazanek (Uni-Truck) przesłał do przedstawicieli IPL w tym do Daniela Wolszczaka (IPL) odnośnik do oferty sprzedaży pojazdu Iveco Daily zamieszczonej na jednym z internetowych portali motoryzacyjnych ze wskazaniem, że oferta firmy Auto-Mróż [subdealer Trans-Pozu – UOKiK] skalkulowana jest przy wykorzystaniu rabatu 15%, natomiast od Uni-Trucku IPL wymagać miał pokazywania rabatu nieprzekraczającego 7%. DSM odpowiadający za współpracę z Uni-Truckiem zwrócił się do DSM-a odpowiadającego za współpracę z Trans-Pozem z prośbą o interwencję, wskazując, że to nie jest pierwszy tego typu przypadek.¹¹⁹ W osobnym e-mailu Daniel Wolszczak (IPL) zwrócił się do przedstawicieli Trans-Pozu polecając usunięcie takiej ceny z ogłoszenia powołując się na ustalenia, jakie miały zostać przyjęte podczas spotkania w grudniu 2011 r. W odpowiedzi przedstawiciel Trans-Pozu potwierdził, że w ogłoszenie zostało usunięte.¹²⁰ W dniu 6 lutego 2012 r. DSM przesłał Dariuszowi Mazankowi (Uni-Truck) tę informację, wskazując, że „TRP dostał ostrzeżenie w tej sprawie”.¹²¹
- (102) W dniu 6 lutego 2012 r. pracownik CTC zwrócił się do DSM-a ze skargą, że Uni-Truck złożył ofertę klientowi z DAR-u CTC na warunkach korzystniejszych, niż te oferowane przez CTC. W związku z tym pracownik CTC zwrócił się o udzielenie rabatu dodatkowego przy transakcji

¹¹⁶ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

¹¹⁷ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

¹¹⁸ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

¹¹⁹ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

¹²⁰ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

¹²¹ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

z tym klientem w wysokości umożliwiającej mu przebicie oferty Uni-Trucku. Daniel Wolszczak (IPL) wyraził zgodę na rabat ale w wysokości niższej, niż wnioskowana.¹²² Decyzja ta wywołała niezadowolenie pracownika CTC, który w e-mailu z 10 lutego 2012 r. kierowanym do DSM-a IPL i do wiadomości Daniela Kubieńca (CTC), Jacka Chodasewicza (CTC) i Tomasza Urbanowicza (CTC) skarżył się, że po rozmowie z DSM-em oczekiwał na wycofanie się Uni-Trucku z transakcji oraz na wyższe wsparcie ze strony IPL, aby mógł podpisać umowę z klientem. Wskazał również, że CTC na polecenie IPL wycofuje się z ofertowania klientów spoza swojej strefy i oczekuje takiego samego zachowania od innych dealerów. DSM odpowiadający za współpracę z Uni-Truckiem w osobnym e-mailu zapowiedział wyjaśnienie tej kwestii.¹²³ Natomiast Daniel Kubieniec (CTC) w osobnej wiadomości do DSM-a odpowiadającego za współpracę z CTC, zwrócił się o korektę warunków rabatowych dla Uni-Trucka i obniżenie celu sprzedażowego CTC. DSM potwierdził pracownikowi, że Uni-Truck dostanie korektę do warunków standardowych.¹²⁴

- (103) W dniu 9 lutego 2012 r. przedstawiciel On Roadu przesłał do DSM-a fotokopię oświadczenia złożonego przez jednego z klientów ze Środy Wielkopolskiej, kierowanego do IPL, w którym to oświadczeniu klient informuje, że od dłuższego czasu współpracuje z firmą On Road w zakresie serwisowania oraz zakupu części zamiennych i ma zamiar tę współpracę kontynuować, a także rozszerzyć o zakup nowych pojazdów. Jednocześnie, „z przykrością stwierdza”, że działania ze strony IPL uniemożliwiają mu nawiązanie tej współpracy, ograniczając wybór dealera do jednego, tj. Trans-Pozu i jego subdealera firmy Mróz S.A. [tj. Auto-Mróż sp. z o.o. – UOKiK]. W związku z tym klient zwraca się do IPL o pozostawienie mu decyzji co do wyboru partnerów handlowych. Przesyłając powyższe oświadczenie przedstawiciel On Roadu wyjaśnił okoliczności złożenia tego oświadczenia przez klienta wskazując, że to klient nalegał na współpracę z On-Roadem, pomimo, że on starał się wycofać z ofertowania.¹²⁵ W odpowiedzi, DSM zwrócił się o przesłanie stosownego wniosku rabatowego.¹²⁶
- (104) W dniu 24 lutego 2012 r. Daniel Kubieniec (CTC) przesłał do handlowców CTC i do wiadomości Tomasza Urbanowicza (CTC) e-mail, w treści którego wkleił mapę z administracyjnym podziałem województwa śląskiego na powiaty i miasta z zaznaczoną czerwoną linią dzielącą teren województwa na część północną i południową oraz wskazał, że jest to „nowy podział terenu z Siltruckiem” [część południowa była opisana na mapie jako przypadająca Siltruckowi, a część północna CTC – UOKiK]. Ponadto zaznaczył, że od tej pory

¹²² Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

¹²³ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

¹²⁴ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

¹²⁵ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

¹²⁶ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

CTC nie może składać do IPL wniosków rabatowych na klientów z obszaru przypadającego Siltruckowi, ale powinna dalej starać się tam sprzedawać pojazdy. Poprosił również o czujność i zgłaszanie mu przypadków ofertowania przez Siltruck klientów z obszaru CTC.¹²⁷

- (105) Prezes Urzędu jest w posiadaniu również przywołanych w przypisie dowodów z marca 2012 r. świadczących o kontynuacji stosowania praktyki, w szczególności o tym, że IPL wpływało na to, który z dystrybutorów powinien obsłużyć klienta i uzależniało przyznanie rabatów dodatkowych od tego, czy klient pochodził z DAR-u danego dystrybutora.¹²⁸
- (106) Ponad standardową, powtarzalną komunikację, do której odnosi się akapit powyżej, w marcu 2012 r. strony podejmowały następujące działania. W dniu 6 marca 2012 r. DSM odpowiadający za współpracę z CTC zwrócił się do DSM-a odpowiadającego za współpracę z Uni-Truckiem z prośbą, aby ten w delikatny sposób rozpoznał, czy któraś z placówek dealerskich Uni-Trucku nie rozmawia ze wskazanym w e-mailu klientem. Jak wskazał, klient w jego ocenie powinien być obsługiwany przez CTC ze względu, że zamierza on wykorzystywać i serwisować pojazdy w południowo-wschodniej Polsce. DSM odpowiadający za współpracę z Uni-Truckiem wskazał, że rozmowy z klientem prowadzi Uni-Truck, który sprzedał klientowi ostatnio pojazd z 2010 r. a ponadto, dla niego przy określaniu przynależności klienta do DAR-u decydująca jest siedziba (centrala) a nie oddział i uważa, że taka zasada powinna mieć zastosowanie i w tym przypadku.¹²⁹
- (107) W dniu 12 marca 2012 r. pracownik Europolu zwrócił się do DSM-a IPL z informacją o trwających od dłuższego czasu rozmowach z klientem z Gdańska i prośbą o rozesłanie informacji do sieci dealerskiej o nieskładanie ofert do tego klienta. Wiadomość ta została rozesłana do dystrybutorów.¹³⁰ W toku dalszej korespondencji przedstawiciel Trans-Pozu potwierdził takie działanie wskazując, że wysłał informację do handlowców tej spółki natomiast DSM wskazał, że gdyby Trans-Poz miał podobny temat, to można pisać do niego z prośbą o blokadę i poprosił o „uczulenie” handlowców na takie narzędzie.¹³¹
- (108) W dniu 26 marca 2012 r. jeden z pracowników firmy Torital [subdealera Exmotu – przyp. UOKiK] przesłał do DSM-a oraz do wiadomości przedstawicieli Exmotu, w tym Krzysztofa Bieska (Exmot) e-mail zatytułowany: „donos na Trasn Poz”. W treści e-maila pracownik Torital wskazał, że Trans-Poz miał kontaktować się z klientami Toritalu wskazując, że jako dealer główny jest w stanie zaoferować korzystniejsze ceny niż subdealer [województwo kujawsko-pomorskie stanowiło DAR zarówno Exmotu, jak i Trans-Pozu – UOKiK].¹³²

¹²⁷ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

¹²⁸ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

¹²⁹ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

¹³⁰ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

¹³¹ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

¹³² Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

- (109) W marcu 2012 r. prowadzona była także korespondencja między IPL a Trans-Pozem dotycząca sprzedaży przez tego dystrybutora nowych pojazdów do podmiotów, które następnie sprzedawały je na rynek włoski. IPL zażądało od Trans-Pozu szczegółowych informacji na temat samochodów, które mogły zostać sprzedane do podmiotów zagranicznych jako pojazdy nowe. W toku wewnętrznej wymiany korespondencji między przedstawicielami IPL, DSM odpowiadający za współpracę z Trans-Pozem wskazał, że Massimiliano Perri (IPL) dopuścił „import pojazdów” (tzn. ich sprzedaż poza Polskę przez dystrybutora – przyp. UOKiK) po uprzedniej ich rejestracji na terenie Polski [tzn. mogły być one sprzedawane jako używane – przyp. UOKiK]. Dlatego np. Uni-Truck rejestruje pojazdy na „twardych dowodach” [tzn. na stałych dowodach rejestracyjnych – w przeciwieństwie do „miękkich” tymczasowych dowodów rejestracyjnych – przyp. UOKiK]. Wskazał również, że chciałby tę sprawę jasno zdefiniować i przekazać stanowisko dealerom.¹³³
- (110) Prezes Urzędu jest w posiadaniu przywołanych w przypisie dowodów z kwietnia 2012 r. świadczących o kontynuacji stosowania praktyki, w szczególności o tym, że IPL wpływało na to, który z dystrybutorów powinien obsłużyć klienta i uzależniało przyznawanie rabatów dodatkowych od tego, czy klient pochodził z DAR-u danego dystrybutora.¹³⁴
- (111) Ponadto, w dniu 5 kwietnia 2012 r., w związku z otrzymanym od handlowca Trans-Pozu pismem od jednego z klientów z DARu Uni-Trucka do IPL, w którym klient wyrażał chęć zakupu pojazdów od Trans-Pozu, DSM przypominał, że Trans-Poz miał wycofać się z ofertowania tego klienta oraz zapowiedział korektę cenową w przypadku faktycznej sprzedaży pojazdu. W odpowiedzi handlowiec Trans-Pozu wyjaśnił okoliczności złożenia pisma przez klienta, stwierdzając, że starał się wycofać z ofertowania, wskazując na rzekomą nieaktualność oferty, ale klient miał być zdecydowany kupić pojazd od Trans-Pozu, nawet po zarekomendowaniu mu skorzystania z oferty Uni-Trucku.¹³⁵ Następnie w e-mailu z dnia 12 kwietnia 2012 r. DSM wskazał kolejnego klienta spoza DAR-u Trans-Pozu, któremu Trans-Poz miał złożyć ofertę, jednocześnie polecając wycofanie się z ofertowania w woj. dolnośląskim. W odpowiedzi, handlowiec Trans-Pozu wskazał, że nie zna tego klienta, nigdy z nim nie rozmawiał i niczego mu nie ofertował. W toku wewnętrznej korespondencji między pracownikami IPL, DSM odpowiadający za współpracę z Trans-Pozem stwierdził, że nie ma on takiego klienta w raportach z aktywności dealerów w kontaktach z klientami.¹³⁶
- (112) W dniu 5 kwietnia 2012 r. pracownik Europolu zwrócił się do DSM-a z prośbą o wsparcie transakcji z klientem z Gdańska, zainteresowanym nabyciem pojazdów w specjalistycznej zabudowie. Pracownik Europolu wyjaśnił, że choć klient końcowy jest z Gdańska, to dostawca

¹³³ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

¹³⁴ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

¹³⁵ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

¹³⁶ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

zabudowy z Koszalina, wybrany indywidualnie przez klienta „*kładzie z zabudową ofertę Trans-Pozu na takie samo podwozie*” [tj. dostawca zabudowy w konstruowaniu oferty dla klienta końcowego bierze pod uwagę nabycie podwozia pojazdu od Trans-Pozu – przyp. UOKiK]. W związku z tym, pracownik Europolu zwrócił się o zablokowanie ofertowania tego klienta przez innych dealerów. W efekcie tej wiadomości DSM odpowiadający za współpracę z Trans-Pozem polecił Trans-Pozowi nieskładanie oferty wskazanej przez Europol firmie zabudowującej lub złożenie jej na rabacie do 5%, a Daniel Wolszczak (IPL) wyraził zgodę na udzielenie Europolowi wyższego wsparcia przy tej transakcji.¹³⁷

- (113) W dniu 11 kwietnia 2012 r. Dariusz Mazanek (Uni-Truck) przekazał DSM-owi informację, że CTC złożyła ofertę do klienta w woj. opolskim przy wykorzystaniu wysokiego rabatu. DSM odpowiadający za współpracę z CTC, przekazał tę wiadomość do Daniela Kubieńca (CTC) i do wiadomości Tomasza Urbanowicza (CTC) i Daniela Wolszczaka (IPL) wskazując: „*Daniel, proszę o nieofertowanie w nie swoim DAR. Klient rozgrywa nas jak dzieci. Wysłałem informację odnośnie blokady klienta na prośbę dealera Siltruck. Proszę o koncentrację na sprzedaży w swoim DAR*”.¹³⁸
- (114) W dniu 16 kwietnia 2012 r. DSM polecił CTC wycofanie się z rozmów z jednym z klientów i „*skupienie na penetracji własnego DAR-u*”. W odpowiedzi Daniel Kubieniec (CTC) wyjaśnił, że klient już wcześniej kupił pojazd od CTC a CTC prowadzi z nim rozmowy od dwóch lat i nie zamierza się z nich wycofywać. W toku dalszej dyskusji Tomasz Urbanowicz (CTC) stwierdził, że to Siltruck nie przestrzega porozumienia dotyczącego DAR-ów¹³⁹ dlatego on też nie widzi podstaw, żeby się do niego stosować. DSM w odpowiedzi stwierdził m.in., że w kwestii konsekwencji nieprzestrzegania ustaleń porozumienia należy zwrócić się do działu rozwoju sieci IPL.¹⁴⁰
- (115) W dniu 23 kwietnia 2012 r. pracownik Europolu przekazał DSM-owi informację, że handlowiec Trans-Pozu złożył ofertę klientowi, z którym rozmowy prowadził Europol. Zwrócił się on również o udzielenie dodatkowego wsparcia przy tej transakcji oraz poprosił „*żeby jednak inni handlowcy odpuścili sobie tego klienta*”. DSM przekazał tę wiadomość do DSM-a odpowiadającego za współpracę z Trans-Pozem i w kopii do wiadomości Daniela Wolszczaka (IPL) prosząc o natychmiastową interwencję w Trans-Pozie i wycofanie handlowca tej spółki. Ponadto wskazał, że to jest już czwarty przypadek w przeciągu ostatnich dwóch tygodni kiedy Trans-Poz wchodzi z agresywną ofertą na ciągniki poza swój DAR. Wskazał również dane trzech innych klientów, do których ofertę miał złożyć Trans-Poz, w

¹³⁷ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

¹³⁸ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

¹³⁹ Czyli podziału woj. śląskiego na DAR-y Siltrucku i CTC – co zostało omówione w akapicie (104).

¹⁴⁰ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

tym jeden, do którego finalnie dokonało sprzedaży.¹⁴¹ Jednocześnie DSM przekazał pracownikowi Europolu, że Trans-Poz został wycofany oraz potwierdził „warunki jak dla floty” [tzn. wyższy rabat dla klienta flotowego – UOKiK].¹⁴² W dniu 24 kwietnia 2012 r. DSM odpowiadający za współpracę z Trans-Pozem zwrócił się w tej sprawie do przedstawiciela tego dystrybutora polecając wycofanie się ze składania ofert klientom spoza DAR-u Trans-Pozu, wskazując jednocześnie dane czterech klientów, którym Trans-Poz złożył oferty. W stosunku do pierwszego zaznaczono, że Trans-Poz sprzedał już pojazd; w stosunku do dwóch kolejnych, że wniosek o wycofanie ofert do IPL złożył Uni-Truck, a w stosunku do ostatniego – Europol.¹⁴³

- (116) W dniu 27 kwietnia 2012 r. pracownik IPL przesłał m.in. do Mariana Czapki (Siltruck) i do wiadomości Massimiliano Perri’ego (IPL) oraz Daniela Wolszczaka (IPL) e-mail z podsumowaniem ustaleń między przedstawicielami IPL i Siltrucku jakie odbyły się w dniu 24 kwietnia 2012 r., podczas którego omawiany był m.in. terytorialny zakres DAR-u Siltrucku na terenie woj. śląskiego. Jak wskazał w e-mailu, istniała możliwość zlikwidowania DAR-ów Siltrucku i CTC w dedykowanych częściach woj. śląskiego i uczynienie tego województwa wspólnym DAR-em obydwu dealerów, co „*ułatwić firmie Siltruck dostęp do klientów będących wcześniej w DAR-ze Siltruck, a obecnie znajdujących się w DARze CTC, jako że nowi/istniejący klienci będą mogli być pozyskani na całym terenie Śląska*”.¹⁴⁴
- (117) Prezes Urzędu jest w posiadaniu przywołanych w przypisie dowodów z maja 2012 r. świadczących o kontynuacji stosowania praktyki, w szczególności o tym, że IPL wpływało na to, który z dystrybutorów powinien obsłużyć klienta i uzależniało przyznawanie rabatów dodatkowych od tego, czy klient pochodził z DAR-u danego dystrybutora.¹⁴⁵
- (118) Ponad wiadomości, o których mowa w akapicie powyżej, w maju 2012 r. pomiędzy przedstawicielami IPL oraz CTC prowadzona była korespondencja dotycząca sporu między CTC i Uni-Truckiem powstałego na tle sprzedaży pojazdów do oddziałów dużej grupy energetycznej z siedzibą w woj. śląskim:
- (i) w e-mailu z 2 maja 2012 r. handlowiec CTC powołując się na ustalenia z Danielem Kubieńcem (CTC) zwrócił się do DSM-a odpowiadającego za współpracę z CTC z prośbą o nieudzielanie rabatów dealerom chcącym brać udział w dostawach dla tego klienta oraz firm zabudowujących, które chciałyby dostarczać gotowe pojazdy temu klientowi. Jak wskazał, klient będzie ogłaszał przetargi na kilkadziesiąt wyspecjalizowanych samochodów w najbliższym

¹⁴¹ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

¹⁴² Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

¹⁴³ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

¹⁴⁴ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

¹⁴⁵ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

czasie, a handlowcy CTC rozmawiają z tym klientem już od wielu lat i dostarczają mu takie pojazdy. Z uwagi na fakt, że klient zobowiązany był przeprowadzać zamówienia w formie jawnej, handlowiec CTC zwrócił się, „*by inni dealerzy oraz IPL uszanowali naszą prośbę*”;¹⁴⁶

- (ii) w odpowiedzi na powyższą wiadomość DSM odpowiadający za współpracę z Uni-Truckiem poinformował DSM-a odpowiadającego za współpracę z CTC, że dotyczy ona tego samego postępowania, o którym pisał on w e-mailu z 16 kwietnia 2012 r. z blokadą przetargu załączając kopię tego maila. Zwrócił się on również, aby ten uczulił CTC, aby nie wchodzili do Wrocławia [DAR Uni-Trucku – przyp. UOKiK];¹⁴⁷
- (iii) w dniu 9 maja 2012 r. kontynuując ten wątek, DSM odpowiadający za współpracę z Uni-Truckiem przesłał do DSM-a odpowiadającego za współpracę z CTC oraz do wiadomości Daniela Wolszczaka (IPL) e-mail z informacją, że CTC złożyło ofertę w ramach postępowania zamówieniowego organizowanego przez oddział klienta w Wałbrzychu (DAR Uni-Trucku – przyp. UOKiK). Zwrócił się o „zapanowanie” nad CTC, aby nie psuli pracy Uni-Trucku i o powstrzymanie tego dealera przed startem w licytacji elektronicznej. Dodał również, że jeśli CTC sprzeda pojazdy w strefie Uni-Trucku to dojdzie do niepotrzebnej „wojny” między Uni-Truckiem a CTC, do której IPL nie powinno dopuścić, tak aby każdy „sprzedał u siebie i zarobił pieniądze”;¹⁴⁸
- (iv) w dniu 10 maja 2012 r. (godz. 08:21) Daniel Kubieniec (CTC) wysłał e-mail do DSM-a i do wiadomości Tomasza Urbanowicza (CTC), Daniela Wolszczaka (IPL) i Jacka Chodasewicza (CTC), w którym wskazał, że pomimo prośby o zablokowanie klienta wskazana w e-mailu firma zabudowująca przedstawiła w przetargu ofertę sprzedaży pojazdu specjalistycznego z wykorzystaniem podwozia oferowanego przez dealera z Krakowa [wówczas oficjalnym dystrybutorem Iveco w woj. małopolskim był jeszcze Viamot – przyp. UOKiK]. Daniel Kubieniec (CTC) wskazał, że cena zaoferowana przez konkurenta była niższa, niż cena, po jakiej CTC był w stanie nabyć pojazd od IPL;¹⁴⁹
- (v) równoległe do powyżej opisanego wątku DSM odpowiadający za współpracę z CTC e-mailem z 10 maja 2012 r. godz. 10:13, przekazał m.in. Danielowi Kubieńcowi (CTC) i Tomaszowi Urbanowiczowi (CTC) oraz osobno do DSM-a

¹⁴⁶ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

¹⁴⁷ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

¹⁴⁸ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

¹⁴⁹ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

odpowiadającego za współpracę z Uni-Truckiem i do wiadomości Daniela Wolszczaka (IPL), swój e-mail z 16 kwietnia 2012 r. z „blokadą” postępowania przetargowego organizowanego przez przedmiotowego klienta wskazując również, że już w kwietniu 2012 r. poinformował CTC o blokadzie klienta na rzecz Uni-Trucku;¹⁵⁰

- (vi) w nawiązaniu do e-maili Daniela Kubińca (CTC) i Tomasza Urbanowicza (CTC) wskazanych w ppkt (iv) powyżej, menadżer do spraw sieci dystrybucyjnej IPL zwrócił się do Daniela Wolszczaka (IPL) z prośbą o weryfikację tematu. Daniel Wolszczak (IPL) przekazał, że „sprawdzi gdy będzie miał wolną chwilę” i że ma „*ważniejsze obecnie tematy do rozwiązania niż żale Pana Urbanowicza, min [m.in. – UOKiK] mam sprawy które dotyczą psucia rynku i wchodzenia CTC do innych stref i rozpieprzenia dealów itd...*”.¹⁵¹ W kolejnych wiadomościach Daniel Wolszczak (IPL) przekazał menadżerowi do spraw sieci dystrybucyjnej korespondencję prowadzoną w tej sprawie pomiędzy DSM-ami oraz przedstawicielami CTC i Uni-Trucku, z której miało wynikać, że CTC została dwukrotnie poinformowana o blokadzie składania ofert w postępowaniu zamówieniowym organizowanym przez klienta. Daniel Wolszczak przekazał również kopię korespondencji opisanej w akapicie (118) ppkt (v) uzasadnienia decyzji oraz skomentował to w sposób następujący: „*takich przykładów jest wiele. Nie przeszkadza CTC rozpieprzać deal pomimo, że wyraźnie zostali poinformowani i Uni-Truck zamówił pod przetarg pojazdy Daily 4x4*”;¹⁵²
- (vii) w e-mailu z 10 maja 2012 r., do DSM-a odpowiadającego za współpracę z Uni-Truckiem i do wiadomości Daniela Wolszczaka (IPL), DSM odpowiadający za współpracę z CTC dokonał podsumowania rozmowy telefonicznej jaką odbył z Danielem Kubińcem (CTC) w omawianym temacie. Zgodnie z tym: „*Nie wycofa się z licytacji elektronicznej. Argumentuje to tym, iż: 1. Już nie raz Uni-Truck zepsuł mu przetarg 2. (...) 3. Wałbrzych kupuje przez Katowice [tzn. zakupy do oddziału klienta w Wałbrzychu organizowane są przez centralę spółki z siedzibą w Katowicach – przyp. UOKiK] 4. Dzwonił do Mazanka [Dariusza Mazanka (Uni-Truck) – UOKiK], ale Mazanek nic nie wie a do Stankowiaka [Michała Stankowiaka (Uni-Truck) – UOKiK] dzwonił nie będzie 5. Handlowiec Uni-Truck jest na targach komunalnych i siedzi na stoisku CTC jak na swoim (Uni-Truck nie uczestniczy oficjalnie w targach, DK [Daniel Kubieniec (CTC) –*

¹⁵⁰ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

¹⁵¹ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

¹⁵² Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

UOKiK] chce wyrzucić handlowca) 6. Twierdzi, że nie było w poniedziałek oferty Uni-Truck (jego się opóźniła) 7. Napracował się nad tematem i nie zamierza odpuszczać. Na moje argumenty: 1. Wałbrzych to nie ich rejon 2. Psuje wartość marki 3. Psuje wizerunek modelu Daily 4x4 które nie ma konkurencji 4. Nie zwiększa sprzedaży w ten sposób 5. Nie zwiększa udziału w rynku light w ten sposób Pozostał głuchy. Na ostrzeżenie, że Uni-Truck będzie wojna i że to dealerzy tracą pieniądze i traci marka – powiedział, że będzie wojna”;¹⁵³

- (viii) w e-mailu z 10 maja 2012 r. [będącym odpowiedzią na wiadomość opisaną w akapicie (118) ppkt (v) uzasadnienia decyzji], kierowanym również do wiadomości Daniela Kubińca (CTC), Tomasz Urbanowicz (CTC) wyraził żal, że DSM nie zablokował ofertowania przez firmę zabudowującą w ramach zamówienia organizowanego przez oddział klienta z Krakowa i zasugerował możliwość wycofania się z postępowania organizowanego przez oddział klienta w Wałbrzychu w zamian za „załatwienie Krakowa”. DSM odpowiadający za współpracę z CTC przesłał tę wiadomość do Daniela Wolszczaka (IPL).¹⁵⁴
- (ix) w e-mailu z 10 maja 2012 r., godz. 20:33 do Tomasza Urbanowicza (CTC) i Daniela Kubińca (CTC) oraz do wiadomości Daniela Wolszczaka (IPL), DSM odpowiadający za współpracę z CTC podziękował za „otwartość i dogadanie się z Uni-Truckiem” oraz poinformował o deklaracji Uni-Trucku, że w zamian za wycofanie się przez CTC z ofertowania oddziału klienta w Wałbrzychu, Uni-Truck nie weźmie udziału w żadnym przetargu organizowanym przez tego klienta na obszarze CTC. W odpowiedzi na tę wiadomość Tomasz Urbanowicz (CTC) wskazał, że do załatwienia tej sprawy wystarczyłby jeden konkretny telefon i zdecydowana postawa IPL,¹⁵⁵
- (x) równolegle w stosunku do korespondencji z CTC opisanej powyżej, prowadzona była przez IPL korespondencja z Viamotem dotycząca startu w przetargu organizowanym przez przedmiotowego klienta, zainicjonowana e-mailem z 8 maja 2012 r. od handlowca Viamotu do DSM-a z wnioskiem o udzielenie rabatu dodatkowego „dla firmy [zabudowującej – przyp. UOKiK], która może wystartować z naszymi podwoziami” w tym przetargu. W dniu 9 maja 2012 r. DSM odpisał, że wniosek jest w trakcie rozpatrywania a w dniu 15 maja 2012 r. poinformował handlowca Viamotu o braku możliwości udzielenia dodatkowego wsparcia, gdyż sprzedaż miała być „poza DAR-em”. Do wiadomości tej odniósł

¹⁵³ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

¹⁵⁴ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

¹⁵⁵ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

się prezes zarządu Viamotu wskazując, że klientem końcowym jest firma z DAR-u Viamotu [tj. oddział spółki klienta w Krakowie – przyp. UOKiK] a wykonawca zabudowy powinien być traktowany jedynie jako uprawniony w świetle umowy dealerskiej pośrednik. Zwrócił się też o ponowne rozpatrzenie wniosku rabatowego.¹⁵⁶ DSM zwrócił się wyłącznie do Daniela Wolszczaka (IPL) z pytaniem, czy ma „coś odpowiadać”,¹⁵⁷

(xi) w e-mailu z 21 maja 2012 r. Daniel Wolszczak (IPL) przesłał do prezesa zarządu Viamotu rozpatrzony wniosek rabatowy, ale z rabatem przyznanym w niższej wysokości, niż ta, o którą wnioskował Viamot.¹⁵⁸

(119) W dniu 9 maja 2012 r. Michał Stankowiak (Uni-Truck) przesłał do DSM-a e-mail, w którym poinformował, że klient z Polkowic, z którym Uni-Truck prowadzi rozmowy dotyczące samochodu Eco Stralis znowu jest ofertowany przez Trans-Poz i dodał, że prośba DSM-a o wycofanie się Trans-Pozu nie odniosła skutku. DSM odpowiadający za współpracę z Uni-Truckiem przekazał tę wiadomość do DSM-a odpowiadającego za współpracę z Trans-Pozem z komentarzem: *„Zadziałaj, bo już nie mam co ściemniac dealerom. Albo nad tym panujemy, albo darujmy sobie te maile”*.¹⁵⁹ DSM odpowiadający za współpracę z Trans-Pozem w e-mailu do przedstawiciela tego dystrybutora, zwrócił się o nieofertowanie tego klienta, gdyż rozmawia on z Uni-Truckiem. Wskazał również, że przesyłał już w dniu 24 kwietnia 2012 r. e-maila z prośbą o wycofanie oferty [opisanego w akapicie (115) uzasadnienia decyzji – UOKiK] z nadzieją, że przedstawiciel Trans-Pozu będzie to respektował a mimo to, według informacji posiadanych przez niego, Trans-Poz wciąż oferuje temu klientowi EcoStralisa.¹⁶⁰ Przedstawiciel Trans-Pozu rozesłał tę wiadomość do handlowców i subdealerów Trans-Pozu z prośbą o wycofanie oferty złożonej klientowi *„na ECO-STRALIS-a”*. DSM odpowiadający za współpracę z Trans-Pozem odniósł się do tej wiadomości wskazując, że jego prośba dotyczy również wszystkich innych pojazdów Iveco. Przedstawiciel Trans-Pozu przekazał również i tę wiadomość do handlowców i subdealerów Trans-Pozu, precyzując, że *„zgodnie z prośbą Pana [DSM-a odpowiadającego za współpracę z Trans-Pozem – UOKiK] na inne modele także proszę o nie ofertowanie”*.¹⁶¹ W e-mailu z 10 maja 2012 r. DSM odpowiadający za współpracę z Uni-Truckiem potwierdził Michałowi Stankowiakowi (Uni-Truck), że subdealer składający ofertę klientowi został *„wycofany”*.¹⁶²

¹⁵⁶ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

¹⁵⁷ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

¹⁵⁸ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

¹⁵⁹ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

¹⁶⁰ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

¹⁶¹ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

¹⁶² Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

- (120) W dniu 11 maja 2012 r. przedstawiciel Trans-Pozu zwrócił się do DSM-a IPL z ponowną prośbą o reakcję na zamieszczone przez GTC [subdealer CTC – UOKiK] na jednym z internetowych portali motoryzacyjnych ogłoszenie sprzedaży samochodu typu Stralis w cenie 58.500 euro i doprowadzenie do jego usunięcia. Jednocześnie, przedstawiciel Trans-Pozu powołał się na przykład wcześniejszej interwencji IPL w stosunku do Trans-Pozu w związku z ogłoszeniami publikowanymi przez jednego z subdealerów Trans-Pozu [korespondencja opisana w pkt (101) uzasadnienia decyzji – UOKiK]. W odpowiedzi DSM stwierdził, że w sprawie tego ogłoszenia interweniował już Daniel Wolszczak (IPL), a IPL również nie chce, aby takie ogłoszenia się pojawiały, gdyż „*psują*” one rynek i „*deprecjonują*” markę Iveco.¹⁶³
- (121) W dniu 15 maja 2012 r. DSM zwrócił się do Viamotu z informacją o cofnięciu wsparcia udzielonego w związku wcześniejszym wnioskiem z kwietnia 2012 r. na transakcję z klientem z Zabrza. Jako przyczynę podano sprzedaż poza strefę DAR-u. Do wiadomości tej odniósł się prezes zarządu Viamotu, stwierdzając, że w pierwotnym wniosku rabatowym precyzyjnie określono komu „*i jakim kanałem zamierzamy sprzedać pojazd*” [tzn. za pośrednictwem firmy zabudowującej – UOKiK], a od czasu przyznania rabatu dodatkowego nie zaszły żadne zdarzenia, ani okoliczności zmieniające sytuację opisaną we wniosku. Dalej dodał: „*wyjatkowa sytuacja udzielenia nam warunków specjalnych dla klienta finalnego spoza naszej strefy nie jest pierwszą z Państwa strony. Szanując reguły które Państwo ustalili dla sieci dealerskiej i oczekując ich respektowania przez całą sieć IPL, uważamy – tak jak i Państwo, że w określonych sytuacjach odstępstwa są korzystne dla budowy dobrych relacji z klientami oraz dla osiągnięcia wyznaczonych celów dla naszego rynku*”. W dniu 19 maja 2012 r. prezes zarządu Viamotu zwrócił się do Daniela Wolszczaka (IPL) z informacją, że Viamot otrzymał potwierdzenie wyboru przez klienta z Zabrza oferty złożonej przez firmę zabudowującą, której Viamot miał dostarczać podwozia i w związku z tym prosi o ostateczne stanowisko IPL w sprawie wniosku rabatowego dla tej transakcji. W odpowiedzi z 21 maja 2012 r. Daniel Wolszczak (IPL) potwierdził pierwotnie przyznany rabat.¹⁶⁴
- (122) W dniach 24 i 25 maja 2012 r. pracownik Trans-Pozu zwrócił się do DSM-a z wnioskami rabatowymi oraz prośbami o blokadę u innych dealerów („*z naciskiem na Uni-Truck*”) kilku firm.¹⁶⁵ DSM przekazał do Dariusza Mazanka (Uni-Truck) prośbę o nieofertowanie tych firm.¹⁶⁶ Ponadto, pracownik Trans-Pozu zwrócił się bezpośrednio do przedstawiciela Exmotu z informacją o zaistniałej sytuacji z klientem i prośbą „*o oferty bez rabatu lub nie ofertowanie*”. Przedstawiciel Exmotu przekazał tę wiadomość z prośbą o zastosowanie się do

¹⁶³ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

¹⁶⁴ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

¹⁶⁵ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

¹⁶⁶ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

pracowników Exmotu i Toritalu [subdealer Exmotu – przyp. UOKiK] oraz w kopii do wiadomości DSM-a oraz Krzysztofa Bieska (Exmot).¹⁶⁷

- (123) Następnie, w e-mailu do dwóch pozostałych DSM-ów, DSM odpowiadający za współpracę z Trans-Pozem szczegółowo wyjaśnił sytuację, o której mowa w akapicie (122) wskazując, że klient dzwoni do różnych dealerów i prosząc o przedstawienie oferty podaje dane różnych spółek, czym „wprowadza zamieszanie”. Dlatego Trans-Poz zwraca się o blokowanie wszystkich podanych spółek, a DSM przychyliła się do tej prośby. Jeden z DSM-ów przekazał tę wiadomość do Dariusza Mazanka (Uni-Truck) i przedstawiciela Europolu z komentarzem: „*UWAGA CFANY KLIENT – PROSZĘ UPREDZIĆ HANDLOWCÓW!* [pisownia oryginalna – UOKiK].¹⁶⁸
- (124) W toku dalszej wymiany korespondencji dotyczącej klienta, o którym mowa w akapitach powyżej, DSM odpowiadający za współpracę z Trans-Pozem poinformował DSMa odpowiadającego za współpracę z Uni-Truckiem o tym, że Uni-Truck mimo wszystko złożył ofertę klientowi, co doprowadzi do walki z Trans-Pozem. DSM odpowiadający za współpracę z Uni-Truckiem zwrócił się do Michała Stankowiaka (Uni-Truck) o wycofanie handlowców.¹⁶⁹ Następnie wyjaśnił, że klient Trans-Pozu, któremu oferty miał składać Uni-Truck został zablokowany, lecz dopiero teraz gdyż ofertowany był przez oddział Uni-Trucku w Zielonej Górze, a nie w Nadarzynie, do którego informację o blokadzie DSM przesłał pierwotnie w e-mailu do Michała Stankowiaka (Uni-Truck)¹⁷⁰. DSM odpowiadający za współpracę z Trans-Pozem przekazał tę informację do pracownika Trans-Pozu, na co ten odpisał, że w konsekwencji działań Uni-Trucku on już nie zarobi na tej transakcji.¹⁷¹ W kolejnym e-mailu do DSM-a pracownik Trans-Pozu przekazał, że handlowiec obsługujący transakcję miał podczas rozmowy z klientem usłyszeć rozmowę tego klienta z handlowcem Uni-Trucku, który miał obiecywać poprawę warunków cenowych zawartych w swojej ofercie. DSM odpowiadający za współpracę z Trans-Pozem przesłał tę informację do DSM-a odpowiadającego za współpracę z Uni-Truckiem, na co ten odpisał, że to niemożliwe, gdyż Uni-Truck został wycofany a klient blefuje próbując uzyskać lepszą cenę.¹⁷²
- (125) Prezes Urzędu jest w posiadaniu również przywołanych w przypisie dowodów z czerwca 2012 r. świadczących o świadczących o kontynuacji stosowania praktyki, w szczególności o tym, że IPL wpływało na to, który z dystrybutorów powinien obsłużyć klienta i uzależniało

¹⁶⁷ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

¹⁶⁸ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

¹⁶⁹ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

¹⁷⁰ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

¹⁷¹ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

¹⁷² Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

przyznawanie rabatów dodatkowych od tego, czy klient pochodził z DAR-u danego dystrybutora.¹⁷³

- (126) Oprócz powołanych w akapicie powyżej dowodów, w czerwcu 2012 r. prowadzona była pomiędzy przedstawicielami IPL oraz Europolu korespondencja dotycząca sporu powstałego na tle sprzedaży pojazdów do klienta w DAR-ze Europolu przez innych dystrybutorów:
- (i) wymiana korespondencji została zainicjowana e-mailem z 31 maja 2012 r. od Europolu do DSM-a z prośbą, żeby dealerzy z innych województw wycofali się z ofertowania klienta z woj. pomorskiego. Przedstawiciel Europolu wskazał, że wie, że klientowi złożone zostały oferty z województw kujawsko-pomorskiego i wielkopolskiego, co „kompletnie zepsuło marzę na samochodzie i podważyło zaufanie do naszej firmy”. W związku z tym, zwrócił się o przyznanie dodatkowego punktu procentowego wsparcia przy tej transakcji. W toku korespondencji wskazano IPL, że jest to przykład nieuczciwej konkurencji, gdyż to Europol podejmuje działania w celu przekonania klienta do marki Iveco, a inni dealerzy przebijają go cenowo. Menadżer z IPL przekazał tę wiadomość do dwóch DSM-ów z prośbą o informacje dotyczące tej sprawy i jej statusu. W odpowiedzi jeden z nich poinformował, że sprawa jest wyjaśniona o dealerzy spoza DAR-u wycofają się;¹⁷⁴
 - (ii) równocześnie, w związku z e-mailem od przedstawiciela Europolu, DSM odpowiadający za współpracę z Europolem zwrócił się do DSM-a odpowiadającego za współpracę z Trans-Pozem i Exmotem o „natychmiastowe i skuteczne zaprzestanie ofertowania” klienta z woj. pomorskiego przez dealerów mu podlegających, a do DSM-a odpowiadającego za współpracę z CTC aby „uczulił” CTC, „żeby się przypadkiem tam nie zaplątali”;¹⁷⁵
 - (iii) w e-mailu z 31 maja 2012 r. informację o blokadzie i prośbę o nieofertowanie klienta przekazano handlowcom i subdealerom CTC. Do e-maila tego odniósł się jeden z handlowców CTC stwierdzając: „Jak to sprzedaje europol nie przyjmuje tego do wiadomości i jeszcze tam wysłę ofertę”;¹⁷⁶ W e-mailu z 1 czerwca 2012 r. DSM odpowiadający za współpracę z Trans-Pozem i Exmotem przekazał prośbę o nieskładanie ofert klientowi do przedstawiciela Trans-Pozu i Krzysztofa

¹⁷³ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

¹⁷⁴ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

¹⁷⁵ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

¹⁷⁶ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

Bieska (Exmot), a Krzysztof Biesek (Exmot) przekazał ją do pracowników Exmotu oraz do wiadomości przedstawicieli Toritalu;¹⁷⁷

- (iv) w e-mailu z 1 czerwca 2012 r. do sytuacji odniósł się przedstawiciel Europolu wskazując m.in., że Europol przekazał klientowi pojazd demonstracyjny, pracował nad sprzedażą, ale klient otrzymał lepszą ofertę. Powołując się na swoją rozmowę z Massimiliano Perrim [załączonym w kopii maila – UOKiK], podkreślił, że będą pracować do momentu aż będzie całkowicie jasne, że *„Europol jest królem w swoim DAR”*. Dalej dodał, że w sytuacjach takich jak ta, klient powinien otrzymywać informację, że Europol gwarantuje najlepszą cenę w swoim DAR-ze. Jeżeli klient otrzyma lepszą ofertę od innego dealera Iveco i ją pokaże, to otrzyma od Europolu ofertę, co najmniej na takim samym poziomie jak konkurencyjna. Często samochody oferowane przez wewnętrzną konkurencję pochodzą ze starych zapasów. Takie wytłumaczenie ma, zdaniem przedstawiciela Europolu, pozwalać na zatrzymanie klienta oraz *„wcale nie zniechęca klientów do składania zapytań ofertowych w całej Polsce i wpływa na rentowność nas wszystkich”*. Daniel Wolszczak (IPL) odpowiedział, że wierzy, iż Europol *„obudził się”* i zacznie prawidłową *„penetrację”* swojej strefy. Jednocześnie zapewnił, że Europol posiada wsparcie działu sprzedaży IPL, który ma narzędzia do *„monitorowania i interwencji”*.¹⁷⁸
- (v) w e-mailu z 4 czerwca 2012 r. do dwóch DSM-ów oraz do wiadomości m.in. Krzysztofa Bieska (Exmot) i Europolu, pracownik Exmotu poinformował, że klientowi ofertowano jedynie samochód demonstracyjny, który jest wystawiony na Otomoto.¹⁷⁹ Nie było rozmowy o pojazdach fabrycznie nowych;¹⁸⁰
- (vi) w e-mailu z 5 czerwca 2012 r. DSM odpowiadający za współpracę z Europlem poprosił dwóch pozostałych DSM-ów o sprawdzenie swoich dealerów, bo klient nadal otrzymuje kontroferty.¹⁸¹ Jeden z nich przekazał tę prośbę do przedstawicieli Trans-Pozu, On Roadu i Krzysztofa Bieska (Exmot). Na wiadomość tę odpowiedział przedstawiciel On Roadu wskazując, że On Road tego klienta nie ofertuje, ale w następnym dniu sprawdzi Truck Partnera [ówczesnego subdealera On Roadu – przyp. UOKiK].¹⁸² Również w e-mailu z 5

¹⁷⁷ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

¹⁷⁸ Dowód: [informacje chronione] - k. 784, tłumaczenie – k. 785.

¹⁷⁹ Egzemplarze demonstracyjne po okresie ich użytkowania przez klientów były traktowane jako pojazdy używane, wobec których co do zasady nie obowiązywała reguła sprzedaży w DARach.

¹⁸⁰ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

¹⁸¹ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

¹⁸² Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

czerwca 2012 r. pracownica CTC przekazała do handlowców i subdealerów CTC informację, że klient jest wciąż kontrofertowany oraz prośbę o jego nieofertowanie;¹⁸³

- (vii) w dniu 6 czerwca 2012 r. informację o dalszym otrzymywaniu kontrofert przez klienta Krzysztof Biesek (Exmot) przekazał do pracowników Exmotu oraz do wiadomości przedstawicieli Toritalu.¹⁸⁴ Natomiast przedstawiciel Trans-Pozu przekazał ją do handlowców i subdealerów tej spółki.¹⁸⁵

(127) W czerwcu 2012 r. miały również miejsce ustalenia pomiędzy IPL a Trans-Pozem, Exmotem i Uni-Truckiem dotyczące podziału między tymi dystrybutorami zamówienia organizowanego przez przedsiębiorstwo energetyczne z siedzibą w Poznaniu na dostawę pojazdów z zabudową specjalistyczną:

- (i) w e-mailu z 18 czerwca 2012 r. Trans-Poz zwrócił się do DSM-a z prośbą o blokadę klienta z Poznania, który wysyła zaproszenia do złożenia oferty w postępowaniu na dostawę 6 sztuk samochodów Daily. DSM-owie przekazali tę prośbę do pozostałych dystrybutorów. W kolejnym dniu Daniel Wolszczak (IPL) wyraził zgodę na udzielenie Trans-Pozowi podwyższonego rabatu do tej transakcji;¹⁸⁶
- (ii) w dniu 21 czerwca 2012 r. Exmot we wiadomości do DSM-a wskazał, że dzięki jego oraz Michała Stankowiaka (Uni-Truck) wysiłkom zamawiający określił w zamówieniu, dla którego z oddziałów spółki przeznaczony jest dany pojazd. W związku z tym Exmot zaproponował, żeby zamówienie było realizowane przez tych z dystrybutorów, w DAR-ach których położone są oddziały, dla których pojazdy miały być przeznaczone. Ponadto wskazał, że w zamówieniu organizowanym w roku poprzednim Exmot razem z Uni-Truckiem ulegli w przetargu Trans-Pozowi, który „*szedł rażąco nisko z ceną*”;¹⁸⁷
- (iii) w dniu 20 czerwca 2012 r. Michał Stankowiak (Uni-Truck) przekazał DSM-owi taką samą informację prosząc o możliwość obsługi przetargu w zakresie dostaw do oddziału klienta w Zielonej Górze. DSM odpowiadający za współpracę z Uni-Truckiem przekazał tę informację DSM-owi odpowiadającemu za współpracę z Trans-Pozem z prośbą, aby porozmawiał z Trans-Pozem, aby ten wyraził zgodę na podzielenie się zamówieniem z Uni-Truckiem w Zielonej Górze. W

¹⁸³ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

¹⁸⁴ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

¹⁸⁵ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

¹⁸⁶ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

¹⁸⁷ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

odpowiedzi DSM odpowiadający za współpracę z Trans-Pozem wskazał, że jego zdaniem oferentem powinno być IPL i powinno „rozdzielić tematy po dealerach”;¹⁸⁸

- (iv) w e-mailu z 21 czerwca 2012 r. do Trans-Pozu i Exmotu, w tym do wiadomości Krzysztofa Bieska (Exmot), DSM odpowiadający za współpracę z Trans-Pozem wskazał, że zapytanie o udział w przetargu otrzymali również Uni-Truck i Exmot, a w związku z tym, że zamawiający określił, dla którego z oddziałów przeznaczone mają być pojazdy, to proponuje podział samochodów w ten sposób, że Exmot sprzeda 3 pojazdy do oddziału w Bydgoszczy, Trans-Poz sprzeda 2 pojazdy – po jednym do oddziałów w Poznaniu i Szczecinie, a Uni-Truck jeden pojazd do oddziału w Zielonej Górze. Dodał również, że Exmot i Uni-Truck wyrażają oczekiwanie co do swojego udziału w realizacji przetargu;¹⁸⁹
- (v) w kolejnych wiadomościach z dnia 22 i 26 czerwca 2012 r. przedstawiciele Trans-Pozu, Exmotu, Uni-Trucka i IPL prowadzili negocjacje co do podziału zamówienia pomiędzy dealerów;¹⁹⁰
- (vi) w e-mailu z dnia 26 czerwca 2012 r. do Trans-Pozu, Exmot przedstawił proponowane przez warunki przeprowadzenia transakcji i poprosił o ich pisemne potwierdzenie. Zgodnie z tymi warunkami transakcję w ramach zamówienia zrealizuje Trans-Poz ale do targetu Exmotu zostaną zaliczone dwa pojazdy Daily, Exmot wystawi Trans-Pozowi fakturę prowizyjną na wskazaną w e-mailu kwotę, Exmot nie złoży swojej oferty klientowi, a jeśli zostanie zaproszony do aukcji elektronicznej, to nie będzie licytował ceny, samochody zostaną wydane do bydgoskiego oddziału zamawiającego przez wskazaną firmę wykonującą specjalistyczne zabudowy pojazdów. W dniu 27 czerwca 2012 r. przedstawiciel Trans-Pozu potwierdził powyższe warunki;¹⁹¹
- (vii) w e-mailu z 26 czerwca 2012 r. do Trans-Pozu i w kopii do wiadomości jednego z DSM-ów, Michał Stankowiak (Uni-Truck) zwrócił się o pisemne potwierdzenie telefonicznych uzgodnień w sprawie przetargu. W odpowiedzi Trans-Poz potwierdził uzgodnione warunki podziału zamówienia. DSM przekazał tę wiadomość do Daniela Wolszczaka (IPL) z komentarzem „wszyscy się dogadali”;

¹⁸⁸ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

¹⁸⁹ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

¹⁹⁰ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

¹⁹¹ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

do czego odniósł się drugi DSM stwierdzając „Dobrze by było, ale poczekajmy na podpis na umowie”;¹⁹²

- (viii) w dniu 11 lipca 2012 r. Trans-Poz poinformował DSM-a, że w przetargu ofertę złożył jeszcze inny dealer oprócz Trans-Pozu, Uni-Trucku i Exmotu. Zwrócił się on o interwencję i o wycofanie tego dealera. DSM odpowiadający za współpracę z Trans-Pozem przekazał tę wiadomość do dwóch pozostałych DSM-ów oraz do wiadomości Daniela Wolszczaka (IPL) wskazując: „*PANOWIE, KTO ZŁOŻYŁ OFERTĘ? Proszę o sprawdzenie – wszystko zostało ustalone: Uni-Truck, EXM i TRP dzielą się kontraktem – NIECH NIKT INNY NIE SKŁADA OFERTY!!! Chyba że katalog -5%* [pisownia oryginalna – UOKiK]”. W kolejnym e-mailu DSM wskazał, że CTC właśnie realizuje od IPL zamówienie na pojazdy, jakie były objęte postępowaniem przetargowym, na co DSM odpowiadający za współpracę z CTC odparł, że to pojazdy przeznaczone do innego przetargu w DAR-ze CTC;¹⁹³
- (ix) w osobnym e-mailu z 11 lipca 2012 r. DSM odpowiadający za współpracę z CTC przesłał do pracownika CTC pytanie czy składał ofertę w tym postępowaniu, na co ten odpisał, że nie, gdyż DSM przesłał wcześniej e-mail z blokadą. DSM (IPL) przesłał tę informację do dwóch pozostałych DSM-ów oraz do wiadomości Daniela Wolszczaka (IPL);¹⁹⁴
- (x) w e-mailu z 11 lipca 2012 r. DSM odpowiadający za współpracę z Trans-Pozem i On Roadem zwrócił się do przedstawiciela On Roadu z prośbą o nieskładanie ofert w tym przetargu, na co ten odpisał, że ani On Road, ani ówczesny subdealer – Truck Partner nie składały ofert;¹⁹⁵
- (xi) w kolejnym e-mailu z 11 lipca 2012 r. DSM odpowiadający za współpracę z Trans-Pozem i On Roadem poinformował pracownika Trans-Pozu, że Exmot, Uni-Truck, On Road wraz z Truck Partners i CTC deklarują, że nie złożyli kontrofert w tym zamówieniu i że „szuka dalej”;¹⁹⁶
- (xii) w dniu 13 lipca 2012 r. pracownik Trans-Pozu poinformował DSM-a o kolejnym zamówieniu organizowanym przez tego samego klienta na dwa pojazdy oraz poprosił o nieofertowanie przez innych dealerów. Równocześnie, wystąpił o udzielenie rabatu dodatkowego przy tej transakcji, na co DSM wyraził zgodę;¹⁹⁷

¹⁹² Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

¹⁹³ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

¹⁹⁴ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

¹⁹⁵ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

¹⁹⁶ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

¹⁹⁷ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

- (xiii) w dniu 16 lipca 2012 r. DSM odpowiadający za współpracę z Trans-Pozem zwrócił się o nieskładanie ofert w drugim postępowaniu zamówieniowym do Krzysztofa Bieska (Exmot), przedstawiciela On Roadu oraz do pozostałych dwóch DSM-ów. Krzysztof Biesek (Exmot) przekazał następnie te wiadomości do pracownika Exmotu i przedstawicieli Toritalu.¹⁹⁸
- (128) W dniu 15 czerwca 2012 r. pracownik Uni-Trucku wysłał do DSM-a i w kopii do wiadomości Andrzeja Korcika (Uni-Truck) e-mail z prośbą o blokadę klienta z woj. dolnośląskiego oraz informacją, że klienta „atakuję” STW Kalisz [ówczesny subdealer Trans-Pozu – UOKiK], obiecując m.in. niższe ceny. DSM odpowiadający za współpracę z Uni-Truckiem przekazał tę wiadomość do DSM-a odpowiadającego za współpracę z Trans-Pozem z prośbą o „pilną i zarazem dyskretną interwencję w STW” wskazując, że sprawa dotyczy DAR-u Uni-Trucku. W odpowiedzi DSM odpowiadający za współpracę z Trans-Pozem przesłał kopię e-maila od pracownika Trans-Pozu, której załącznikiem były zeskanowane pierwsza i ostatnia strona umowy zawartej pomiędzy STW Kalisz a klientem, wobec którego blokadę zgłaszał Uni-Truck.¹⁹⁹ W kolejnym e-mailu z 18 czerwca 2012 r. do DSM-a pracownik Uni-Trucku poskarżył się na działania STW Kalisz w związku ze sprzedażą pojazdów do klienta z DAR-u Uni-Trucku. Dodał również, że domaga się zaliczenia tej transakcji do celu sprzedażowego Uni-Trucka oraz uznania przez IPL rezygnacji z zakupu przez Uni-Truck podwozi, zarezerwowanych na potrzeby tego klienta, a obciążenie kosztami tego zakupu STW Kalisz. DSM odpowiadający za współpracę z Uni-Truckiem przekazał tę informację do DSM-a odpowiadającego za współpracę z Trans-Pozem i w kopii do wiadomości Daniela Wolszczaka (IPL) stwierdzając, że „w 100%” zgadza się z prośbą Uni-Trucku. W odpowiedzi DSM odpowiadający za współpracę z Trans-Pozem wskazał, że nie zgadza się na „potrójne ukaranie” Trans-Pozu, wyjaśniając, że klient nie chciał być obsługiwany przez Uni-Truck, dlatego kupił pojazd w STW Kalisz. DSM odpowiadający za współpracę z Uni-Truckiem odniósł się do tego stwierdzając, że w przypadku skierowania próśb o wycofanie dealera spoza DAR-u z transakcji z klientem, oczekuje ich respektowania, a Trans-Poz zepsuł Uni-Truckowi tę transakcję pomimo „żadnych zaniedbań” ze strony Uni-Trucka.²⁰⁰
- (129) Prezes Urzędu jest w posiadaniu również powołanych w przypisie dowodów z lipca 2012 r. świadczących o kontynuacji stosowania praktyki, w szczególności o tym, że IPL wpływało na to, który z dystrybutorów powinien obsłużyć klienta i uzależniało przyznawanie rabatów dodatkowych od tego, czy klient pochodził z DAR-u danego dystrybutora.²⁰¹

¹⁹⁸ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

¹⁹⁹ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

²⁰⁰ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

²⁰¹ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

(130) W lipcu 2012 r. miała również miejsce korespondencja dotycząca ofertowania przez Uni-Truck klientów spoza swojego DAR-u:

- (i) w dniu 5 lipca 2012 r. DSM na prośbę ówczesnego subdealera Trans-Pozu przekazał do Krzysztofa Bieska (Exmot), On Roadu, oraz dwóch DSM-ów polecenie nieskładania ofert klientowi z gminy w woj. wielkopolskim i zwrócił się o szczególne uczulenie dealerów CTC i Uni-Trucku. DSM odpowiadający za współpracę z Uni-Truckiem przekazał tę wiadomość do Dariusza Mazanka (Uni-Truck), który w odpowiedzi stwierdził, że nie będzie akceptował blokady. DSM odpowiadający za współpracę z Trans-Pozem w e-mailu do DSM-a odpowiadającego za współpracę z Uni-Truckiem skomentował tę wypowiedź, że jest to sprzedaż poza DAR-em Uni-Trucku i prosi o respektowanie założonej blokady. Dodał również: *„Dziwi mnie fakt negacji przez Ciebie DAR’ów. Nie po to wprowadzam restrykcje względem dealera i STW żebyś Ty i Uni-Truck mógł teraz grasować po moim terenie. Kiedyś trzeba przeciąć patologię...”*;²⁰²
- (ii) w e-mailu z 5 lipca 2012 r. przesłanym do DSM-a odpowiadającego za współpracę z Uni-Truckiem i do wiadomości m.in. Daniela Wolszczaka (IPL), DSM odpowiadający za współpracę z CTC i Siltruckiem zwrócił się, w związku z „zaprzestaniem działalności” przez Uni-Truck w Opolu [woj. opolskie w 2012 r. przeszło do DAR-u Siltrucku – UOKiK] o interwencję, która doprowadzi do zaprzestania ofertowania klientów z obszaru województwa opolskiego, (wskazując na trwającą „agresywną” kampanię telemarketingową), w tym do wycofania się z ofertowania wskazanej w e-mailu firmy z woj. opolskiego. W odpowiedzi na tego e-maila, menadżer do spraw sieci dystrybucyjnej IPL stwierdził, że warto również wspomnieć o agresywnej kampanii Uni-Trucku na Śląsku;²⁰³
- (iii) w kolejnych dwóch e-mailach DSM odpowiadający za współpracę z Siltruckiem zwrócił się do DSM-a odpowiadającego za współpracę z Uni-Truckiem o zablokowanie przez Uni-Truck dwóch klientów;²⁰⁴
- (iv) w kolejnym e-mailu DSM odpowiadający za współpracę z Siltruckiem zwrócił się do DSM-a odpowiadającego za współpracę z Uni-Truckiem z wyrzutem, dlaczego pomimo rozmów prowadzonych przez Siltruck z klientem z woj. śląskiego, Uni-Truck sprzedał w dniu 27 czerwca 2012 r. samochód Daily objęty promocją, wskazując: *„Przecież mieliśmy trzymać się DAR.... Moi dealerzy się*

²⁰² Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

²⁰³ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

²⁰⁴ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

trzymają DAR...”. DSM odpowiadający za współpracę z Uni-Truckiem odpisał, że te sprawy powinny zostać uregulowane systemowo przez „dział Network”. W toku dalszej korespondencji, w e-mailu z godz. 18:12, do wypowiedzi tej odniósł się menadżer do spraw sieci dystrybucyjnej IPL, stwierdzając: „Póki co, funkcjonujemy w systemie dystrybucji jakościowo-ilościowym. Dealerzy mają prawo sprzedawać na terenie całej Unii i nie możemy im tego ograniczać. Obszary czyli tzw. DARy dealerów rządzą się tymi samymi prawami. Jedyne narzędzie jakim dysponujemy (dysponujecie) na dzień dzisiejszy to rabaty uznaniowe, które w założeniu, nie są przyznawane dealerom, którzy ofertują klientom nie należących do strefy DAR konkretnego dealera. W założeniu przydzielone rabaty mają być weryfikowane przez IPL, odnośnie słuszności rabatowania i zgodności z lokalizacją klienta w strefie. Tyle mówi teoria... (...) Biorąc pod uwagę powyższe, kieruję pytanie do Was, jak to działa? Czemu od teorii do rzeczywistości jest tak daleko? Czemu zamiast konkurować z konkurencją zewnętrzną, skupiamy się na konkurowaniu ze sobą, sprawiając, iż sprzedaż staje się nierentowna? (...)”. Na wiadomość tę odpowiedział Daniel Wolszczak (IPL) wskazując, że problem dotyczy głównie samochodów lekkich, które objęte są ogólnopolskimi promocjami pozwalającymi sprzedawać dealerom pojazdy w całym kraju po takiej samej cenie. Poddał również pod rozważenie pomysł centralnego przydzielania klientów dealerom przez system CRM. Do wypowiedzi tej odniósł się DSM odpowiadający za współpracę z CTC i Siltruckiem, który wskazał: „Z racji pracy u dealera to nie jest tak kolorowo w [u producenta innej marki pojazdów – przyp. UOKiK]. Crk bo tak się system nazywa działa a dealerzy i tak robią swoje. A jak raz [producent innej marki pojazdów – przyp. UOKiK] nie chciał wesprzeć sprzedaży poza dar dealera to się skończyło w uokiku... Ja uważam, że jeśli się pomiędzy sobą nie dogadają to zawsze pieniądze tracić będziemy wszyscy”;²⁰⁵

- (v) równoległe z korespondencją opisaną w punkcie powyżej pomiędzy DSM-ami toczyła się wymiana e-maili dotycząca ofertowania przez Uni-Truck klienta z DAR-u Siltrucku z woj. opolskiego. DSM odpowiadający za współpracę z Siltruckiem poprosił o zwrócenie uwagi Uni-Truckowi, aby nie składał oferty temu klientowi. W odpowiedzi kierowanej m.in. do wiadomości Daniela Wolszczaka (IPL), DSM odpowiadający za współpracę z Uni-Truckiem stwierdził, że klient jest obsługiwany już przez Uni-Truck. Zwrócił się również o natychmiastowe wycofanie Siltrucku, dodając pytanie z jakiego powodu miałyby

²⁰⁵ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

teraz sprzedać tam Siltruck. W odpowiedzi DSM odpowiadający za współpracę z Siltruckiem wskazał, że to nie jest strefa Uni-Trucku i sprzeda Siltruck;²⁰⁶

- (vi) ponadto, w dniu 5 lipca 2012 r. DSM odpowiadający za współpracę z Uni-Truckiem przysłał do przedstawicieli Uni-Trucku otrzymywane od innych DSM-ów blokady klientów z prośbami o nieofertowanie;²⁰⁷
- (vii) w dniu 10 lipca 2012 r. DSM odpowiadający za współpracę z Siltruckiem przekazał DSM-owi odpowiadającemu za współpracę z Uni-Truckiem informację, że jego działania nie przyniosły efektu a Uni-Truck dalej obniża cenę przy transakcji Siltrucku z klientem z woj. opolskiego oraz poprosił „aby przestali”;²⁰⁸
- (viii) w dniu 11 lipca 2012 r. DSM odpowiadający za współpracę z Trans-Pozem zwrócił się do pracownika STW [subdealera Trans-Pozu – przyp. UOKiK] z pytaniem, czy Uni-Truck wycofał się z oferty złożonej klientowi z gminy w woj. wielkopolskim. Pracownik STW poinformował, że jeszcze poprzedniego dnia Uni-Truck przedstawił klientowi ofertę wraz z umową do podpisania, ale klient ostatecznie zdecydował się na zakup od STW. Jednocześnie, przekazał, że ma on kolejnego klienta, gdzie Uni-Truck złożył ofertę konkurencyjną i „ostro” walczy o klienta. Po ustaleniu danych tego klienta, DSM odpowiadający za współpracę z Trans-Pozem przekazał tę informację do DSM-a odpowiadającego za współpracę z Uni-Truckiem, a ten zwrócił się do Dariusza Mazanka (Uni-Truck) o nieofertowanie tego klienta;²⁰⁹
- (ix) również w dniu 11 lipca 2012 r. DSM odpowiadający za współpracę z Trans-Pozem zwrócił się do DSM-a odpowiadającego za współpracę z Uni-Truckiem o wycofanie Uni-Trucku z transakcji z klientem z woj. wielkopolskiego, w stosunku do której zgłaszał on „blokady” w dniu 5 lipca, wskazując: „*Nie dość, że mają w poważaniu blokady, to dalej penetrują mój DAR – proszę zrób coś w tej sprawie*”;²¹⁰
- (x) w dniu 12 lipca 2012 r. DSM odpowiadający za współpracę z CTC przekazał do DSM-a odpowiadającego za współpracę z Uni-Truckiem prośbę ze strony CTC o blokadę klienta z Lublina. DSM przekazał tę wiadomość do Dariusza Mazanka (Uni-Truck) z poleceniem: „*Darek, odpuść tego klienta*”;²¹¹

²⁰⁶ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

²⁰⁷ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

²⁰⁸ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

²⁰⁹ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

²¹⁰ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

²¹¹ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

- (xi) niezależnie od działań opisanych powyżej, w lipcu 2012 r. miała również miejsce korespondencja inicjowana przez Uni-Truck dotycząca ofertowania przez innych dystrybutorów klientów z DAR-u tej spółki. W dniu 19 lipca 2012 r. Michał Stankowiak (Uni-Truck) zwrócił się do DSM-a IPL o zablokowanie ofertowania „przez Poznań” klienta z Zielonej Góry. Prośba ta została przekazana do przedstawicieli On Roadu i Trans-Pozu. Do prośby tej odniósł się jeden z handlowców Trans-Pozu wskazując, że obsługuje tego klienta od kilku lat i sprzedawał mu już samochody w przeszłości, a w tej chwili jego blokowanie przez Uni-Truck jest spóźnione. DSM odpowiadający za współpracę z Trans-Pozem odpowiedział, że byłaby to sprzedaż poza DAR-em i polecił wycofanie się od klienta. DSM odpowiadający za współpracę z Uni-Truckiem przekazał tego e-maila do wiadomości Michała Stankowiaka (Uni-Truck) z komentarzem, aby ten skontrował ofertę Trans-Pozu;²¹²
- (xii) w dniu 26 lipca 2012 r. pracownik Uni-Trucku zwrócił się do DSM-a o blokadę klienta z woj. łódzkiego, który miał mieć „ciekawe propozycje z Rudy Śląskiej [tj. z placówki dealerskiej CTC – UOKiK]”. DSM przekazał tę prośbę do Daniela Kubieńca (CTC) i Tomasza Urbanowicza (CTC).²¹³
- (131) Prezes Urzędu jest w posiadaniu przywołanych w przypisie dowodów z sierpnia 2012 r. świadczących o kontynuacji stosowania praktyki, w szczególności o tym, że IPL wpływało na to, który z dystrybutorów powinien obsłużyć klienta i uzależniało przyznawanie rabatów dodatkowych od tego, czy klient pochodził z DAR-u danego dystrybutora.²¹⁴
- (132) Ponadto, w sierpniu 2012 r. pomiędzy IPL a Exmotem i niektórymi z dystrybutorów prowadzona była korespondencja dotycząca udziału w dwóch przetargach publicznych:
- (i) w dniu 13 sierpnia 2012 r. Exmot zwrócił się do trzech DSM-ów o „nieofertowanie” w przetargu, który był organizowany przez spółkę komunalną z Bydgoszczy. DSM przekazał prośbę o nieofertowanie w przetargu przedstawicieli Trans-Pozu i On Roadu;²¹⁵
- (ii) w dniu 17 sierpnia 2012 r. Exmot zwrócił się do DSM-a o zablokowanie składania ofert w przetargu na dostawę pojazdu do Aresztu Śledczego w Bydgoszczy, co DSM potwierdził;²¹⁶

²¹² Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

²¹³ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

²¹⁴ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

²¹⁵ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

²¹⁶ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

- (iii) DSM przekazał informację o nieofertowaniu w przedmiotowym przetargu do przedstawicieli Trans-Pozu, On Roadu, CTC i subdealerów CTC oraz dwóch pozostałych DSM-ów, wskazując, że wiadomość „*szczególnie kieruje do Panów z TRP Bydgoszcz...*”.²¹⁷
- (133) W sierpniu 2012 r. miała również miejsce korespondencja dotycząca cen pojazdów oferowanych przez On Road w ogłoszeniach na jednym z internetowych portali motoryzacyjnych:
- (i) w dniu 21 sierpnia 2012 r. Dariusz Mazanek (Uni-Truck) przesłał do DSM-a link do oferty zamieszczonej na stronie internetowej jednego z portali motoryzacyjnych wskazując, że oferowana tam cena skalkulowana została przy rabacie w wysokości 15% od ceny katalogowej i jeżeli IPL nie jest w stanie wyegzekwować zaprzestania publikowania w Internecie tak niskich cen, to jego zdaniem dealerzy powinni mieć dowolność w tej kwestii. On Road w odpowiedzi na otrzymaną od DSM-a wiadomość stwierdził, że niezwłocznie dokona korekty ogłoszenia, co DSM skwitował słowami: „*Niech to będzie regulą*”;²¹⁸
- (ii) w dniu 22 sierpnia 2012 r. DSM przekazał On Roadowi fragmenty ofert tego dystrybutora na pojazdy Iveco z portalu motoryzacyjnego z wyszczególnieniem ich cen i opatrzone komentarzem: „*Ceny niektórych pojazdów poniżej zakupu na 15% (...). Czy możesz spowodować, żeby wystawili ceny cennikowe? Przy takiej »polityce« cenowej nikt z nas nie zarobi na chleb*”. Jednocześnie wskazał, że działanie takie „*psuje*” markę i nie pozwala innym dealerom na „*godziwy zarobek*” oraz zapowiedział brak wsparcia rabatowego dla takich transakcji, co skutkować będzie sprzedażą pojazdów przez On Road bez marży. Stwierdził również, że inni dealerzy „*odwdzięczą się*” swoimi ofertami. Przedstawiciel On Roadu odpowiedział na tego e-maila przesyłając go do dwóch handlowców On Roadu oraz do wiadomości DSM-a wskazując: „*Marcin, To jutro k... zniknie. Michał i Adam [handlowcy On Roadu – UOKiK], jeśli jutro nie zmienicie cen (max 5% rabatowania) w otomoto, to ogłoszeniami zajmie się ktoś inny... Deadline 10.00*”.²¹⁹
- (134) Prezes Urzędu jest w posiadaniu również dowodów z września 2012 r., powołanych w przypisie, świadczących o kontynuacji stosowania praktyki, w szczególności o tym, że IPL

²¹⁷ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

²¹⁸ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

²¹⁹ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

wpływało na to, który z dystrybutorów powinien obsłużyć klienta i uzależniało przyznawanie rabatów dodatkowych od tego, czy klient pochodził z DAR-u danego dystrybutora.²²⁰

(135) Ponadto, we wrześniu 2012 r. miała miejsce m.in. wymiana korespondencji pomiędzy IPL a CTC i Trans-Pozem, odnosząca się do sprzedaży pojazdów klientom ze swoich DAR-ów:

- (i) w dniu 6 września 2012 r. przedstawiciel Trans-Pozu przesłał do DSM-a odpowiadającego za współpracę z CTC i do wiadomości m.in. Daniela Wolszczaka (IPL) e-mail, w którym poinformował, że Trans-Poz prowadzi rozmowy ze wskazanymi klientami i że ma podejrzenia, że jeden z klientów otrzymał ofertę na pojazd Iveco od DBK Szczecin [placówka dealerska DBK, będąca dystrybutorem samochodów marki DAF – UOKiK]. Ponadto przedstawiciel Trans-Pozu zwrócił się o blokadę tych klientów w CTC i ewentualne wycofanie już złożonych ofert. DSM zwrócił się do Daniela Kubieńca (CTC) [załączając do korespondencji również Tomasza Urbanowicza (CTC), Daniela Wolszczaka (IPL) i Jacka Chodasewicza (CTC)] o sprawdzenie, czy wskazani klienci nie byli ofertowani na pojazdy Iveco przez DBK. Wskazał on również, że posiada informację, iż ci klienci posiadają [„Wasze”] oferty przez co *„lokalny dealer (TRP) ma utrudnione zadanie, gdyż oprócz konkurencji zewnętrznej – ma też wewnętrzną”*. Daniel Kubieniec (CTC) odpisał, że sprawdza to,²²¹
- (ii) w dniu 7 września 2012 r. Trans-Poz zwrócił się do DSM-a o skuteczną blokadę klienta z woj. kujawsko-pomorskiego oraz o nieskładanie ofert przez CTC za pomocą firm powiązanych. DSM przekazał tę wiadomość dalej do Daniela Kubieńca (CTC), wskazując, że uczula na poniższe *„szczególnie kolegów z DBK z Twoimi [tj. CTC – przyp. UOKiK] ofertami”*. Na wiadomość od DSM-a odpowiedział Tomasz Urbanowicz (CTC) informując, że CTC ani DBK nie składały takich ofert oraz zwrócił się o polecenie Trans-Pozowi i jego subdealerowi wycofania z terenu Śląska. DSM odpisał, że stosowne kroki zostały podjęte wobec subdealera Trans-Pozu;²²² Do wiadomości odniósł się Daniel Wolszczak (IPL) w e-mailu kierowanym tylko do DSM-ów polecając, aby w treści e-maila z blokadą do dystrybutora nie zamieszczać korespondencji od dealera proszącego o blokadę a jedynie komunikat o zaprzestanie ofertowania konkretnej firmy pod rygorem korekty ceny pojazdu do warunków standardowych;

²²⁰ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

²²¹ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

²²² Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

(iii) również w dniu 7 września, Daniel Wolszczak (IPL) zwrócił się do Trans-Pozu z pytaniem dlaczego jeden z handlowców STW ofertuje pojazd klientowi ze Śląska na bardzo korzystnych warunkach, dodając: *„Jeśli chcesz dopłacić do biznesu to śmiało, od nas takiej ceny nie otrzymasz. Proszę o zaprzestanie tego typu działań, myślałem, że dogadałeś się z Urbanowiczem [Tomaszem Urbanowiczem (CTC) – UOKiK] na łódce ale widać że chyba to tylko teoria. Proszę o informację zwrotną”*. W odpowiedzi przedstawiciel Trans-Pozu odpisał: *„Daniel, handlowiec już delikatnie wycofał ofertę. Zagalopował się zbyt mocno z rabatem nie sprawdzając na jakim DAR-ze Klient ma siedzibę. Czasami młodzi handlowcy zbyt mocno chcą sprzedać zapominając o pewnych zasadach, których powinni przestrzegać. Handlowiec został już za to spacyfikowany, a ja jutro osobiście będąc w Kaliszu dodam mu jeszcze od siebie. Natomiast co do zacieśniania współpracy pomiędzy CTC a TRANS-POZ to wierz mi, że już to nastąpiło i wspólnie staramy się współpracować na wielu płaszczyznach. Oczywiście wszystko dla dobra IVECO”*.²²³

(136) We wrześniu 2012 r. miała również miejsce inna wymiana korespondencji między IPL a dystrybutorami, dotycząca blokowania klientów (nieskładania im ofert lub wycofywania ofert złożonych).²²⁴

(137) We wrześniu 2012 r. miały również miejsce podejmowane przez IPL i dystrybutorów działania zmierzające do sterowania sprzedażą pojazdów na rzecz poszczególnych klientów przy wykorzystaniu systemu rabatów uznaniowych. Świadczy o tym zabezpieczona przez Prezesa Urzędu korespondencja elektroniczna:

(i) dotycząca wniosku Siltruck o dodatkowy rabat uznaniowy przy transakcji z klientem z DAR-u Siltrucku, gdzie jako uzasadnienie wniosku wskazano *„konkurencję wewnętrzną”* ze strony Uni-Truck, który miał złożyć klientowi ofertę przy bardzo niskiej marży. Na przyznanie wyższego rabatu zgodę wyraził Daniel Wolszczak (IPL), nakazując DSM-om *„załatwić”* sprawę wspólnie, bo następnym razem nie wyrazi zgody na udzielenie żadnego wsparcia w takich przypadkach. W toku dalszej korespondencji DSM zwrócił się do Dariusza Mazanka (Uni-Truck) o przesłanie mu oferty, jaką Uni-Truck miał złożyć klientowi. Dariusz Mazanek (Uni-Truck) odpisał, że nie ma w swojej bazie takiej firmy i nie mógłby złożyć takiej oferty poza swoją strefę bez wsparcia IPL. Zasugerował też, że oferta mogła pochodzić od jednego z subdealerów CTC. DSM odpowiadający za współpracę z Uni-Truckiem przekazał tę wiadomość do

²²³ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

²²⁴ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

DSM-a odpowiadającego za współpracę z Siltruckiem i do wiadomości Daniela Wolszczaka (IPL) wskazując (używając wulgarnego sformułowania), że Siltruck go oszukuje w tej kwestii;²²⁵

- (ii) w dniu 7 września 2012 r. Daniel Kubieniec (CTC) zwrócił się do DSM-a o weryfikację wniosku rabatowego i podniesienie wartości rabatu z jednym z klientów uzasadniając ten wniosek m.in. konkurencją wewnętrzną ze strony Viamotu oraz potencjalnym przejściem klienta przez dział KA IPL [wewnętrzny dział sprzedaży IPL obsługujący istotnych klientów spółki, tzw. *key accounts* – przyp. UOKiK], gdyż klient miał otrzymać informację o poziomie cen pojazdów oferowanych przez ten dział innemu klientowi IPL. Na wiadomość odpowiedział Daniel Wolszczak (IPL) wskazując na to, że to Daniel Kubieniec (CTC) manipuluje informacją o cenach w opisywanej transakcji między działem KA IPL a innym klientem, dodając, że CTC otrzyma dobre warunki do „zamknięcia” tematu. W dniu 13 września, DSM przesłał do CTC rozpatrzony wniosek rabatowy uwzględniający podwyższoną kwotę rabatu;²²⁶
- (iii) w dniu 7 września 2012 r. Trans-Poz przesłał do DSM-a wniosek rabatowy dla transakcji z klientem z Gniezna. DSM przekazał go do Daniela Wolszczaka (IPL) z prośbą o akceptację. Daniel Wolszczak (IPL) wskazał, że jego zdaniem to klient On Roadu, a nie Trans-Pozu. W odpowiedzi DSM wskazał: *„Klient jest we wspólnym DAR, więc nie mamy podstaw do ucinania transakcji TRP. [Przedstawiciel On Roadu – przyp. UOKiK] nawet słowem się nie zająknął o podobnej ofercie, nie ma też klienta w raportach MF”*;²²⁷
- (iv) w dniu 27 września 2012 r. pomiędzy przedstawicielami CTC prowadzona była wewnętrzna korespondencja dotycząca ofertowania przez Siltruck klienta z DAR-u CTC. Została zainicjowana przez jednego z handlowców CTC, który w e-mailu do Daniela Kubieńca (CTC) skarżył się, że Siltruck przejął jego klienta oferując wyjątkowo niską cenę za pojazd z rocznika 2011. Daniel Kubieniec (CTC) w odpowiedzi zwrócił się o przygotowanie konkretnego wyliczenia ceny zakupu przy wsparciu otrzymanym przez CTC [od IPL – UOKiK]. Nakazał również przypilnowanie gdzie będzie wykonywana zabudowa pojazdu w celu zdobycia numeru VIN pojazdu, co pozwoli sprawdzić, na jaki podmiot zostanie

²²⁵ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

²²⁶ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

²²⁷ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

uruchomiona przez Siltruck gwarancja pojazdu. Wtedy załatwi cofnięcie wsparcia [Siltruckowi – UOKiK] do ceny cennikowej.²²⁸

- (138) Prezes Urzędu jest w posiadaniu również dowodów z października 2012 r., przywołanych w przypisie, świadczących o kontynuacji stosowania praktyki, w szczególności o tym, że IPL wpływało na to, który z dystrybutorów powinien obsłużyć klienta i uzależniało przyznawanie rabatów dodatkowych od tego, czy klient pochodził z DAR-u danego dystrybutora.²²⁹
- (139) Ponadto, w październiku 2012 r. pomiędzy IPL a Uni-Truckiem prowadzona była korespondencja, wskazująca na dążenie stron do uściślenia stosowania zasady sprzedaży przez dystrybutorów pojazdów klientom z ich DAR-ów i nieofertowania klientów spoza nich, jak również świadcząca o podejmowaniu prób „blokowania” klientów przez Uni-Truck przed składaniem im ofert przez innych dystrybutorów:
- (i) W dniu 1 października 2012 r. DSM przesłał m.in. do Andrzeja Korcika (Uni-Truck) i Dariusza Mazanka (Uni-Truck) oraz do wiadomości Daniela Wolszczaka (IPL) e-mail zatytułowany „*Dramatycznie niska sprzedaż Uni-Trucku – zestawienie*”, w którym przedstawił szczegółowe dane sprzedażowe za dotychczasowy okres 2012 r., wskazując, że są one poniżej zakładanych planów sprzedażowych, a udział sprzedaży w DAR-ze Uni-Trucku jest poniżej średniej. W związku z tym wyraził on swoje zaniepokojenie tą sytuacją i wezwał do przedstawienia planu działań w celu jej poprawy. Uni-Truck wyjaśnił, że w swoim DAR-ze musi skupiać się bardziej na walce z innymi dealerami Iveco oraz działem sprzedaży IPL niż konkurencyjnymi markami co powodować miało zaniżanie ceny i konieczność sprzedaży na minimalnej rentowności a nawet na stracie;²³⁰
 - (ii) w dniu 3 października 2012 r. pracownik Uni-Trucku przesłał do DSM-a e-mail, w którym poinformował go, że został „*zrugany*” przez klienta, za to, że przedstawił mało korzystną ofertę, gdyż klient otrzymał również ofertę „*Grupy DBK, czyli CTC Remo-Car Świącice*” o 1200 euro korzystniejszą na identyczny samochód. Poprosił on również o jak najszybsze zablokowanie CTC oraz o wycofanie oferty pod pretekstem, że nastąpiła pomyłka w specyfikacji pojazdu. DSM, po otrzymaniu od pracownika Uni-Trucku kopii oferty przedstawionej przez CTC przesłał ją do DSM-a odpowiadającego za współpracę z CTC zwracając się do o natychmiastowe wycofanie CTC z transakcji z tym klientem.

²²⁸ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

²²⁹ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

²³⁰ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

Daniel Wolszczak (IPL) przekazał ten e-mail do wiadomości Massimiliano Perri'ego (IPL) wyjaśniając, że CTC za pośrednictwem Remo-Car oferuje samochody klientom z woj. mazowieckiego;²³¹

- (iii) w dniu 6 października 2012 r. Uni-Truck przesłał do DSM-a wnioski o „zablokowanie” dwóch klientów, którzy mieli otrzymywać konkurencyjne oferty od Trans-Poz i jego subdealera – STW. W dniu 8 października 2012 r. DSM zwrócił się do Trans-Pozu o „fachowe” wycofanie ofert złożonych tym klientom;²³²
- (iv) w dniu 12 października 2012 r. Trans-Poz zwrócił się do DSM-a o „*spowodowanie wstrzymania i profesjonalnego wycofania ofertowania przez Uni-Truck*” klienta z Turku, obsługiwanego przez STW. Prośba ta została przekazana do przedstawiciela Uni-Trucka, który w odpowiedzi wskazał, że nie wie o co chodzi ale polecił swoim handlowcom wycofanie się, jeśli któryś z nich taką ofertę składał;²³³
- (v) w dniu 23 października 2012 r. Trans-Poz zwrócił się do DSM-ów odpowiadających za współpracę z Trans-Pozem oraz Uni-Truckiem ze skargą, że Uni-Truck przebił ofertę Trans-Pozu i sprzedał samochód klientowi z Turku „pomimo prośby o wycofanie się z ofertowania klienta”. Dodał też, że żałuje wcześniejszych przypadków, gdy Trans-Poz „*odpuszczał*” klientów na rzecz Uni-Trucku. Na wiadomość tę DSM wskazał: „*Marcin, nie żałuj tego że zachowałeś się fair, ponieważ jesteś niestety nieliczną osobą z sieci która potrafi się tak zachować. Jak dobrze wiesz zawsze staramy się trzymać dealerów w ryzach ale czasami nie jesteśmy w stanie nic zrobić. Tak było i w tym przypadku. W momencie kiedy dostałem informację od [DSM-a odpowiadającego za współpracę z Trans-Pozem – przyp. UOKiK]/Ciebie, Uni-Truck miał już podpisaną umowę. Nie dało się już odwrócić tej sprzedaży*”. Przedstawiciel Trans-Pozu wyraził sceptycyzm, co do prawdziwości daty zawartej na przesłanej mu kopii umowy między Uni-Truckiem a klientem wskazując, że mogła zostać przerobiona, aby była wcześniejsza, niż data zgłoszenia blokady przez Trans-Poz. Jednocześnie dodał, że nie będzie więcej przestrzegał blokad zgłaszanych przez Uni-Truck. DSM odpowiadający za współpracę z Uni-Truckiem odpowiedział na

²³¹ Dowód: [informacje chronione] - k. 784, tłumaczenie – k. 785.

²³² Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

²³³ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

to, że sprawdzi tę okoliczność i że jeśli jest tak jak twierdzi przedstawiciel Trans-Pozu to Uni-Truck dostanie korektę ceny do warunków standardowych;²³⁴

(vi) na przełomie października i listopada 2012 r. prowadzona była wewnętrzna korespondencja między Andrzejem Korcikiem (Uni-Truck), Dariuszem Mazankiem (Uni-Truck) i Michałem Stankowiakiem (Uni-Truck) w sprawie zorganizowania spotkania z przedstawicielami Trans-Pozu. Tematem spotkania miało być „ustalenie sposobu w jaki można by ochronić rentowność sprzedaży”.²³⁵

(140) W październiku 2012 r. miała również miejsce wymiana korespondencji między IPL, a dystrybutorami, dotycząca blokowania klientów (nieskładania im ofert lub wycofywania ofert złożonych).²³⁶

(141) Prezes Urzędu jest w posiadaniu również, przywołanych w przypisie, dowodów z listopada 2012 r. świadczących o kontynuacji stosowania praktyki, w szczególności o tym, że IPL wpływało na to, który z dystrybutorów powinien obsłużyć klienta i uzależniało przyznawanie rabatów dodatkowych od tego, czy klient pochodził z DAR-u danego dystrybutora.²³⁷

(142) W listopadzie 2012 r. kontynuowana była również wymiana korespondencji między IPL a dystrybutorami, dotycząca blokowania klientów (nieskładania im ofert lub wycofywania ofert złożonych).²³⁸

(143) W listopadzie 2012 r. miała również miejsce korespondencja dotycząca ofert wystawianych przez On Road i CTC na internetowych portalach motoryzacyjnych:

(i) w dniu 22 listopada 2012 r. Dariusz Mazanek (Uni-Truck) przesłał do DSM-a oraz do wiadomości Andrzeja Korcika (Uni-Truck) e-mail z odnośnikiem do strony internetowej z ofertą sprzedaży pojazdu wystawioną przez On Road, wskazując, że według jego obliczeń cena tego pojazdu została skalkulowana przy uwzględnieniu rabatu w wysokości 16% od ceny katalogowej. Dodał również, że trzeba „dać sobie spokój” z utrzymywaniem poziomu rabatowania w ofertach internetowych skoro pojawiają się takie ogłoszenia i zapowiedział, że on również będzie publikował oferty „w dziwnych cenach”. DSM odpowiadający za współpracę z Uni-Truckiem przekazał tę prośbę do DSM-a odpowiadającego za współpracę z On Roadem z poleceniem szybkiego skasowania tego ogłoszenia;²³⁹

²³⁴ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

²³⁵ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

²³⁶ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

²³⁷ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

²³⁸ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

²³⁹ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

- (ii) w dniu 29 listopada 2012 r. Trans-Poz przesłał do DSM-a e-mail, w którym poskarżył się na to, że CTC ofertuje pojazdy w Internecie z bardzo niską ceną, która „*psuje*” wszystkim innym marże. DSM odpowiadający za współpracę z Trans-Pozem zwrócił się do DSM-a odpowiadającego za współpracę z CTC, aby sprawdził tę ofertę;²⁴⁰
 - (iii) w dniu 30 listopada 2012 r. pracownik Trans-Pozu przesłał do przedstawiciela Trans-Pozu e-mail z informacją, że jeden z klientów Trans-Pozu pokazał mu na spotkaniu internetową ofertę CTC na pojazd Daily na korzystnych warunkach. Poprosił o doprowadzenie do usunięcia tej oferty, gdyż utrudnia ona prowadzenie rozmów z klientami. Przedstawiciel Trans-Pozu przesłał tę wiadomość do DSM-a z pytaniem czy DSM pomoże z tym tematem, czy ma on osobiście dzwonić do CTC. DSM odpowiadający za współpracę z Trans-Pozem przekazał tę korespondencję do DSM-a odpowiadającego za współpracę z CTC i do wiadomości Daniela Wolszczaka (IPL). Zawarł w niej tabelę z danymi sprzedażowymi Uni-Trucku, Trans-Pozu i CTC w poszczególnych miesiącach 2012 r., z której wynikało, że w listopadzie sprzedaż Trans-Pozu jest na dużo niższym poziomie, niż dwóch pozostałych spółek co miało być również związane z „*nieczystymi*” praktykami CTC i zwrócił się o interwencję w tej kwestii. DSM odpowiadający za współpracę z CTC w odpowiedzi przekazał wyjaśnienia Daniela Kubieńca (CTC), w myśl których, CTC traktuje oferowany pojazd jako „*używany*”, gdyż pierwszy klient wycofał się z kupna już po wpłacie zaliczki. Trzeci z DSM-ów skomentował to stwierdzając, że jest to „*ciekawa*” interpretacja pojazdu używanego.²⁴¹
- (144) Również w grudniu 2012 r. kontynuowana była wymiana korespondencji między IPL a dystrybutorami, dotycząca blokowania klientów (nieskładania im ofert lub wycofywania ofert złożonych).²⁴²
- (145) W grudniu 2012 r. przedstawiciele IPL, Exmotu, On Roadu, CTC i Trans-Pozu prowadzili korespondencję dotyczącą sprzedaży pojazdów przez dystrybutorów poza swoimi DAR-ami:
- (i) w dniu 3 grudnia 2012 r. Exmot zwrócił się do DSM-a o „interwencję” w sprawie sprzedaży pojazdu do klienta z DAR-u Exmotu, jakiej dokonać miał subdealer Europolu – firma Auto-Mobil, pomimo zgłoszonej przez Exmot blokady. Zdaniem Exmotu Auto-Mobil postąpił nieuczciwie, gdyż wiedząc, że klient jest ofertowany przez Exmot miał podać nieprawdziwe dane klienta ubiegając się o

²⁴⁰ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

²⁴¹ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

²⁴² Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

dotatkowy rabat w IPL. W związku z tym, pracownik Exmotu zwrócił się o przypisanie sprzedaży tego pojazdu do targetu [celu sprzedażowego – UOKiK] Exmotu oraz skorygowanie jego ceny przez IPL do poziomu 15% rabatu. DSM odpowiadający za współpracę z Europolem wyjaśnił, że klient ma oddział w DAR-ze Europolu, a zakup realizowany był do tego oddziału. DSM odpowiadający za współpracę z Exmotem nie zgodził się z tymi wyjaśnieniami, wskazując, że faktura VAT wystawiona klientowi zawierała konkretnie wskazany numer NIP, a siedziba tego klienta znajdowała się w woj. kujawsko pomorskim. W związku z tym DSM odpowiadający za współpracę z Exmotem zwrócił się o korektę ceny pojazdu dla Europolu do warunków standardowych, gdyż w jego ocenie były ku temu podstawy. W odpowiedzi na pytanie Daniela Wolszczaka (IPL) DSM odpowiadający za współpracę z Europolem wyjaśnił, że w tej transakcji nie był składany wniosek rabatowy gdyż sprzedaż została dokonana w ramach wewnętrznej akcji promocyjnej. Jednocześnie przekazał, że klient posiada oddział w strefie Europolu i do tego oddziału samochód był przeznaczony, w związku z czym nie ma podstaw, aby zlecić korektę jego ceny. Odpowiedział na to Daniel Wolszczak (IPL) wskazując, że siedziba klienta jest woj. kujawsko-pomorskim, a więc „*chyba coś nie tak*”. DSM odpowiadający za współpracę z Europolem odpisał, że sytuacja jest niejednoznaczna i nie ma pewności co do zasadności korekty. Po ok. tygodniu od tej wiadomości, DSM odpowiadający za współpracę z Exmotem zwrócił się do Daniela Wolszczaka (IPL) z prośbą o zajęcie stanowiska w tej kwestii;²⁴³

- (ii) w grudniu 2012 r. prowadzony był wątek skargi jaką złożył w dniu 21 listopada 2012 r. Exmot, w której stwierdził, że On Road zastosował „*nieuczciwą praktykę*” polegającą na podaniu nieprawdziwych danych klienta we wniosku o przyznanie dodatkowego rabatu do transakcji z klientem z DAR-em Exmotu. W dniu 5 grudnia 2012 r. DSM odpowiadający za współpracę z On Roadem przekazał tę wiadomość do On Roadu z prośbą o wyjaśnienie. Ten w odpowiedzi wyjaśnił, że była to sprzedaż realizowana przez subdealera – Truck Partner jeszcze w grudniu 2011 r., a według dokumentów, wszystko wyglądało w porządku. Równocześnie przedstawiciel On Roadu w osobnej wiadomości zwrócił się bezpośrednio do Exmotu z wyjaśnieniem, przeprosinami i zapewnieniem, że nie miał wiedzy, że cokolwiek poszło niezgodnie z zasadami sprzedaży w DAR-ze. Jednocześnie dodał, że jest on również zdecydowanym przeciwnikiem sprzedaży poza swój region i gdy otrzymuje zapytania od klientów spoza swojego DAR-u

²⁴³ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

„konsekwentnie odmawia współpracy” informując właściwego dealera o takim fakcie. Pracownik Exmotu odpowiedział na tę wiadomość tylko do DSM-a z kopią do wiadomości Krzysztofa Bieska (Exmot), stwierdzając, że przeprosiny ze strony On Roadu nie zrekompensują mu utraconego przychodu na tej transakcji. DSM w odpowiedzi zapytał, czy Exmot w grudniu 2011 r. prowadził rozmowy z klientem i czy wysyłał na niego blokadę. Jednocześnie wskazał, że nie przypomina sobie wniosku rabatowego złożonego przez Exmot na tego klienta;²⁴⁴

(iii) w grudniu 2012 r. prowadzony był również wątek skargi jaką złożył Trans-Poz do DSM-a w dniu 30 października 2012 r., dotyczącej udzielenia innemu dealerowi dodatkowego wsparcia do transakcji z klientem z DAR-u Trans-Pozu pomimo zgłoszonej blokady, potwierdzonej przez DSM-a. 11 grudnia 2012 r. DSM przesłał do Trans-Pozu zaakceptowany przez Daniela Wolszczaka (IPL) e-mail, w którym wyjaśnił przyczyny zaistniałej sytuacji, wskazując, że przesłał blokadę klienta zgodnie z prośbą Trans-Pozu. W dalszej części e-maila, następującej po wyjaśnieniach dotyczących okoliczności tej sprzedaży DSM sam zwraca się do przedstawiciela Trans-Pozu z pytaniami odnoszącymi się do niewykorzystanej szansy sprzedażowej. W dniu 13 grudnia 2012 r. przedstawiciel Trans-Pozu przesłał szczegółowe wyjaśnienia dlaczego Trans-Poz nie była w stanie zrealizować tej transakcji.²⁴⁵

(146) Prezes Urzędu jest w posiadaniu również, powołanych w przypisie, dowodów ze stycznia 2013 r. świadczących o kontynuacji stosowania praktyki, w szczególności o tym, że IPL wpływało na to, który z dystrybutorów powinien obsłużyć klienta i uzależniało przyznawanie rabatów dodatkowych od tego, czy klient pochodził z DAR-u danego dystrybutora.²⁴⁶

(147) Ponad powyższe w styczniu 2013 r. IPL planowało zorganizowanie z dystrybutorami telekonferencji dotyczącej omówienia zasad wyprzedaży pojazdów z rocznika 2012 znajdujących się na stocku IPL. W dniu 21 stycznia, swoje stanowisko w tej kwestii przekazała przedstawicielka Siltrucku stwierdzając, że organizowanie centralnej kampanii marketingowej opartej na cenie wykorzystywane jest przez dealerów w nieodpowiedni sposób, gdyż służy do sprzedawania w całym kraju, a nie w DAR-ze i „uczy” to klientów złych nawyków oraz „psuje” wizerunek dealerów.²⁴⁷

²⁴⁴ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

²⁴⁵ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

²⁴⁶ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

²⁴⁷ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

(148) Na przełomie stycznia i lutego 2013 r. miała również wymiana korespondencji między IPL, Europolem i CTC dotycząca ofertowania przez CTC klienta spoza swojego DAR-u.:

- (i) w dniu 31 stycznia 2013 r. EuroPol zwrócił się do DSM-a ze skargą, że CTC ponownie zaniża cenę pojazdów ofertując jednego z klientów EuroPolu, pomimo wcześniejszej prośby o nieofertowanie na terenie tego dealera. Zwrócił się on również z żądaniem natychmiastowego wycofania oferty od tego klienta, gdyż EuroPol jest tuż przed podpisaniem z nim umowy i traci marżę. EuroPol wskazał, że to IPL jest częściowo winne tego stanu rzeczy, ponieważ przyznało lepsze warunki komercyjne związane z wyprzedają pojazdy z rocznika 2012, tym dealerom, którzy dysponowali większą ilością samochodów na stocku, aby ułatwić im ich zbycie. Zażądał on również przyznania EuroPolowi analogicznych warunków cenowych na pojazdy sprzedawane w swojej strefie. DSM odpowiadający za współpracę z Europolem przesłał tę korespondencję do DSM-a odpowiadającego za współpracę z CTC z żądaniem wycofania oferty CTC,²⁴⁸
- (ii) DSM odpowiadający za współpracę z CTC przekazał powyższą korespondencję do Daniela Kubieńca (CTC) z żądaniem natychmiastowego wycofania oferty od klienta, wskazując jednocześnie, że CTC ofertując poza swoim DAR-em klienta EuroPolu zaniża im cenę. Daniel Kubieniec (CTC) odpisał słowami: „*Robimy temat*”, a do e-maila załączył skan pisma pochodzącego od klienta, w którym jako adresat wskazane zostało IPL, w którym to piśmie zawarte zostało oświadczenie: „*Nie interesują nas Państwa wewnętrzne podziały terytorialne obszaru sprzedaży. Oferta CTC Białostok w naszej ocenie jest najbardziej rzetelna, a operatywność handlowca wynikająca z dotychczasowych kontaktów pozwala rokować na sprzedaż na oczekiwanym przez naszą firmę poziomie*”,²⁴⁹
- (iii) w toku dalszej korespondencji DSM odpowiadający za współpracę z Europolem odniósł się do przesłanego mu pisma stwierdzając, że jest to „*jawna ściema*”, a pismo zostało „*wystawione dwa lata temu*” [data zawarta w piśmie wskazywała na 11.07.2011 r. – UOKiK]. DSM odpowiadający za współpracę z CTC zwrócił się do Daniela Kubieńca (CTC) z wątpliwościami dotyczącymi autentyczności pisma ze względu na datę wskazaną w treści pisma i fakt podpisania go tylko przez prokurenta, tj. niezgodnie z zasadami reprezentacji spółki klienta. Po dalszej wymianie uwag, DSM odpowiadający za współpracę z CTC zwrócił się do Daniela Kubieńca (CTC), aby skupił się na pozyskiwaniu klientów ze swojej

²⁴⁸ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

²⁴⁹ Dowód: [informacje chronione] - k. 784, tłumaczenie – k. 785.

strefy. Odpowiedział na to Tomasz Urbanowicz (CTC), stwierdzając: „*Piotr, w związku z tym odpuszczamy – klientowi wyślemy informację że nie możemy mu sprzedać ze względu na podział terytorialny*”;²⁵⁰

(iv) w dniu 4 lutego 2013 r. Europol przekazał DSM-owi informację, że przedstawiciele Europolu spotkali się z dyrektorem logistyki w przedsiębiorstwie klienta i omówili zaistniałą sytuację, podkreślając, że w swoim obszarze to Europol jest w stanie przedstawić najkorzystniejszą ofertę. Z relacji przedstawiciela Europolu wynikało również, że klient woli kupić pojazdy w tej spółce, ze względu na położenie i „*większe możliwości wzajemnej współpracy*”. Europol wskazał, że ta sytuacja pozbawiła go całkowicie marży. W toku dalszej korespondencji DSM zwrócił się do Europolu o potwierdzenie, jaką cenę pojazdu zaoferowało CTC, a ci przekazali taką informację. Następnie, zwrócił się do Daniela Wolszczaka (IPL) z prośbą o wyrażenie zgody na przyznanie dodatkowego wsparcia do omawianej transakcji, aby Europol mógł zaoferować cenę lepszą niż CTC. Daniel Wolszczak (IPL) zaakceptował ten wniosek.²⁵¹

(149) Również w lutym 2013 r. miały miejsce przypadki stosowania blokad klientów i wywierania przez IPL nacisków na dystrybutorów co do nieskładania lub wycofywania ofert w stosunku do klientów spoza ich DAR-ów, jak również sterowania przez IPL, który z dystrybutorów powinien obsługiwać klienta.²⁵²

(150) Ponadto, w lutym 2013 była również prowadzona korespondencja pomiędzy przedstawicielami IPL, Uni-Trucku i Europolu dotycząca ofertowania przez Europol klienta z DAR-u Uni-Trucku. W dniu 6 lutego Dariusz Mazanek (Uni-Truck) przesłał do DSM-a e-mail, w którym zwrócił się o wyjaśnienie sposobu rozwiązania zaistniałego „problemu” dotyczącego sprzedaży pojazdów do klienta z woj. mazowieckiego. Jak wskazał Dariusz Mazanek (Uni-Truck), zwracał się on bezpośrednio do Europolu o sprawdzenie tej kwestii, jednak ten nie udzielił odpowiedzi. Natomiast handlowiec Uni-Trucka, który kontaktował się z klientem miał otrzymać reprimendę, że Uni-Truck podjął interwencję w celu ograniczenia Europolowi możliwości zrealizowania transakcji, co miało pozbawić Uni-Truck szansy na sprzedaż do tego klienta. Dariusz Mazanek (Uni-Truck) zaproponował, że w takiej sytuacji rozwiązaniem byłoby zaliczenie tej sprzedaży do celu sprzedażowego Uni-Trucku i wypłata przez Europol Uni-Truckowi prowizji z tytułu tej sprzedaży. DSM przekazał tę wiadomość do przedstawiciela Europolu z prośbą o zajęcie stanowiska. Ten odpowiedział bezpośrednio Dariuszowi Mazankowi (Uni-Truck), wskazując, że zamierzał wycofać się z transakcji z tym

²⁵⁰ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

²⁵¹ Dowód: [informacje chronione] - k. 784, tłumaczenie – k. 785.

²⁵² Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

klientem, ale otrzymał informację od innego klienta z Gdańska, który nabył pojazd od Uni-Trucku po lepszej cenie, niż ta oferowana przez Europol. Wkleił również do treści swojego e-maila fragment e-maila Dariusza Mazanka (Uni-Truck), w którym ten stwierdza, że nie ma nic przeciwko „naparzeniu się”, ale nie akceptuje ofertowania poniżej rabatu standardowego przez dealera klientom spoza jego DAR-u. Dariusz Mazanek (Uni-Truck) odniósł się do tej wypowiedzi stwierdzając: „-wyprzedaż rocznika wszyscy walą wszędzie, -cargo chyba napisałem jasno, sprzedawaj tylko na std warunkach, a nie na 23%”.²⁵³

- (151) Prezes Urzędu dysponuje dowodami, że do działań polegających na blokowaniu klientów, jak również wpływaniu przez IPL na to, który z dystrybutorów powinien obsługiwać klienta dochodziło w marcu 2013 r.²⁵⁴; w kwietniu 2013 r.²⁵⁵; w maju 2013 r.²⁵⁶; w czerwcu 2013 r.²⁵⁷ i w lipcu 2013 r.²⁵⁸
- (152) Ponadto, w lipcu 2013 r. między przedstawicielami IPL i dystrybutorów prowadzona była korespondencja, dotycząca systemu blokad klientów i sterowania sprzedażą przez dealerów z poszczególnych DAR-ów. Jednocześnie, po stronie IPL trwały prace nad przebudową swojej sieci dystrybucyjnej:
- (i) w dniu 2 lipca 2013 r. jeden z DSM-ów zwrócił się do DSM-a odpowiadającego za współpracę z CTC z ponowną prośbą o zablokowanie klienta [uprzednio zablokowanego na wniosek Trans-Poz], gdyż otrzymał on od CTC dużo korzystniejszą ofertę, niż ta złożona przez Trans-Poz. Dodał on również: „*Jeżeli nie respektujemy blokad, to ich w ogóle nie wysyłamy*”. DSM odpowiadający za współpracę z CTC zwrócił się z tą kwestią do Daniela Kubieńca (CTC) z pretensją, że CTC nie zastosowała się do blokady, wskazując, że Daniel Kubieniec (CTC) sam się denerwuje, gdy inni dealerzy robią takie rzeczy. W odpowiedzi, Daniel Kubieniec (CTC) wskazał, że klient został zaofertowany jeszcze przed pierwszym e-mailem o blokadzie, a ponadto ma on oddział przedsiębiorstwa w miejscowości położonej w DAR-ze CTC i poinformował, że będzie używał samochodów na terenie Śląska, tak więc CTC nie wycofa się ze złożonej oferty. Równolegle przedstawiciel Trans-Pozu bezpośrednio zwrócił się do Daniela Kubieńca (CTC) z prośbą o profesjonalne wycofanie się z ofertowania tego klienta. Również i w tym przypadku Daniel Kubieniec (CTC) wskazał, że

²⁵³ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

²⁵⁴ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

²⁵⁵ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

²⁵⁶ Dowód: [informacje chronione] - k. 784, tłumaczenie – k. 785.

²⁵⁷ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

²⁵⁸ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

klient będzie używał pojazdów w swoim śląskim oddziale i w związku z tym CTC nie wycofa oferty;²⁵⁹

- (ii) w dniu 16 lipca 2013 r. jeden z DSM-ów zwrócił się do Daniela Wolszczaka (IPL) ze skargą, że CTC wciąż wystawia oferty w Internecie po bardzo niskich cenach, pomimo interwencji, a on nie wie co odpowiadać handlowcom, którzy sami nabywają pojazdy od IPL na gorszych warunkach, niż te oferowane przez CTC. Odpowiedział na to DSM odpowiadający za współpracę z CTC informując, że już zwrócił się do Remo-Car o usunięcie ogłoszenia. Równocześnie, pierwszy z DSM-ów zwrócił się do przedstawicielki IPL pełniącej funkcję menadżera działu rozwoju sieci IPL z pytaniem, czy dział ten ma oficjalne stanowisko w tej sprawie, gdyż jej poprzednik na tym stanowisku stosował zasadę, że wskazana w ofertach internetowych cena powinna być skalkulowana przy maksymalnie 12% rabacie od ceny katalogowej. Przedstawicielka IPL potwierdziła „oficjalne stanowisko Działu Rozwoju Sieci”, zgodnie z którym oferowanie pojazdów w Internecie może mieć miejsce wyłącznie przy zastosowaniu standardowego rabatu dealera. Zapowiedziała też wystosowanie w uzgodnieniu z Danielem Wolszczakiem (IPL) stosownego pisma w tej sprawie do dystrybutorów. W dniu 31 lipca 2013 r. pierwszy z DSM-ów ponownie zwrócił się do przedstawicielki IPL pełniącej funkcję menadżera działu rozwoju sieci pytając, czy takie pismo zostało wysłane do sieci. Odpowiedział na to jeden z pracowników IPL, przesyłając do DSM-a opinię prawną dotyczącą tego tematu, co ten skomentował to słowami: *„już widziałem bardzo podobną opinię (dwa lata temu) w kontekście sprzedaży w DAR i poza nim. Wniosek nasuwa się jeden. Nie pytajmy prawnika »Czy możemy...« Zapytajmy: »W jaki sposób wprowadzić do sieci takie czy inne regulacje« Wykorzystując przepisy prawa na naszą korzyść”*;²⁶⁰
- (iii) w dniu 22 lipca 2013 r. pracownik Siltrucku zwrócił się do DSM-a z prośbą o „zablokowanie” klienta z Opoła, z którym Siltruck prowadzi finalne rozmowy, przesyłając wiadomość też do Mariana Czapki (Siltruck). DSM przekazał tę wiadomość przedstawicielom CTC. Odpowiedział na to Tomasz Urbanowicz (CTC) stwierdzając, że CTC nie ofertuje klienta, ale jego „korci” aby to zrobić, gdyż Siltruck składać miał oferty klientom z DAR-u CTC. DSM zasugerował bezpośrednią rozmowę między przedstawicielami CTC i Siltrucku w celu

²⁵⁹ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

²⁶⁰ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

wyjaśnienia tej kwestii, jednak Tomasz Urbanowicz (CTC) wyraził swój sceptycyzm wobec tego pomysłu;²⁶¹

- (iv) w dniu 31 lipca 2013 r. jeden z DSM-ów zwrócił się do przedstawicielki IPL pełniącej funkcję menadżera działu rozwoju sieci z pytaniem, kiedy do Exmotu i Trans-Pozu zostanie przesłane pismo ze stanowiskiem IPL w sprawie „*podziały strefy*” co pomóc by miało w egzekwowaniu DAR-ów. Przedstawicielka IPL przekazała tę wiadomość do Daniela Wolszczaka (IPL) i do wiadomości Massimiliano Perri’ego (IPL) wskazując, że w związku z przebudową sieci dealerskiej Iveco oraz nowymi regulacjami „BER”, które są bardzo restrykcyjne względem „*konkurencyjności*”²⁶² nie zdecydowano się wysłać się do dealerów w formie pisemnej informacji o geograficznym obszarze odpowiedzialności za sprzedaż²⁶³. Powołując się na postanowienia stosowanych przez IPL umów dystrybucyjnych (w tym przytaczając fragmenty relewantnych paragrafów tych umów) przedstawicielka IPL wskazała, że IPL nie może oficjalnie ograniczać dystrybutorom sprzedaży pod względem obszarów geograficznych, zarówno aktywnej, jak i pasywnej.²⁶⁴ Jeżeli chodzi o Trans-Poz i Exmot to mieli oni otrzymać „*odpowiednio zdefiniowane umowy z rekomendowanym obszarem aktywności sprzedażowej*”, ale IPL nie może ogłosić, że Exmot ma wyłączność na tym obszarze, gdyż jest to teraz sprzeczne z prawem²⁶⁵. Następnie zwróciła się do Daniela Wolszczaka (IPL) o przekazanie tych uwag do DSM-ów, aby IPL mogło pozostawać w „*bezpiecznej pozycji prawnej*”, szczególnie we wrażliwym okresie transformacji. W dniu 1 sierpnia 2013 r. przedstawicielka IPL przesłała do DSM-a końcową wersję aneksów załączników do umów dystrybucyjnych z Exmotem i Trans-Pozem, określających gamy pojazdów możliwych do dystrybucji przez dealera oraz określających geograficzny obszar działalności

²⁶¹ **Dowód: [informacje chronione]** - k. 784.

²⁶² W oryginale ten fragment wiadomości brzmi: „*Due to the fact that Iveco Poland is still during network restructuring process and actually the new BER regulations are very strict regarding competitiveness (...)*” – w terminologii Komisji Europejskiej poprzez skrót BER rozumie się pojęcie: „Block Exemption Regulation”, co odnosi się do rozporządzeń Komisji Europejskiej dotyczących wyłączenia pewnych rodzajów porozumień spod ograniczeń wynikających z art. 101 ust. 1 TFUE i określających warunki dopuszczalności takiego wyłączenia, w tym katalogi klauzul niedozwolonych w porozumieniach zawieranych między dostawcami, a nabywcami – UOKiK.

²⁶³ W oryginale fragment tego zdania został wyróżniony pogrubieniem tekstu.

²⁶⁴ O ile relewantne akty prawne, unijne i polskie dotyczące wyłączenia pewnych rodzajów porozumień wertykalnych spod zakazów porozumień ograniczających konkurencję – dopuszczają w pewnych sytuacjach ograniczenie dystrybutorowi możliwości prowadzenia sprzedaży aktywnej na określonych terytoriach – to umowy stosowane przez IPL z dystrybutorami nie przewidywały wprowadzenia takich ograniczeń – UOKiK.

²⁶⁵ W oryginale ten fragment wiadomości brzmi: „*The story of TRP/EXM = they received properly defined agreements with sale area of activity recommended. But I CAN'T say officially to everybody that Exmot has exclusivity for this area. Is against the law now*”.

gospodarczej dystrybutorów. Jednocześnie, poleciła zwrócić uwagę na „właściwą” definicję pojęcia „DAR” zawartą w umowie²⁶⁶.²⁶⁷

- (153) W sierpniu 2013 r. pomiędzy jednym z DSM-ów a Krzysztofem Bieskiem (Exmot) prowadzona była korespondencja dotycząca internetowego ogłoszenia sprzedaży pojazdu Iveco przez subdealera Trans-Pozu z Koszalina. W dniu 21 sierpnia, Krzysztof Biesek (Exmot) zwrócił się o „interwencję” w tej kwestii. Jego niezadowolenie wzbudził fragment ogłoszenia o treści: „*Specjalizujemy się w sprzedaży samochodów na terenie całej Polski. Nie ważne z jakiego regionu kraju Państwo pochodzą, wszystkie formalności załatwiamy telefonicznie i drogą mailową (...)*”. Jak wskazał w e-mailu do DSM-a „*chodzi aby usunęli zapis, że mogą sprzedawać w całej POLSCE. Chodzi mi o rejonizację*”. DSM odparł, że nie może im zabronić sprzedaży w całej Polsce. Krzysztof Biesek (Exmot) nie zgodził się z tym twierdzeniem wskazując, że burzy to całą ideę „rejonizacji” a brak reakcji ze strony IPL daje przyzwolenie na takie działanie. W toku dalszej korespondencji, DSM cytując fragment omawianego ogłoszenia zakwestionował, żeby dotyczyło ono pojazdów Iveco i wskazał, że opublikowana cena skalkulowana została przy uwzględnieniu rabatu niższego, niż 15% od ceny katalogowej. W odpowiedzi Krzysztof Biesek (Exmot) podtrzymał swoje zastrzeżenia wskazując, że oferta dotyczy pojazdów Iveco, na co DSM odparł, że nie może zabronić dealerowi sprzedawać pojazdów w całej Polsce a jedynie nie udzielić wsparcia na taką sprzedaż. Dodał jednak, że porozmawia z autorem ogłoszenia o zmianie jego treści.²⁶⁸
- (154) W sierpniu 2013 r. miała również miejsce korespondencja dotycząca ofertowania przez Trans-Poz klientów z obszaru obsługiwanego przez Torital, tj. subdealera Exmotu:
- (i) w e-mailu z 19 sierpnia 2013 r. do Krzysztofa Bieska (Exmot), Torital wyraził obawę, że Trans-Poz pomimo zakazu sprzedaży Iveco Daily w rejonie Toritalu znowu „skopie” cenę, nie mogąc sprzedać klientowi, da cenę „dampingową (lub cenę poniżej ceny zakupu)”, jednocześnie zwrócił się z pytaniem, czy można jakoś temu zaradzić. Informacja o tym została przekazana przez Krzysztofa Bieska (Exmot) do DSM-a, który zwrócił się do przedstawicieli Trans-Pozu, aby „na prośbę Exmotu” nie ofertowali wskazanego klienta;²⁶⁹
 - (ii) w dniu 23 sierpnia 2013 r. Torital ponownie zwrócił się do Krzysztofa Bieska (Exmot) wskazując, że Trans-Poz dalej oferuje samochody pomimo zakazu.

²⁶⁶ W stosowanych przez IPL umowach dystrybucyjnych w par. 4 określone zostało, że inni autoryzowani dystrybutorzy Iveco są uprawnieni do sprzedaży pojazdów Iveco, w drodze sprzedaży aktywnej lub biernej na rzecz klientów końcowych mieszczących się na obszarze DAR danego dystrybutora oraz to, że dany dystrybutor nie będzie uprawniony dochodzić od IPL, ani innego autoryzowanego dystrybutora Iveco jakiegokolwiek wynagrodzenia lub premii lub rekompensaty w związku ze sprzedażą na obszarze jego DAR – dowód: wzór umowy dystrybucyjnej na pojazdy Iveco – załącznik nr 4 do pisma IPL z 30 listopada 2020 r., k. 808.

²⁶⁷ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

²⁶⁸ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

²⁶⁹ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

Ponadto, klient miał dostać informację, że „zapraszają do negocjacji” [Trans-Poz – przyp. UOKiK], podczas gdy w ocenie Toritalu „pismo z I.PL. [z warunkami handlowymi promocji – przyp. UOKiK] wyraźnie mówi, że przy samochodach promocyjnych jest jedna ogólnopolska cena”. W dalszej kolejności pyta się on, czy w związku z konkurencją ze strony Trans-Pozu, Torital może otrzymać od Exmotu niższą cenę za 2 pojazdy „dla klienta z naszego regionu”,²⁷⁰

- (iii) w dniu 28 sierpnia 2013 r. Torital zwrócił się do Krzysztofa Bieska (Exmot) informując go, że Trans-Poz „wchodzi w kolejną firmę” oferując „dumpingową” cenę;²⁷¹
- (iv) w dniu 30 sierpnia 2013 r. Torital kolejny raz zwrócił się do Krzysztofa Bieska (Exmot), wnioskując o podwyższenie przez Exmot kwoty rabatu udzielonego Toritalowi przy transakcji z klientem, wskazując, że Trans-Poz przebija oferty Toritalu wykorzystując fakt, że jako dealer główny może wykorzystywać wyższe rabaty na pojazdy kupowane od IPL przy kalkulacji swoich cen. Torital wyraził żal, że musi walczyć z „konkurencją wewnętrzną”, która przebija oferty cenowe Toritalu, pomimo „zakazu sprzedaży” przez Trans-Poz w rejonie tego subdealera.²⁷²

(155) Prezes Urzędu jest również w posiadaniu dowodów z września 2013 r. świadczących o blokowaniu klientów, jak również sterowaniu przez IPL, który z dystrybutorów powinien obsługiwać klienta.²⁷³

(156) We wrześniu 2013 r. prowadzona także była między przedstawicielami IPL, CTC i Siltruck korespondencja dotycząca m.in. obsługi sprzedażowej przez Siltruck klienta z DAR-u CTC:

- (i) w dniu 3 września 2013 r. Daniel Kubieniec (CTC) przesłał do DSM-a oraz w kopii do wiadomości m.in. Ireneusza Sobieskiego (DBK), Daniela Wolszczaka (IPL), Tomasza Urbanowicza (CTC) i Jacka Chodasewicza (CTC) e-mail, w którym zwrócił się o skuteczne zablokowanie ofertowania klienta przez Siltruck, pomimo, iż jest to DAR CTC. Wskazał również, że poprzednie próby o nieofertowanie miały i tak skończyć się sprzedażą pojazdów temu klientowi przez Siltruck, co miały poświadczać przesłane fotografie (m.in. z nr VIN samochodu sprzedanego przez Siltruck). W związku z tym, Daniel Kubieniec (CTC) zażądał od IPL korekty cen pojazdów zakupionych przez Siltruck do warunków standardowych, zaliczenie pojazdów sprzedanych przez Siltruck

²⁷⁰ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

²⁷¹ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

²⁷² Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

²⁷³ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

klientowi do targetu CTC oraz spowodowanie wycofania się z ofertowania kolejnych samochodów lub „pokrycia strat związanych z przebicciem oferty” CTC. Natomiast Tomasz Urbanowicz (CTC) zwrócił się do przedstawicielki IPL pełniącej funkcję menadżera działu rozwoju sieci o „podjęcie zdecydowanych działań w tej sprawie” z uwagi na kilkakrotne ze strony CTC zgłoszenia, że Siltruck sprzedaje aktywnie pojazdy na terenie CTC;²⁷⁴

- (ii) w odpowiedzi na to, po wcześniejszym uzgodnieniu z Danielem Wolszczakiem (IPL), DSM poinformował Daniela Kubieńca (CTC), że Siltruck nie zwracał się do IPL o dodatkowe wsparcie na tego klienta. Wskazał on również, że przesłany nr VIN pojazdu zostanie zweryfikowany i jeżeli potwierdzą się twierdzenia CTC, to zostaną wyciągnięte konsekwencje wobec dealera sprzedającego poza swój DAR. Jednocześnie zapewnił, że zwróci się do Siltrucku o nieofertowanie tego klienta;²⁷⁵
- (iii) w osobnym e-mailu do przedstawicielki Siltrucku i do wiadomości m.in. Mariana Czapki (Siltruck), DSM przekazał zdjęcia i numer VIN pojazdu świadczące o sprzedaży go do klienta z DAR-u CTC przez Siltruck oraz zwrócił się o wyjaśnienie, dlaczego gwarancja na ten pojazd została „uruchomiona” na innego klienta z Ustronia, wobec którego Siltruck otrzymała korzystne warunki zakupowe od IPL. Ponadto, DSM zwrócił się o wycofanie z dalszego ofertowania tego klienta przez Siltruck i poinformował o wycofaniu jakiegokolwiek dodatkowego wsparcia uprzednio udzielonego Siltruckowi na kupno pojazdu. Osobnym mailem przekazał tę wiadomość również do Daniela Wolszczaka (IPL). W odpowiedzi przedstawicielka Siltrucku wyjaśniła, że choć pierwotnie pojazd był dedykowany klientowi z Ustronia, to z uwagi na wycofanie się przez niego z transakcji, samochód został sprzedany do firmy leasingującej, która następnie sprzedała go klientowi z DAR-u CTC. Wskazała ona również, że jest to sytuacja normalna i często spotykana w sieci. Jednocześnie wyjaśniła, że zgodnie z obowiązującymi w Siltrucku zasadami obsługi klientów spoza DAR-u, to procedura wyglądać ma w ten sposób, że Siltruck nie ofertuje takich klientów, nawet jeżeli są to historyczni klienci, obsługiwani przez tę spółkę jeszcze przed wprowadzeniem obowiązującego podziału DAR-u; w przypadku samodzielnego nawiązania kontaktu przez klienta spoza DAR-u, w pierwszej kolejności jest on informowany o dealerach Iveco zlokalizowanych w jego okolicy i jest mu sugerowane, aby zwrócić się do nich; w przypadku gdy klient

²⁷⁴ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

²⁷⁵ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

mimo wszystko chce być obsługiwany w Siltruck, to zostanie obsługiwany. Ponadto, zwróciła się ona do IPL o wprowadzenie równych zasad dla wszystkich dealerów i równego traktowania przez IPL w związku z tym, że CTC ofertuje klientów z DAR-u Siltrucka „bez reakcji” ze strony IPL. Wraz z e-mailem, przedstawicielka Siltrucku przesłała elektroniczną wersję pisma pochodzącego od klienta z DAR-u CTC kierowanego do IPL, w którym to piśmie klient stwierdza, że swoje zakupy pojazdów chce realizować w Siltrucku i w związku z tym zwraca się o „*umożliwienie dealerowi SILTRUCK składanie korzystnej (podobnie jak w poprzednich latach) oferty na pojazdy marki IVECO*”. Jak dalej wskazuje w piśmie przedstawiciel klienta: „*Jednocześnie informuję, iż jestem bardzo niezadowolony z faktu, iż firma CTC Dealer Iveco z Rudy Śląskiej bez mojej zgody i wbrew mojej woli wykonuje dokumentację zdjęciową moich pojazdów, które wykorzystuje w działaniach w walce z konkurencją. (...) Dlatego jako stały klient Iveco proszę o pozostawienie do mojego wyboru Dealera obsługującego firmę na dotychczasowych korzystnych dla naszej firmy warunkach*”. W ocenie przedstawicielki Siltrucku pismo to stanowiło dowód na to, że klient chce być obsługiwany przez Siltruck, dlatego też nie ma podstaw, aby IPL cofało wsparcie udzielone Siltruckowi na zakup pojazdów, sprzedanych następnie do tego klienta;²⁷⁶

- (iv) w dniu 16 września 2013 r. jeden z przedstawicieli CTC przesłał do Tomasza Urbanowicza (CTC) i do wiadomości Daniela Kubieńca (CTC) podsumowanie ze spotkania z klientem i przebiegu rozmów na temat warunków ofert przedstawionych przez CTC i Siltrucku, wskazując, że Siltruck wciąż prowadzi rozmowy z tym klientem, a w kolejnym e-mailu z tego samego dnia poinformował on, że Siltruck dodatkowo sprzedał pojazd innemu klientowi z Rudy Śląskiej [DAR CTC – UOKiK] po bardzo korzystnej cenie;²⁷⁷
- (v) w dniu 18 września 2013 r. Daniel Wolszczak (IPL) zwrócił się do Daniela Kubieńca (CTC) z pytaniem o rezultat rozmów z tym klientem. W odpowiedzi Daniel Kubieniec (CTC) poinformował, że klient jest zdenerwowany na CTC i na razie nie chce rozmawiać. Ponadto, wskazał, że bezpośrednio po wizycie jednego z handlowców CTC w biurze klienta, pojawił się handlowiec Siltrucku i „*poprawiał*” cenę oferowaną przez CTC. W kolejnym e-mailu z tego samego dnia Daniel Kubieniec (CTC) poinformował Daniela Wolszczaka (IPL), że klient

²⁷⁶ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

²⁷⁷ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

zdecydował się na zakup pojazdów od Siltrucku. Wiadomość tę skomentował Tomasz Urbanowicz (CTC) kierując ją do DSM-a wyrażając niezadowolenie z braku efektu działań IPL.²⁷⁸

(157) We wrześniu 2013 r. miała miejsce również dyskusja między przedstawicielami IPL i CTC dotycząca sprzedaży pojazdów do jednego z klientów z Mielca [DAR CTC – UOKiK], będącego jednocześnie spółką utworzoną do prowadzenia floty pojazdów w ramach większej grupy podmiotów, a nabywane pojazdy miały być przeznaczone do obsługi spółki mającej siedzibę w Szczecinku [DAR Trans-Pozu – UOKiK]:

- (i) w dniu 9 września 2013 r. jeden z handlowców CTC przesłał wiadomość do Daniela Kubińca (CTC) i Tomasza Urbanowicza (CTC) oraz w kopii do DSM-a z informacją, którą miał otrzymać od DSM-a, aby „*odpuścić temat*” firmy z Mielca, lecz klient zwrócił się do niego ponownie z prośbą o wprowadzenie kilku zmian w ofercie przedstawionej uprzednio mu przez CTC (przed blokadą ze strony IPL). Jednocześnie klient miał potwierdzić, że choć rozmawiał z przedstawicielami Trans-Pozu, to zamierza kupić pojazdy na firmę z Mielca. Handlowiec CTC w związku z tym zwrócił się z pytaniem co dalej ma robić. Odpowiedział na to DSM IPL zwracając się o przesłanie mu skanu ofert przesłanych do klienta i jednocześnie zaprzeczając, że założył blokadę na tego klienta;²⁷⁹
- (ii) w równoległym prowadzonym wątku w ramach tej korespondencji Tomasz Urbanowicz (CTC) zwrócił się do DSM-a odpowiadającego za współpracę z CTC z pretensją, że ten przekazuje pracownikowi CTC polecenie, że ma się z tematu wycofać i to w sposób nieformalny. Wskazał również, że handlowiec CTC prowadzi rozmowy z klientem z Mielca od dwóch lat, a jego nie interesuje żadne tłumaczenie, że ktoś z Trans-Pozu ma lepsze układy i że zamierza spotkać się osobiście z klientem; „*odpuści temat*” dopiero gdy klient go poinformuje, że nie kupi pojazdów od CTC, a od IPL oczekuje przyznania jak najlepszych warunków handlowych, ponieważ klient jest w strefie CTC. Jednocześnie przypomniał, że z polecenia Daniela Wolszczaka (IPL), CTC wycofała się ostatnio z obsługi klienta zainteresowanego zakupem samochodów i przekazała go wewnętrznemu działowi sprzedaży IPL. W odpowiedzi DSM wskazał, że nie nakazywał się wycofywać „*komukolwiek z czegokolwiek*” oraz, że nie podejmuje żadnych działań względem handlowców CTC bez wcześniejszego uzgodnienia z Tomaszem Urbanowiczem (CTC) lub Danielem Kubińcem (CTC).

²⁷⁸ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

²⁷⁹ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

Jednocześnie wyjaśnił, że według jego wiedzy Trans-Poz w porozumieniu z IPL prowadził zaawansowane rozmowy z firmą ze Szczecinka, ze względu na to, że to DAR tego dystrybutora, a od DSM-a odpowiadającego za współpracę z Trans-Pozem miał otrzymać informację, że umowa sprzedaży pojazdów została podpisana, a Trans-Poz oczekuje na wpłatę zaliczki. Jednocześnie zwrócił się o przekazanie mu skanu oferty złożonej firmie z Mielca przez CTC;²⁸⁰

- (iii) w ramach kontynuacji wątku korespondencji opisanej w pkt (i) powyżej, handlowiec CTC przesłał do DSM-a odpowiadającego za współpracę z CTC dodatkowe wyjaśnienia odnośnie do transakcji z klientem z Mielca wskazując, że wniosek rabatowy na klienta był składany, ale w ramach obsługiwanej przez CTC grupy zakupowej klientów. Jednocześnie przesłał kopię oferty złożonej klientowi z Mielca na pojazdy typu Stralis i przekazał informację na temat tego, jakimi pojazdami zainteresowany jest klient. DSM odpowiedział na tę wiadomość wskazując m.in., że nie wyrażał zgody na wciągnięcie tego klienta do grupy zakupowej. Ponadto poprosił o potwierdzenie, czy CTC złożyło również klientowi ofertę na pojazdy typu Trakker, a jeśli tak, to zwrócił się również o jej przekazanie. Do wiadomości odniósł się Tomasz Urbanowicz (CTC) wskazując, że warunki oferty zostały ustalone na podstawie jego decyzji w związku z warunkami jakie obowiązują w IPL dla klientów flotowych, które miały być omawiane z Danielem Wolszczakiem (IPL). W odniesieniu do prośby o przekazanie oferty wskazał, że CTC jest niezależnym podmiotem i nie będzie udostępniać IPL ofert przedkładanych klientom. DSM odpowiedział, że nic nie wie o ustaleniach dotyczących klientów flotowych, na które powołuje się Tomasz Urbanowicz (CTC). Jednocześnie potwierdził, że czeka na wnioski rabatowe ze strony CTC dla transakcji z tym klientem.²⁸¹

5.3. Ustalenia poczynione na konferencji w Opalenicy

- (158) W dniach 19-20 września 2013 r. miało miejsce spotkanie IPL oraz dystrybutorów pojazdów marki Iveco w Opalenicy. Uczestniczyli w niej przedstawiciele oraz pracownicy IPL, wszystkich ówczesnych autoryzowanych dystrybutorów (CTC, Europol, Exmot, Siltruck, Trans-Poz, Uni-Truck) oraz subdealerów.²⁸² Celem konferencji było m.in. omówienie wyników sprzedażowych w grupie Iveco, nowych akcji sprzedażowych i nowych zasad premiowania aktywnych sprzedawców²⁸³. Prezes Urzędu wszedł w posiadanie dowodów w

²⁸⁰ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

²⁸¹ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

²⁸² Dowód: Załącznik nr 3 do pisma IPL z 19 lutego 2021 r., k. 814-815.

²⁸³ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

postaci korespondencji elektronicznej, wskazujących na to, że podczas konwencji, uczestniczący w niej przedstawiciele IPL oraz dystrybutorów poczynili dalsze ustalenia co do podziału między sobą rynku sprzedaży pojazdów marki Iveco i uzgodnili ogólne zasady tego podziału, których zobowiązali się przestrzegać w relacjach między sobą.

- (159) Z uwagi na fakt, że stosowany do tej pory przez IPL system rabatów uznaniowych uzależniający wysokość rabatu przyznawanego na sprzedawane pojazdy od tego czy klient pochodził z DAR-u danego dystrybutora czy nie, nie okazał się wystarczający dla zapewnienia całkowitej wyłączności funkcjonowania dystrybutora w swoim DAR-ze i wywoływał konflikty między samymi dealerami, podczas konwencji w Opalenicy poczyniono ustalenia, że dystrybutorzy będą również bezpośrednio ze sobą współpracować w celu ograniczenia sytuacji, w których musieliby konkurować między sobą o tych samych klientów. W myśl tych ustaleń, dystrybutorzy zobowiązali się, że nie będą ofertować klientów spoza swojego DAR-u²⁸⁴. Jeżeli klient sam zwrócił się do dealera z innego DAR-u, ten miał przekazywać o tym informację (wraz z danymi takiego klienta) dystrybutorowi właściwemu, a klientowi odmawiać przedstawienia oferty lub (jeżeli klient byłby zainteresowany mimo wszystko jej uzyskaniem) przedstawiać ją na tzw. warunkach standardowych (tj. przy cenie nieuwzględniającej możliwego rabatu dodatkowego) lub na warunkach, które wcześniej zostałyby uzgodnione z dealerem właściwym do obsługi tego klienta.
- (160) Jednocześnie IPL zobowiązała się dalej wspierać rabatami uznaniowymi tylko sprzedaż pojazdów, która dokonywała się w ramach DAR-u danego dealera oraz gdy okazywało się to konieczne by kierować działaniami dystrybutorów w celu zaprowadzenia wyłączności dystrybutora w jego DAR-ze.
- (161) W wyniku ustaleń z Opalenicy wzrosła rola i intensywność bezpośrednich kontaktów między dystrybutorami, co zostało opisane w rozdziale 5.5.2 decyzji. Jednakże wciąż istotna pozostawała rola IPL w tworzeniu warunków funkcjonowania podziału rynku (poprzez sterowanie przyznawaniem rabatów uznaniowych) i bezpośrednim koordynowaniu działań dystrybutorów w pojawiających się sytuacjach spornych, co przejawiało się w szczególności w pełnieniu roli arbitra w tego typu sporach i polegało w szczególności na podejmowaniu decyzji, który z dystrybutorów powinien obsłużyć danego klienta (a co za tym idzie, który dystrybutor otrzyma od IPL dodatkowy rabat przy takiej transakcji), gdy dystrybutorzy sami nie byli w stanie tego ustalić między sobą.

²⁸⁴ Należy wskazać, że umowy dystrybucyjne zawierane przez dealerów z IPL nie zawierały w swojej treści ograniczeń możliwości sprzedaży aktywnej przez dystrybutora poza swoim DAR, lecz stanowiły wprost, że dystrybutorzy mogą sprzedawać pojazdy Iveco poza swoimi DARami zarówno w drodze sprzedaży aktywnej jak i biernej (pkt 4.1. umowy dystrybucyjnej).

(162) O poczynionych w tym zakresie ustaleniach świadczy zabezpieczona przez Prezesa Urzędu korespondencja elektroniczna:

- (i) w e-mailu z dnia 23 września 2013 r. do handlowców CTC Daniel Kubieniec (CTC) wydał „zarządzenie”, w którym stwierdził: *„W nawiązaniu do poniższej korespondencji oraz informacji przekazanej Wam wstępnie na Konwencji odwołuję zgodę na sprzedaż pojazdów na tereny poza DAR-em CTC. Zakaz ofertowania i sprzedaży poza DAR-em CTC nie dotyczy obszaru działania DAR-u firmy SILTRUCK”*^{285,286}
- (ii) w e-mailu z 23 września 2013 r. jeden z pracowników CTC zwrócił się do DSM-a odpowiadającego za współpracę z CTC o blokadę klienta z woj. świętokrzyskiego. DSM przekazał tę prośbę do Dariusza Mazanka (Uni-Truck), przedstawiciela Siltrucku oraz do drugiego z DSM-ów. W odpowiedzi, drugi z DSM-ów zapytał: *„To co nasze ustalenia już nie obowiązują?”*. Jednocześnie, w osobnej wiadomości przekazał tę wiadomość do przedstawiciela Trans-Pozu oraz Europolu.²⁸⁷ Równocześnie prowadzona była analogiczna korespondencja dotycząca klienta ze Świdnika [DAR CTC – UOKiK].²⁸⁸ Natomiast w kolejnym e-mailu z tego samego dnia do DSM-a odpowiadającego za współpracę z CTC i Daniela Kubieńca (CTC) odnoszącym się do prośby Siltrucku o blokadę klienta, drugi z DSM-ów stwierdził: *„Piotr, nie ofertujemy klientów poza DAR-em. Co najwyżej ich sobie przekazujemy”*;²⁸⁹
- (iii) w e-mailu z dnia 23 września 2013 r. jeden z przedstawicieli Uni-Trucku zwrócił się do Andrzeja Korcika (Uni-Truck), Dariusza Mazanka (Uni-Truck) i Michała Stankowiaka (Uni-Truck), przedstawiając dane i wyliczenia dotyczące sprzedaży Uni-Trucku w I półroczu 2013 r. z podziałem na sprzedaż w DAR-ze i poza DAR-em, na wypadek sytuacji *„Jeżeli IVECO zacznie przestrzegać regionalizacji”*, a następnie stwierdzając: *„Ponieważ pojazdy poza DAR są sprzedawane na niższej rentowności szacuję, że odpadałoby nam ok. [tutaj wskazana została kwota wyrażona w PLN – UOKiK] marży (ok. 12% marży zrealizowanej na wszystkich sprzedawanych pojazdach)”*. W odpowiedzi, tylko do przedstawiciela Uni-Trucku Michał Stankowiak (Uni-Truck) stwierdza natomiast: *„Ale,*

²⁸⁵ Początkowo porozumienie między dystrybutorami uzgodnione w Opalenicy nie obowiązywało w relacji między CTC a Siltruckiem. Zmieniło się to dopiero w kolejnych miesiącach 2013 r. [zob. akapit (165)].

²⁸⁶ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

²⁸⁷ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

²⁸⁸ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

²⁸⁹ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

*przestrzeganie DAR powinno podnieść rentowność na pojazdach sprzedawanych w strefach”;*²⁹⁰

- (iv) w dniu 24 września 2013 r. Daniel Kubieniec (CTC) przesłał do Dariusza Mazanka (Uni-Truck) i w kopii m.in. do DSM-a odpowiadającego za współpracę z CTC, Jacka Chodasewicza (CTC) i Tomasza Urbanowicza (CTC) e-mail zatytułowany „*proszę o wycofanie się z ofertowania*”, a w jego treści wskazał dane dwóch klientów. W odpowiedzi, Dariusz Mazanek (Uni-Truck) wskazał, że pierwszej ze wskazanych firm nie zna, a w odniesieniu do drugiej: „*nasz stary klient, w piątek [tj. 20 września 2013 r. – UOKiK] zwrócił się po ofertę ale nie dostał więc coś wam ściemnia, że ma od nas ofertę*”. W odpowiedzi na tę wiadomość Jacek Chodasewicz (CTC) odparł: „*Ty ściemniasz Darku albo nie wiesz co się u Ciebie dzieje, Klient ma oferte-cene od [wskazanego handlowca Uni-Trucku – UOKiK], wiem to na 100% od Klienta. [Handlowiec Uni-Trucku – UOKiK] niech stąd się wycofa i nie kombinuje, bo my Wam zrobimy takie ofertowanie w W-wie, że się zdziwicie! Po co się z Wami dogadywać??? Szkoda czasu*”. Wiadomość tę skomentował również Tomasz Urbanowicz (CTC) przesyłając ją także do wiadomości Daniela Wolszczaka (IPL), stwierdzając: „*Zastanawiam się jak się do tego mają i ustalenia, które ostatnio podobno miały miejsce w zakresie »sprzedaży w własnym DAR«? Ja ze swojej strony deklaruje, że nasi handlowcy nie będą ofertowali poza swój teren a jeśli już to na rabacie [informacje chronione] + 5 tyś PLN i proponuję aby wszyscy się do tego stosowali (również w cenach na tel.) - może zaczniemy w końcu zarabiać pieniądze*”;²⁹¹
- (v) w dniu 25 września 2013 r. Michał Stankowiak (Uni-Truck) przesłał do przedstawiciela Trans-Pozu i Daniela Wolszczaka (IPL) wiadomość e-mail, w której zwrócił się słowami: „*Czy ustalenia z Opalenicy są aktualne? Jeśli tak to proszę o potwierdzenie i zaniechanie ofertowania naszych klientów*”. Do e-maila załączona była oferta złożona przez Truck Partners [subdealer Trans-Pozu – UOKiK]. W reakcji na tę wiadomość, Daniel Wolszczak (IPL) zwrócił się do przedstawiciela Trans-Pozu o wyjaśnienia. Ten w odpowiedzi wskazał: „*Daniel, temat wyjaśniłem z Michałem Stankowiakiem. Oferta wycofana – Michał sprzedaje. Natomiast nie wiem czy do Ciebie »doszło« jaka oferta została wysłana przez Uni-Truck do Koła (rabat ponad 20% na 70c). Michał [Stankowiak – przyp. UOKiK] próbuje to wyjaśnić*”. Daniel Wolszczak (IPL)

²⁹⁰ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

²⁹¹ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

odpowiedział: „Doszło. Zaczynij od swojego ogródka, ta oferta w ogóle nie powinna wyjść i Ty jesteś za to odpowiedzialny bo złożyłeś przy świadkach zobowiązanie”. Przedstawiciel Trans-Pozu skomentował to słowami: „Wiem o tym i doprowadzę do tego aby nie pojawiały się takie oferty”;²⁹²

- (vi) w dniu 26 września 2013 r. przedstawiciel Trans-Pozu przesłał do handlowców i subdealerów Trans-Pozu wiadomość o treści: „*W nawiązaniu do spotkania pomiędzy Szefami Sprzedaży Dealerów Iveco oraz IVECO POLAND proszę Was o nie składanie ofert poza obszar DAR TRANS-POZ. Ma to na celu utrzymanie marż sprzedażowych danego dealera na obszarze jego działania. Inni dealerzy mają również przestrzegać tej zasady i wszelkie przypadki pisemnych ofert skierowanych na »nasz« teren proszę o zgłaszanie bezpośrednio do mojej osoby*”. W dalszej kolejności wskazane zostały obszary działania Trans-Pozu z uwzględnieniem poszczególnych gam pojazdów Iveco. Wiadomość ta została następnie przekazana przez DSM-a odpowiadającego za współpracę z Trans-Pozem do Daniela Wolszczaka (IPL) i drugiego z DSM-ów;²⁹³
- (vii) w dniu 30 września 2013 r. przedstawiciel Trans-Pozu zainicjował korespondencję z DSM-em i Danielem Wolszczakiem (IPL) dotyczącą sprzedaży przez innego dystrybutora 4 pojazdów Daily do klienta z woj. wielkopolskiego, zwracając się o: „*sprawdzenie, który z dealerów pomimo naszych ustaleń z Opalenicy, nie wywiązał się ze złożonych obietnic nie ofertowania na DAR innego dealera*”.²⁹⁴ W reakcji na tę wiadomość DSM-owie rozpoczęli wyjaśnianie, który z dystrybutorów dokonał wskazanej sprzedaży, podejrzewając o to CTC i Siltrucku;²⁹⁵
- (viii) w osobnej wiadomości do Dariusza Mazanka (Uni-Truck), przedstawiciel Trans-Pozu zwrócił się z bezpośrednim pytaniem, czy Uni-Truck sprzedał pojazdy klientowi z woj. wielkopolskiego. W odpowiedzi Dariusz Mazanek (Uni-Truck) stwierdził: „*Potwierdzam, że 2 lub 4 sztuki będą tam jeździć w zależności od ustaleń. Dogadujemy się czy ucinasz mi głowę i wieszasz sobie trofeum w domku letniskowym?*”. Przedstawiciel Trans-Pozu zaproponował: „*Możemy to załatwić między sobą, ale: Opcja 1: 4 pojazdy mi oddajesz w gwarancjach (sell-out), Opcja 2: sprzedaje Ci na twój teren 4 samochody. Wtedy jesteśmy kwita i ja nie robię zadymy. CZEKAM NA DECYZJĘ* [wyróżnienie oryginalne – przyp.

²⁹² Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

²⁹³ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

²⁹⁴ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

²⁹⁵ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

UOKiK]”. Jeden z DSM-ów, który również był jednym z adresatów tego e-maila przekazał tę wiadomość do Daniela Wolszczaka (IPL).²⁹⁶ W kolejnej wiadomości przedstawiciel Trans-Pozu zwrócił się do Dariusza Mazanka (Uni-Truck): „Darek, zgodnie z ustaleniami z IPL proszę Cie o wycofanie się z transakcji i przekazanie nam Klienta. My z Klientem podpiszemy umowę na takich warunkach jak Uni-Truck”.²⁹⁷ Następnie Trans-Poz przekazał DSM-owi informację, że uzyskał zgodę Uni-Trucku na sprzedaż 4 pojazdów na terenie Uni-Trucku i prosi o potwierdzenie ze strony IPL, że Trans-Poz otrzyma dodatkowe wsparcie w przypadku takiej sprzedaży, na co ten odpisał „NIE MA ZGODY NA SPRZEDAZ POZA DAR” [pisownia oryginalna – UOKiK]²⁹⁸. W osobnym wątku prowadzonej korespondencji Dariusz Mazanek (Uni-Truck) zaprzeczył, że udzielił zgody Trans-Pozowi na sprzedaż pojazdów w swoim DAR-ze. W związku z tym Trans-Poz zwrócił się do DSM-a o „oficjalne stanowisko IPL” w tej sprawie. DSM w odpowiedzi wskazał: „Marcin, oficjalne stanowisko IPL jest takie jak przekazałem w rozmowie tel., czyli: Uni-Truck nie otrzyma wsparcia do transakcji, tym samym nie będzie w stanie wywiązać się ze złożonej oferty do klienta. Uni-Truck poinformuje klienta zarówno o tym fakcie jak i o tym, że transakcja będzie zrealizowana na takich samych warunkach przez TRP”. Następnie zwrócił się do drugiego z DSM-ów o potwierdzenie, czy takie samo stanowisko przekazał Uni-Truckowi. Ten wskazał jedynie, że „ustalają dealerzy między sobą”. Przedstawiciel Trans-Pozu zaprzeczył temu, stwierdzając, że nie jest w stanie osiągnąć porozumienia z Dariuszem Mazankiem (Uni-Truck) w tej kwestii i dlatego zwrócił się do IPL o „oficjalne stanowisko”;²⁹⁹

- (ix) w dniu 3 października 2013 r. pracownik IPL przekazał do jednego z DSM-ów wiadomość o potencjalnym kliencie (tzw. leadzie sprzedażowym) z systemu informatycznego IPL, w której znajdował się komentarz, że klient zainteresowany pojazdami Daily ma już ofertę „dealera z Zielonej Góry” [tj. Uni-Trucku – UOKiK], ale prosi o ofertę innego dealera oraz następnie, że klient kupił pojazd od dealera z Zielonej Góry. Pracownik IPL wyraził zadowolenie, że DSM

²⁹⁶ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

²⁹⁷ W dniach 16-17 października 2013 r. miało miejsce kolejne organizowane przez IPL spotkanie dealerskie w Serocku, połączone z kolacją dla uczestników. W ramach komentarza do zaproszenia otrzymanego ze strony IPL, Dariusz Mazanek (Uni-Truck) przesłał do Adnrzeja Korcika (Uni-Truck) w dniu 8 października 2013 r. wiadomość o treści: „Chyba powinniśmy zostać na noc może będą ciekawe rozmowy wieczorową porą”, na co Andrzej Korcik (Uni-Truck) odparł, że też mu się tak wydaje. Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

²⁹⁸ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

²⁹⁹ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

przypisał klienta z powrotem do Uni-Trucku, a nie innego dystrybutora, gdyż był to „dobry ruch”. DSM odpisał: „To ich DAR ☺”;³⁰⁰

- (x) w dniu 11 października 2013 r. miała miejsce wewnętrzna wymiana e-maili między handlowcami i subdealerami CTC, w ramach której, jeden z pracowników CTC poinformował, że otrzymał zapytanie ofertowe od potencjalnego klienta, który był zainteresowany zakupem 5 pojazdów Daily, ale nie chciał podać nazwy firmy, w imieniu której dzwonił, a jako adres podał Dąbrowę Górniczą [DAR CTC – UOKiK], choć pracownik CTC wątpił, czy jest to informacja prawdziwa. W dniu 14 października 2013 r. pracownik CTC przesłał klientowi ofertę wskazując jednocześnie: „*Jeżeli chodzi o cenę specjalną przy 5 sztukach mogę ją przygotować znając dane kupującego. Iveco posiada rejonizację na rynku Polski a poza tym występując o cenę specjalną do importera muszę znać te dane*”;³⁰¹
- (xi) w dniu 15 października 2013 r. Tomasz Urbanowicz (CTC) zwrócił się do DSM-a o wyjaśnienie, czy Trans-Poz nie dokonuje transakcji za pośrednictwem Viamotu [dawny dealer Iveco, który w 2013 r. opuścił sieć autoryzowanych dystrybutorów – UOKiK]. DSM zwrócił się z tym pytaniem do przedstawiciela Trans-Pozu. Ten, w odpowiedzi wskazał, że sprawdzi tę informację. Jednocześnie dodał: „*Natomiast potwierdzam Piotrek w 100%, że po naszym spotkaniu w Opalenicy żaden pojazd nie został i nie zostanie sprzedany na teren woj. małopolskiego*” [DAR CTC – UOKiK];³⁰²
- (xii) w dniu 21 października 2013 r. przedstawiciel Europolu przesłał do Daniela Wolszczaka (IPL) e-maila, w którym m.in. odnosił się do kwestii wyłączności sprzedaży pojazdów w DAR-ach poszczególnych dystrybutorów. Wskazał on, powołując się na swoje rozmowy z Tomaszem Urbanowiczem (CTC), że tylko przyjęcie ustalonych i niezmiennych cen sprzedaży przez IPL dla dystrybutorów spowoduje wykluczenie konkurencji w ramach DAR-ów³⁰³. Jednocześnie wskazał, że w chwili obecnej dealerom łatwo jest obchodzić zasadę sprzedaży pojazdów tylko w ramach swoich DAR-ów np. sprzedając je za pośrednictwem firm leasingowych lub zabudowujących i otrzymać dodatkowe wsparcie od IPL

³⁰⁰ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

³⁰¹ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

³⁰² Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

³⁰³ W oryginale: „*Only with prices that are settled and not changing we can really exclude the competition out of DAR*”. Zdanie to pada w kontekście szerszego wywodu dotyczącego tego, że IPL w różnych sytuacjach różnicuje warunki przyznawania wsparcia dealerom przy podobnych transakcjach („*But sometimes the level of support is discretionary (...) I simply do not understand why sometimes is one suport and sometimes is another*”).

mimo, że klient końcowy pochodzi spoza DAR-u dystrybutora. Wyraził również nadzieję, że porozumienie zawarte podczas spotkania dealerskiego będzie działać, ale na tę chwilę to tylko „marzenie” („*I hope that the agreement done during sales meeting will work, but this is a dream*”);³⁰⁴

(xiii) w dniu 25 października 2013 r. Daniel Kubieniec (CTC) przesłał do handlowców i subdealerów CTC e-mail zatytułowany „zarządzenie z dnia 25 października 2013” o treści: „*W nawiązaniu do poniższej korespondencji [e-maila zatytułowanego „zarządzenie z dnia 23 września 2013 roku” opisanego w pierwszym podpunkcie powyżej – UOKiK] oraz informacji przekazanej Wam wstępnie na Konwencji podtrzymuję zakaz ofertowania poza obszar działania CTC. Zakaz ofertowania i sprzedaży poza DAR CTC nie dotyczy obszaru działania DAR-u firmy SILTRUCK – jeśli złapią nas za »rękę« wtedy się transparentnie wycofujemy. Nadto ofertowanie na teren firmy TRANS-POZ – od dnia dzisiejszego odbywa się na parametrach cena cennikowa + 5000 pln netto – bez ceny na telefon itd.*”. Do e-maila załączony został plik zawierający m.in. mapę Polski z podziałem na województwa i z oznaczeniem DAR-u każdego z 6 autoryzowanych dystrybutorów Iveco, uwzględniającym poszczególne gamy pojazdów.³⁰⁵

(163) Jednocześnie, pomimo ustaleń poczynionych w Opalenicy pomiędzy przedstawicielami uczestniczących w niej dystrybutorów zauważyć należy, że początkowo nie spowodowały one wygaszenia rywalizacji pomiędzy CTC a Siltruckiem, a firmy te kontynuowały ofertowanie klientów w DAR-ach drugiej strony, choć rywalizacja ta nie wykluczała podejmowania starań, w tym również za pośrednictwem IPL, zmierzających do docelowego ograniczenia tej konkurencji. Poza wiadomościami opisanymi w akapicie (162) powyżej, świadczy o tym zabezpieczona przez Prezesa Urzędu korespondencja elektroniczna:

- (i) w dniu 23 września 2013 r. pracownik CTC przesłał do Daniela Kubieńca (CTC) e-mail, w którym wskazał, uzgodniony z Tomaszem Urbanowiczem (CTC) sposób ofertowania klientów, którzy otrzymali również ofertę Siltrucku. Tomasz Urbanowicz (CTC) potwierdził te ustalenia;³⁰⁶
- (ii) w dniu 23 września 2013 r. pracownik CTC przesłał do Daniela Kubieńca (CTC) i do wiadomości Tomasza Urbanowicza (CTC) e-mail, w którym zawarł dane 6 klientów z miejscowości położonych w DAR-ze CTC, od których Siltruck się nie wycofał z rozmów lub którym sprzedał pojazdy w ostatnich 2-3 miesiącach.

³⁰⁴ Dowód: [informacje chronione] - k. 784, tłumaczenie – k. 785.

³⁰⁵ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

³⁰⁶ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

Daniel Kubieniec (CTC) przekazał tę wiadomość do Daniela Wolszczaka (IPL) wskazując, że są to tematy, o których rozmawiali podczas spotkania w Rudzie Śląskiej;³⁰⁷

- (iii) w dniu 24 października 2013 r. jeden z handlowców Siltrucku zwrócił się do DSM-a IPL z prośbą o blokadę działań CTC w firmie z Bielska Białej [DAR Siltruck]. DSM przekazał tę wiadomość do pracownika CTC i Daniela Kubieńca (CTC) wskazując na bardzo niską cenę oferowaną przez CTC. W osobnym e-mailu do Daniela Wolszczaka (IPL), DSM zwrócił się z prośbą o zgodę na podwyższenie kwoty rabatu dodatkowego aby Siltruck mógł zrównać się ofertą z CTC. Wniosek ten został uwzględniony;³⁰⁸
- (iv) w dniu 31 października 2013 r. pracownik CTC przesłał do DSM-a wiadomość, w której wskazał na to, że jeden z jego klientów może dysponować ofertami od Siltrucku i Uni-Trucku oraz poprosił o wycofanie Siltrucku, gdyż z Uni-Truckiem „*się dogadamy*”;³⁰⁹

(164) Niezależnie od ustaleń poczynionych między IPL a dystrybutorami w Opalenicy, praktyka polegająca wpływaniu przez IPL, który z dystrybutorów powinien obsłużyć klienta (w tym poprzez przyznawanie rabatów uznaniowych) była kontynuowana również w październiku 2013 r.³¹⁰ oraz w listopadzie 2013 r.³¹¹

(165) W listopadzie 2013 r. pomiędzy przedstawicielami IPL, CTC i Siltrucku podejmowane były także starania mające na celu nawiązanie bezpośredniej współpracy między tymi dystrybutorami co do ograniczenia ofertowania klientów spoza swoich DAR-ów:

- (i) w dniu 31 października 2013 r. Siltruck w e-mailu do DSM-a wskazał, że jeden z klientów z DAR-u Siltrucku otrzymał od CTC ofertę na pojazd z zaniżoną ceną. Poprosił również o interwencję, aby CTC nie zaniżała cen u klientów Siltrucku jeśli i tak nie sprzedaje im potem pojazdów. DSM przekazał tę wiadomość do Daniela Kubieńca (CTC) i do wiadomości Daniela Wolszczaka (IPL), Tomasza Urbanowicza (CTC) oraz Jacka Chodasewicza (CTC) dodając: „*Nijak się to ma do naszych ustaleń, później narzekacie, że marże są bliskie 0... Bardzo proszę o interwencję i wyjaśnienie sprawy*”. W odpowiedzi Daniel Kubieniec (CTC) stwierdził, że CTC nie prowadzi rozmów z tym klientem i nie składała mu swojej oferty. Dodał również, że Siltruck przy innych transakcjach zaniżał cenę na

³⁰⁷ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

³⁰⁸ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

³⁰⁹ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

³¹⁰ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

³¹¹ Dowód: [informacje chronione] - k. 784, tłumaczenie – k. 785.

terenie CTC. DSM odparł: „*Mówią to samo o Was... To może szkoda czasu, co?*”. Daniel Kubieniec (CTC) potwierdził, że CTC nie prowadzi rozmów z tym klientem;³¹²

- (ii) w dniu 3 listopada 2013 r. Siltruck w e-mailu do DSM-a odniósł się do przesłanej przez niego na wniosek CTC blokady klienta z woj. śląskiego stwierdzając, że sprawa jest jasna i Siltruck zastosuje się do przesłanej blokady, jednakże prosi o takie same warunki ze strony CTC dla klienta z Pszczyny [DAR Siltruck – UOKiK], któremu CTC miało przekazać pojazd „*demo*” do testowania, co zdaniem pracownika Siltrucku świadczy o zamiarze sprzedaży temu klientowi pojazdów przez CTC. DSM przekazał tę wiadomość do Daniela Kubieńca (CTC) i do wiadomości Daniela Wolszczaka (IPL), Tomasza Urbanowicza (CTC) oraz Jacka Chodasewicza (CTC). W odpowiedzi Daniel Kubieniec (CTC) wskazał na przypadku wchodzenia Siltrucku w DAR CTC bez interwencji ze strony IPL. Do korespondencji między Danielem Kubieńcem (CTC) a DSM-em odniósł się Daniel Wolszczak (IPL) zwracając się również do Tomasza Urbanowicza (CTC): „*Tomek, Daniel, te same argumenty, które podnosicie Wy, również podnosi Siltruck. Fakty pokazują, że na razie nawzajem nie respektujecie się i oferujecie pojazdy poza DAR. Apeluję no Was (do Mariana [Mariana Czapki, prezesa zarządu Siltruck – UOKiK] także w ubiegłym tygodniu) żeby dać przykład i zacząć od własnego podwórka – respektować zasady. W przeciwnym razie proszę nie wysyłać do mnie żadnej korespondencji dotyczącej oferowania pojazdów przez drugą stronę. Przypominam, że pojazdy sprzedawane niezgodnie z rozpatrzonymi wnioskami rabatowymi będą korygowane do warunków standardowych*”;³¹³
- (iii) w dniu 4 listopada 2013 r. do CTC zgłosił się klient z Sosnowca [DAR CTC – UOKiK], który otrzymał uprzednio ofertę Siltrucku na pojazdy Daily, lecz pomimo próśb nie otrzymał od handlowca Siltrucku dodatkowych wyjaśnień dotyczących parametrów technicznych interesujących go samochodów. Przedstawiciel CTC przekazał tę wiadomość do Daniela Kubieńca (CTC) informując go ponadto, że klient się zgłosił, gdyż Siltruck miał „*ociągać*” się z wysłaniem oferty, co miało mieć miejsce „*po spotkaniu z Danielem Wolszczakiem*”. Daniel Kubieniec (CTC) polecił, aby handlowiec CTC

³¹² Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

³¹³ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

sprawdził, czy klient wciąż prowadzi rozmowy z Siltruckiem, a następnie by go poinformowano o ustaleniach;³¹⁴

- (iv) w dniu 8 listopada 2013 r. Dariusz Mazanek (Uni-Truck) przekazał Danielowi Kubieńcowi (CTC) dane klienta z miejscowości położonej w DAR-ze Siltrucku, zainteresowanego nabyciem pojazdu Iveco. Daniel Kubieniec (CTC) przekazał tę wiadomość do pracownika CTC wskazując, żeby obsłużyć klienta, ale dyskretnie, aby Siltruck się nie dowiedział. W odpowiedzi pracownik CTC potwierdził, że lepiej, żeby sprzedaż miała nastąpić za pośrednictwem firmy zabudowującej, gdyż jest to teren Siltrucku;³¹⁵
- (v) w dniu 13 listopada 2013 r. jeden z handlowców Siltruck przesłał do przedstawicielki tego dealera wiadomość, w której wskazał dane potencjalnego klienta z DAR-u CTC i dodał: *„Chciałbym przekazać temat do CTC z uwagi na to że po pierwsze klient jest z ich obszaru a po drugie chcę pierwszy wyciągnąć rękę w celu porozumienia w sprawie sprzedaży w obrębie DAR’u dealera. Mam nadzieję, że takie działanie przyczyni się do obopólnej współpracy w zakresie przekazywania sobie klientów i gorących tematów z NIE SWOICH obszarów tak aby lokalny dealer obsługiwał klienta BEZ PSUCIA CENY. Na chwilę obecną nie wykonałem żadnych działań handlowych w kierunku tego klienta, czyli CTC ma tam czysty start”*. Przedstawicielka Siltrucku przekazała ten e-mail do Daniela Kubieńca (CTC) i do wiadomości m.in. Daniela Wolszczaka (IPL) i Mariana Czapki (Siltruck) wskazując: *„Daniel, zapoznaj się proszę z treścią poniższego maila. Mam nadzieję, iż małymi kroczkami uda nam się kiedyś nawiązać nie porozumienia w zakresie sprzedaży we własnym obszarze”*. W odpowiedzi Daniel Kubieniec (CTC) podziękował i przekazał, że CTC już prowadzi rozmowy z tym klientem;³¹⁶
- (vi) w dniu 18 listopada 2013 r. Siltruck zwrócił się do DSM-a o „blokade” klienta z woj. opolskiego i wycofanie CTC z ofertowania. DSM przekazał tę wiadomość do Daniela Kubieńca (CTC), Tomasza Urbanowicza (CTC) i Jacka Chodasewicza (CTC) z prośbą o interwencję;³¹⁷
- (vii) w dniu 26 listopada 2013 r. jeden z handlowców CTC przekazał przedstawicielowi tego dealera informację, że Siltruck ofertuje jego klienta z

³¹⁴ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

³¹⁵ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

³¹⁶ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

³¹⁷ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

Gliwic.³¹⁸ W tym samym dniu przedstawiciel CTC poinformował Tomasza Urbanowicza (CTC), że inny klient z terenu Częstochowy, miał otrzymać ofertę od Siltrucku ofertę korzystniejszą niż ta od CTC.³¹⁹

(166) Również w listopadzie 2013 r. pomiędzy przedstawicielami IPL, Europolu, Uni-Trucku, Exmotu, CTC, Siltrucku i Trans-Pozu prowadzona była korespondencja dotycząca ustaleń poczynionych w Opalenicy:

- (i) w dniu 21 listopada 2013 r. Daniel Wolszczak (IPL) przesłał do przedstawiciela Europolu oraz do wiadomości przedstawicieli pozostałych wskazanych powyżej dystrybutorów skan umowy zawartej przez Europol z klientem z woj. podkarpackiego [DAR CTC – UOKiK] wskazując: *„Krzysztof, Czy możesz odpowiedzieć jak powyższy załącznik ma się do Twoich zapewnień złożonych w Opalenicy? Przypominam także wszystkim w tym mailu, że sprzedaż na dodatkowych rabatach może tylko i wyłącznie odbywać się do klientów zaakceptowanych we wnioskach rabatowych. Jeśli nastąpi sprzedaż do innego klienta, wniosek zostaje cofnięty, jak również rabat”*;³²⁰
- (ii) do wiadomości tej odniósł się jako pierwszy Tomasz Urbanowicz (CTC) stwierdzając: *„Dziękujemy kolegom z EUROPOLU i gratulujemy skuteczności ☺”*. W osobnej wiadomości do przedstawiciela Europolu i do wiadomości Tomasza Urbanowicza (CTC) i Jacka Chodasewicza (CTC), Daniel Kubieniec (CTC) stwierdził: *„Umawialiśmy się inaczej...”*;³²¹
- (iii) do wiadomości Daniela Wolszczaka (IPL) odniósł się również Krzysztof Biesek (Exmot) stwierdzając: *„W całej rozciągłości wspieram Cię w piętnowaniu sprzedaży poza DAR. Krzysztof [przedstawiciel Europolu – przyp. UOKiK] ile warte jest Twoje słowo?????????”*;³²²
- (iv) w e-mailu do Daniela Wolszczaka (IPL), Michał Stankowiak (Uni-Truck) skomentował jego wiadomość słowem *„Amen”*;³²³
- (v) w odpowiedzi na wiadomość Daniela Wolszczaka (IPL) przedstawiciel Europolu wskazał, że przy transakcji zastosowanie miał standardowy rabat dealerski a tym samym nie naruszył swojego słowa danego w Opalenicy;³²⁴

³¹⁸ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

³¹⁹ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

³²⁰ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

³²¹ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

³²² Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

³²³ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

³²⁴ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

- (vi) w odpowiedzi na e-mail przedstawiciela Europolu Daniel Wolszczak (IPL) wskazał: *„Ostatnie kilka zdań i zamknijmy sprawę. Zaczynajcie w pełni ze sobą współpracować, szczególnie jeśli pojawia się klient z innego obszaru. Zobaczycie, że takie podejście przyniesie Wam samym korzyści – biznesowe i partnerskie. A właśnie to zadeklarowaliście w Opalenicy”*. Daniel Kubieniec (CTC) odniósł się do tej wiadomości słowem: *„Amen”*;³²⁵
- (vii) do wiadomości przedstawiciela Europolu odniósł się również Krzysztof Biesek (Exmot): *„Chciałbym jednak powrócić do ustaleń z Opalenicy, z tego co pamiętam to DANIEL WOLSZCZAK bardzo dobitnie nakreślał jak ma wyglądać współpraca pomiędzy dealerami w zakresie klientów z poza DAR-u. I o ile pamięć mnie nie zawodzi to ustaliliśmy, że klienci z poza Dar-u będą przekazywani do dealera odpowiedzialnego za dany obszar, a oferty będą składane na niskich rabatach. Moim skromnym zdaniem to Europol nie zastosował się do ustaleń i powinien ponieść zapowiadane przez Daniela konsekwencje”*. W odpowiedzi Daniel Wolszczak (IPL) wskazał, że już wystarczy komentarzy i zaproponował skupić się na *„penetracji DARów”*;³²⁶
- (viii) w dniu 22 listopada 2013 r. do wiadomości Daniela Wolszczaka (IPL) opisanej w ppkt (vi) powyżej odniósł się Michał Stankowiak (Uni-Truck) stwierdzając: *„Przestańmy gadać, tylko zrobmy to”*;³²⁷
- (ix) w e-mailu z 8 grudnia 2013 r. do przedstawiciela Europolu, Daniel Wolszczak (IPL) nawiązując do swojej wiadomości z 21 listopada 2013 r. [opisanej w ppkt (vi) powyżej] wskazał na kolejnego klienta z woj. podkarpackiego, któremu Europol sprzedał 2 pojazdy i dodał: *„Dla mnie to jasny sygnał, że dealerzy powinni kupować na 15%.... Już wiem jak planować akcje sprzedażowe i dysponować rabatami....”*;³²⁸
- (167) W ramach kontynuacji wątku sprzedaży przez Europol pojazdów klientom spoza swojego DAR-u, prowadzona była również korespondencja pomiędzy przedstawicielami Exmotu i IPL. W dniu 27 listopada 2013 r. Krzysztof Biesek (Exmot) zwrócił się do Daniela Wolszczaka (IPL) z informacją o kolejnej sprzedaży Europolu poza swój DAR i domagając się wyciągnięcia *„konsekwencji”* wobec tego dealera.³²⁹ W dniu 5 grudnia 2013 r. Krzysztof Biesek (Exmot) ponownie zwrócił się do Daniela Wolszczaka (IPL) o udzielenie wyjaśnień

³²⁵ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

³²⁶ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

³²⁷ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

³²⁸ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

³²⁹ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

dotyczących przedmiotowej sprzedaży i domagając się informacji, kto był klientem końcowym Europolu w ramach przedmiotowej transakcji.³³⁰

(168) W listopadzie 2013 r. miała także miejsce wymiana korespondencji między przedstawicielami IPL, CTC i Uni-Trucku, dotycząca sprzedaży przez Uni-Truck pojazdów klientowi z Lublina, tj. z DAR-u CTC:

- (i) w dniu 5 listopada 2013 r. do Dariusza Mazanka (Uni-Truck) i w kopii do Tomasza Urbanowicza (CTC), Jacka Chodasewicza (CTC), DSM-a odpowiadającego za współpracę z CTC i Daniela Wolszczaka (IPL), Daniel Kubieniec (CTC) przekazał skan umowy zawartej między Uni-Truckiem a klientem z Lublina i zwrócił się słowami: *„Darek, wydawało mi się, że się dogadaliśmy...”*. Do wiadomości tej odniósł się Daniel Wolszczak (IPL) zwracając się do Dariusza Mazanka (Uni-Truck): *„Darek, Sprzedawaj, sprzedawaj. W ten sposób dopłacisz do dealu. Piotrek [tj. DSM odpowiadający za współpracę z CTC – UOKiK], korekta na 15%”*. W odpowiedzi tylko do Daniela Wolszczaka (IPL) Dariusz Mazanek (Uni-Truck) potwierdził, że on trzyma się ustaleń oraz wskazał, że przy tej transakcji nie był składany przez Uni-Truck wniosek rabatowy. Ponadto, stwierdził, że IPL nie reagowało w analogiczny sposób w sytuacjach sprzedaży przez jednego z subdealerów CTC na obszarze Uni-Trucku. Daniel Wolszczak (IPL) odparł, że reaguje tak samo w przypadku innych dealerów – CTC również,³³¹
- (ii) w osobnym wątku korespondencji Jacek Chodasewicz (CTC) zwrócił się do Daniela Wolszczaka (IPL) i Dariusza Mazanka (Uni-Truck) wskazując, że klient obraził się na CTC za udostępnienie zawartej przez niego umowy z Uni-Truckiem. Daniel Wolszczak (IPL) odniósł się do tego słowami: *„Dealer może sprzedać w obcy DAR ale wtedy musi się liczyć z tym, że ma pojazd na std 15%. To samo możesz zrobić Ty w innym DAR. Jeśli nie udało się Wam klienta przekonać mając pojazdy kupione na 22 lub 21% to cóż mogę dodać... podkreć handlowca bo narzędzia masz”*,³³²
- (iii) w bezpośredniej odpowiedzi na pierwszy e-mail Daniela Kubieńca (CTC) Dariusz Mazanek (Uni-Truck) odpisał: *„Jesteśmy dogadani”* oraz dodał, że klient stale kupował i serwisował auta w Uni-Trucku, dlatego sprzedano mu kolejny pojazd, choć za cenę, którą CTC mogła łatwo przebić. Ponadto wskazał, że przekazywał uprzednio Jackowi Chodasewiczowi (CTC) informację o innym

³³⁰ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

³³¹ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

³³² Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

potencjalnym kliencie z Lublina, który zwracał się do Uni-Trucku po ofertę. W toku dalszej korespondencji Dariusz Mazanek (Uni-Truck) zaproponował Jackowi Chodasewiczowi (CTC) spotkanie, gdy ten będzie w Warszawie.³³³

- (169) Prezes Urzędu jest w posiadaniu dowodów z grudnia 2013 r. świadczących o sterowaniu przez IPL, który z dystrybutorów powinien obsłużyć klienta (w tym poprzez przyznawanie rabatów uznaniowych).³³⁴
- (170) Dodatkowo, w grudniu 2013 r. miała miejsce wymiana korespondencji dotycząca sprzedaży przez Europol pojazdów w DAR-ze CTC:
- (i) w dniu 5 grudnia 2013 r. Europol przekazał IPL zamówienie na dostawę dwóch pojazdów. W odpowiedzi DSM zażądał wyjaśnień dlaczego Europol nie przekazał tematu do lokalnego dealera,³³⁵
 - (ii) w osobnym wątku w ramach tej korespondencji DSM zwrócił się do Daniela Wolszczaka (IPL) z informacją, że Europol po raz kolejny sprzedaje w DARze CTC i że jest to niezgodne z ustaleniami z Opalenicy o przekazywaniu sobie klientów. Dodał też, że nie wie czy będzie w stanie powstrzymać „działania odwetowe” CTC. Do wiadomości tej odniósł się DSM odpowiadający za współpracę z Europolem stwierdzając, że CTC niepotrzebnie zostało poinformowane o tej transakcji, gdyż traci na tym wizerunek marki Iveco i podsycza to „wojnę” między dealerami. Wskazał, że sytuację tę lepiej było załatwić bezpośrednio z dealerem, który „zawinił” [tj. Europolem]. DSM odpowiadający za współpracę z CTC odpowiedział, że Daniel Wolszczak (IPL) miał polecić, aby informować lokalnego dealera o przypadkach sprzedaży na jego terenie przez innego dystrybutora. Wskazał również, że to Europol nie zastosował się do ustaleń z Opalenicy i nie przekazał klienta i polecił drugiemu DSM-owi doprowadzenie swojego dealera „do porządku”,³³⁶
 - (iii) równocześnie DSM odpowiadający za współpracę z Europolem potwierdził pracownikowi IPL, realizację zamówienia zgodnie z wnioskiem Europolu („Fakturujemy zgodnie z zamówieniem”), jak również przekazał dokumenty zamówienia do Daniela Wolszczaka (IPL);³³⁷
 - (iv) w osobnej korespondencji DSM zwrócił się do Daniela Kubińca (CTC) oraz AMS Iveco, jak również do Tomasza Urbanowicza (CTC) i Jacka Chodasewicza

³³³ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

³³⁴ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

³³⁵ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

³³⁶ Dowód: [informacje chronione] - k. 784, tłumaczenie – k. 785.

³³⁷ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

(CTC) stwierdzając, że Europol sprzedał pojazdy klientowi z DAR CTC z uwagi na brak aktywności handlowców CTC na tym obszarze oraz zasugerował bezpośrednią rozmowę między przedstawicielami CTC i Europolu w celu wyjaśnienia sytuacji. Daniel Kubieniec (CTC) potwierdził DSM-owi, że gdy on ma klientów z innych obszarów, to przekazuje o tym informację lokalnym dealerom;³³⁸

- (v) w dniu 13 grudnia 2013 r. DSM przekazał do Daniela Wolszczaka (IPL) listę pojazdów z informacją o zamówieniach Europolu na pojazdy („OCF”) oraz o otrzymanych wysokościach rabatów na te pojazdy. Daniel Wolszczak (IPL) przekazał to zestawienie do Massimiliana Perri’ego (IPL) z komentarzem, że dotyczy ono 14 pojazdów sprzedanych przez Europol w DAR-ze CTC, częściowo na podstawie „*falszywych*” zamówień, a DSM dokona korekty rabatów dwóch pojazdów sprzedanych ze zniżką;³³⁹

(171) Prezes Urzędu jest w posiadaniu, powołanych w przypisie, dowodów ze stycznia 2014 r. wskazujących na blokowanie klientów, jak również sterowaniu przez IPL, który z dystrybutorów powinien obsłużyć klienta (w tym poprzez przyznawanie rabatów uznaniowych).³⁴⁰

(172) Ponadto, z zabezpieczonych przez Prezesa Urzędu dowodów wynika, że w styczniu 2014 r. IPL interweniowała w sprawie skarg Trans-Pozu na sprzedaż przez Uni-Truck pojazdów klientom z DAR-u Trans-Pozu:

- (i) w dniu 14 stycznia 2014 r. Trans-Poz zwrócił się do DSM-a ze skargą, że Uni-Truck po raz kolejny sprzedał pojazdy klientom z Wielkopolski. Zwrócił się również o wstrzymanie ofertowania przez Uni-Truck i zweryfikowanie wsparcia ze strony IPL do tych transakcji;³⁴¹
- (ii) w dniu 17 stycznia 2014 r. przedstawiciel Trans-Pozu zwrócił się do DSM-a z kolejną skargą na sprzedaż przez Uni-Truck na bardzo wysokim rabacie do klienta z woj. zachodnio-pomorskiego i zwrócił się z prośbą o interwencję i powstrzymanie takich praktyk;³⁴²
- (iii) DSM odpowiadający za współpracę z Trans-Pozem przekazał obydwie powyższe wiadomości do DSM-a odpowiadającego za współpracę z Uni-Truckiem i do

³³⁸ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

³³⁹ Dowód: [informacje chronione] - k. 784, tłumaczenie – k. 785.

³⁴⁰ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

³⁴¹ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

³⁴² Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

wiadomości Daniela Wolszczaka (IPL) z prośbą o interwencję oraz informację, czy udzielał dodatkowego wsparcia na tych klientów. Odnosząc się do jednego z klientów DSM wskazał: „*koledzy z Uni-Truck mieli się dogadać z kolegami z TRP*”,³⁴³

- (iv) w dniu 22 stycznia 2014 r. Uni-Truck przesłał do DSM-a wniosek rabatowy dotyczący pojazdu Daily. W uzasadnieniu wniosku wskazano, że choć klient ma zarejestrowaną siedzibę w woj. wielkopolskim to działalność faktycznie prowadzi we Wrocławiu. DSM odpowiedział, że klient jest spoza strefy Uni-Trucka. Dane klienta zostały również przekazane przedstawicielowi Trans-Pozu z prośbą o kontakt z nim. W toku dalszej korespondencji Trans-Poz poinformował, że kontaktował się z klientem, a ten mu przekazał, że zamówił w grudniu 2013 r. pojazd Iveco Daily w placówce Uni-Trucku w Zielonej Górze;³⁴⁴
- (v) w dniu 27 stycznia 2014 r. Michał Stankowiak (Uni-Truck) zwrócił się do DSM-ów z prośbą o blokadę klienta w punktach sprzedażowych Trans-Poz wskazując dane klienta z woj. lubuskiego;³⁴⁵
- (vi) w dniu 28 stycznia 2014 r. jeden z pracowników Trans-Pozu zwrócił się do przedstawiciela tego dealera z informacją, że jeden z klientów z woj. wielkopolskiego nabył w grudniu 2013 r. samochód od Uni-Trucku i z pytaniem, czy jest możliwość sprawdzenia, na jakim rabacie zamówili ten pojazd w IPL;³⁴⁶
- (vii) w dniu 28 stycznia 2014 r. Trans-Poz przesłał do Daniela Wolszczaka (IPL) informacje o przypadkach sprzedaży przez Uni-Truck w DAR-ze Trans-Pozu opisane w ppkt (i), (ii), (iv) i (vi) wraz z prośbą o podjęcie interwencji wobec Uni-Trucku. Daniel Wolszczak (IPL) polecił DSM-owi sprawdzić jakie rabaty były przyznane przez IPL do wskazanych transakcji z klientami. W odpowiedzi DSM odniósł się po kolei do każdej z transakcji wskazywanej przez Trans-Poz. Ponadto stwierdził, że w jego ocenie sprawy dotyczące ofertowania dealerzy powinni załatwiać między sobą i wskazał, że Trans-Poz sam nie zastosował się do blokady zgłoszonej przez Uni-Truck. [wskazanej w ppkt (v) powyżej – UOKiK];³⁴⁷
- (viii) równocześnie, w dniu 28 stycznia 2014 r. DSM przesłał do Dariusza Mazanka (Uni-Truck) e-mail, w którym wskazał dane 4 klientów spoza DAR-u Uni-

³⁴³ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

³⁴⁴ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

³⁴⁵ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

³⁴⁶ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

³⁴⁷ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

Trucku, którym dealer ten miał sprzedać pojazdy, z pytaniem: „*Dlaczego, Darek???*”, a następnie przekazał go również do wiadomości Daniela Wolszczaka (IPL). W odpowiedzi do obydwu DSM-ów, Daniel Wolszczak (IPL) zwrócił się z pretensją, że rozpatrzyli oni pozytywnie wnioski rabatowe na transakcje poza DAR-ami dealerów. DSM odpowiadający za współpracę z Uni-Truckiem wyjaśnił, że udzielił wsparcia jeszcze przed konferencją w Opalenicy. Daniel Wolszczak (IPL) odniósł się do tego wskazując, że również przed konferencją w Opalenicy DSM-owie nie mogli przyznawać rabatów dodatkowych przy transakcjach poza DAR-ami. DSM odpowiadający za współpracę z Uni-Truckiem wyjaśnił w odpowiedzi: „*Masz rację, nie powinienem był udzielać wsparcia poza DAR. (...). Nie wracajmy do spraw z przeszłości. A to że pytam Darka – to sprawa psychologiczna... Mówi że nie sprzedaje, ale zdarza mu się... Niech wie że wiem, a jeśli dasz mi dyspozycję – skoryguję do 15% wszystkie pojazdy zaraportowane jako sprzedaż do klientów spoza DAR*”;³⁴⁸

- (ix) w dniu 30 stycznia 2014 r. DSM przesłał do Trans-Pozu i do wiadomości Daniela Wolszczaka (IPL) e-mail, w którym zawarł obszernie wyjaśnienia dotyczące sprzedaży pojazdów przez Uni-Truck w DAR-ze Trans-Pozu, jednocześnie wskazując: „*Marcin, tak jak Cię informowałem w rozmowie telefonicznej uważam, że w każdym przypadku złożenia oferty lub próby sprzedaży przez dealera spoza DAR, powinieneś rozmawiać bezpośrednio z DYR. Handlowym danego dealera. Wszyscy się znacie i nie ma chyba problemu aby szczerze porozmawiać. Zwłaszcza jeśli uważasz że ataki ze strony innych się nasiliły. Powodem dla którego nie dzwonicie do siebie może być tylko to że wcześniej sami nie do końca graliście »fair« ale Ciebie pewnie to nie tyczy. P.S. Do Uni-Truck został wysłany e-mail w sprawie klientów których wam nie przekazali*”;³⁴⁹
- (x) również w dniu 30 stycznia 2014 r. Michał Stankowiak (Uni-Truck) zwrócił się do DSM-a prośbę o zablokowanie transakcji z klientem i pomoc w sprzedaży pojazdu z gamy Heavy klientowi z woj. dolnośląskiego, który miał zostać zaofertowany przez Trans-Poz. DSM zwrócił się do Daniela Wolszczaka (IPL) z prośbą o wyrażenie zgody na sprzedaż tego pojazdu przez Uni-Truck [Uni-Truck nie dysponował autoryzacją na sprzedaż samochodów gamy ciężkiej w swojej umowie dystrybucyjnej z IPL – UOKiK]. Wskazał również, że Michał Stankowiak (Uni-Truck) „*zachował się w porządku*” przy innej transakcji

³⁴⁸ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

³⁴⁹ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

wyrażając zgodę na przekazanie klienta Siltruckowi [omówionej w pkt (173) poniżej – UOKiK] i dlatego teraz IPL powinno przychylić się do jego prośby. DSM odpowiadający za współpracę z Trans-Pozem przekazał tę wiadomość do przedstawiciela Trans-Pozu z pytaniem, czy ten ofertował klienta, na co ten zaprzeczył i poinformował, że choć klient zwracał się z prośbą o przedstawienie oferty na wskazany pojazd, to Trans-Poz odmówił tego, stwierdzając, że pojazd jest już zarezerwowany dla innego klienta. W osobno prowadzonym wątku tej samej korespondencji Daniel Wolszczak (IPL) zwrócił się do DSM-a odpowiadającego za współpracę z Trans-Pozem: „*Michał, O co chodzi? Jeśli TRP oferuje pojazdy heavy na naszym terenie to go zaje....*” [woj. dolnośląskie w zakresie sprzedaży pojazdów ciężkich było DAR-em IPL – przyp. UOKiK]. W odpowiedzi DSM zaprzeczył, żeby taka sytuacja miała miejsce.³⁵⁰

- (173) W dniu 27 stycznia 2014 r. Siltruck zwrócił się do DSM-a z informacją, że jeden ze stałych klientów Siltrucku, któremu spółka ta oferowała pojazdy gamy ciężkiej podpisał umowę z Uni-Truckiem i poprosił o podjęcie stosownych kroków, tak aby nie ucierpiał na tym stały klient, z którym Siltruck ma trwałą relację. DSM przekazał tę wiadomość do Daniela Wolszczaka (IPL) z pytaniem, czy Uni-Truck może sprzedawać pojazdy gamy ciężkiej oraz prośbą „*o pilną interwencję*” w tej sprawie i wyrażenie zgody na możliwość realizacji sprzedaży pojazdów przez Siltruck. Daniel Wolszczak (IPL) wskazał, że Uni-Truck może sprzedawać pojazdy Heavy, jako agent IPL, ale tylko w swojej strefie. Nakazał również DSM-owi porozmawiać w tej sprawie z Michałem Stankowiakiem (Uni-Truck). W toku dalszej korespondencji DSM wskazał, że Siltruck i Uni-Truck porozumieili się, w ten sposób, że kontrakt zrealizuje Siltruck i „*rozliczy*” się następnie z Uni-Truckiem. Poprosił również Daniela Wolszczaka (IPL) o wyrażenie zgody na przejęcie pojazdu przez Siltruck ze stocku IPL i akceptację wskazanej ceny dla dealera, co Daniel Wolszczak (IPL) potwierdził. Równoległe pomiędzy przedstawicielami Siltrucku i Uni-Trucku doszło do wymiany informacji na temat ceny pojazdu.³⁵¹
- (174) Jednocześnie wskazać należy, że w styczniu 2014 r. miały miejsce również przypadki przekazywania informacji o klientach między CTC i Siltruckiem, przy udziale przedstawicieli IPL.³⁵²
- (175) Prezes Urzędu jest również w posiadaniu, powołanych w przypisie, dowodów z lutego 2014 r. świadczących o blokowaniu klientów, jak również wpływaniu przez IPL, który z

³⁵⁰ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

³⁵¹ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

³⁵² Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

dystrybutorów powinien obsłużyć klienta (w tym poprzez przyznawanie rabatów uznaniowych).³⁵³

(176) W lutym 2014 r. miała również miejsce korespondencja między przedstawicielami IPL i Siltrucku dotycząca sprzedaży przez tego dystrybutora pojazdów poza swój DAR:

(i) w dniu 3 lutego DSM zwrócił się do Siltrucku z pytaniem dlaczego dwa sprzedane przez tę spółkę pojazdy zostały zarejestrowane na innego klienta niż został wskazany w deklaracji Siltrucku, a inne dwa sprzedane poza DAR-em dystrybutora. W odpowiedzi Siltruck przekazał wyjaśnienia odnoszące się do poszczególnych transakcji. DSM zwrócił się do Daniela Wolszczaka (IPL) z prośbą o wytyczne dotyczące stosowania rabatu specjalnego, który miał zastosowanie przy jednej z tych transakcji i potwierdzenie, że ograniczał się on tylko do sprzedaży w DAR-ze. Daniel Wolszczak (IPL) nakazał korektę warunków sprzedaży wskazując: „*Pojazdy sprzedane do klienta końcowego poza DAR mają być skorygowane do 15%*”. DSM poprosił o potwierdzenie, że dotyczy to wszystkich dealerów, co Daniel Wolszczak (IPL) potwierdził.³⁵⁴

(ii) w dniu 6 lutego 2014 r. DSM zwrócił się do Siltrucku z pytaniem dlaczego sprzedaje poza swój DAR, zamieszczając w tytule e-maila nr wniosku OCF i nazwę klienta. W odpowiedzi Siltruck wyjaśnił, że pojazd został sprzedany bez dodatkowego wsparcia, a klient został poinformowany, że u lokalnego dealera otrzyma lepszą cenę. Wskazał również, że Uni-Truck wciąż sprzedaje pojazdy na terenie Siltrucku, natomiast z CTC postępuje wymiana informacji. W dniu 23 lutego 2014 r. Daniel Wolszczak (IPL) zwrócił się do DSM-a z pytaniem, czy zlecił korektę wartości rabatu do wysokości standardowej, co ten potwierdził wskazując, że ma to zapisane do zrobienia w lutym 2014 r.³⁵⁵

(177) W dniu 18 lutego 2014 r. Michał Stankowiak (Uni-Truck) poinformował m.in. Daniela Wolszczaka (IPL) o sprzedaży przez Trans-Poz pojazdu klientowi z DAR-u Uni-Trucku. DSM, na zapytanie Daniela Wolszczaka (IPL), wyjaśnił, że udzielił Trans-Pozowi zgody, gdyż pojazd miał niestandardowy charakter, a Trans-Poz długo nie mógł znaleźć na niego klienta. Dodał również, że od czasu gdy Trans-Poz otrzymał korektę ceny na pojazd gamy ciężkiej, on już nie robi wyjątków od „*rejonizacji*”. Daniel Wolszczak (IPL) odpowiedział: „*Michał marne wytłumaczenie. Nie masz prawa udzielać zgody na sprzedaż [poza DAR-em – UOKiK] chyba, że ja to autoryzuję*”. DSM zgodził się z tym.³⁵⁶

³⁵³ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

³⁵⁴ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

³⁵⁵ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

³⁵⁶ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

(178) W lutym 2014 r. miała miejsce wymiana korespondencji między przedstawicielami IPL, Exmot i Trans-Poz dotycząca sprzedaży przez tę ostatnią spółkę pojazdu klientowi z DAR-u Exmotu:

- (i) w dniu 19 lutego 2014 r. Krzysztof Biesek (Exmot) zwrócił się do Daniela Wolszczaka (IPL) z informacją, że Trans-Poz sprzedał pojazd klientowi z DAR-u Exmotu jednocześnie wskazując m.in., że karta gwarancyjna została „uruchomiona” na innego klienta. Daniel Wolszczak (IPL) polecił DSM-owi wyjaśnienie sprawy. Krzysztof Biesek (Exmot) zasugerował, że w jego ocenie Daniel Wolszczak (IPL) powinien uzyskać również leasingowy protokół przekazania z uwagi na fakt, że pojazd został oddany w leasing;³⁵⁷
- (ii) w osobnym e-mailu do Daniela Wolszczaka (IPL) DSM przesłał skan dowodu rejestracyjnego pojazdu (w którym jako właściciel wskazana była firma leasingująca z Poznania) oraz wniosek OCF złożony w listopadzie 2013 r. przez Trans-Poz, w którym jako przyszły nabywca przedmiotowego pojazdu wskazana była firma z woj. wielkopolskiego. W odpowiedzi Daniel Wolszczak (IPL) wskazał: „*Michał, I co zamierzasz z tym zrobić? Z tego wynika, że nie szanują Ciebie i mnie i robią w konia. Daj mi pilne info*”. W kolejnym e-mailu Daniel Wolszczak (IPL) stwierdził, że Trans-Poz musi ponieść karę finansową;³⁵⁸
- (iii) DSM zwrócił się następnie do przedstawiciela Trans-Pozu o wyjaśnienie sytuacji. Ten w odpowiedzi wskazał, że sytuacja została spowodowana przez pośrednika, który pierwotnie miał sprzedać pojazd klientowi finalnemu z DAR-u Trans-Pozu (dlatego też ten klient został wskazany w zamówieniu złożonym przez Trans-Poz), lecz nie wywiązał się z tego i ostatecznie sprzedał pojazd klientowi z DAR-u Exmotu. Przedstawiciel Trans-Pozu zapewnił, że taka sytuacja się nie powtórzy i wprowadzi dodatkową kontrolę. DSM z polecenia Daniela Wolszczaka (IPL) odpowiedział, że taka sytuacja nie powinna mieć miejsca, a dział logistyki IPL nie będzie więcej przyjmował od Trans-Pozu wniosków OCF w takiej formie jak w omawianym przypadku (wskazując, że „*OCF to ma być umowa z klientem podpisana i opieczętowana przez niego*”);³⁵⁹
- (iv) w osobnym e-mailu DSM poinformował Krzysztofa Bieska (Exmot) o tym, że Trans-Poz otrzymał korektę rabatu do warunków standardowych wraz z

³⁵⁷ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

³⁵⁸ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

³⁵⁹ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

„reprimendą dotyczącą współpracy businessowej” oraz podziękował za „czujność i pomoc w kwestii zaprowadzenia porządku w sieci”.³⁶⁰

- (179) Prezes Urzędu jest także w posiadaniu dowodów z marca 2014 r. świadczących o blokowaniu klientów, jak również wpływanu przez IPL, który z dystrybutorów powinien obsłużyć klienta (w tym poprzez przyznawanie rabatów uznaniowych).³⁶¹
- (180) W marcu 2014 r. miała miejsce wymiana korespondencji między IPL, CTC i Trans-Pozu dotycząca podejrzeń CTC, że Trans-Pozu sprzedawał pojazdy klientom z DAR-u CTC:
- (i) korespondencja zainicjowana została e-mailem Daniela Kubieńca (CTC) do przedstawiciela Trans-Pozu z 25 lutego 2014 r. zatytułowanym „*TRANS POZ na Śląsku*” o treści: „*Miało być inaczej Kolego?!*”, na którego Trans-Pozu odpowiedział wskazując, że pojazd został sprzedany do Poznania, a klient CTC albo pojazd wynajął albo odkupił jako używany. Potwierdził również, że na pewno nie sprzedał pojazdu w DAR-ze CTC i zapewnił, że żaden z handlowców Trans-Pozu nie składał i nie będzie składał ofert na terenie Śląska. Wskazał również na przypadek ofertowania przez Remo-Car [subdealer CTC – przyp. UOKiK] klienta z Wielkopolski. Daniel Kubieniec (CTC) odpowiedział, że nie wierzy w te wyjaśnienia, a co do ofertowania przez Remo-Car klienta z DAR-u Trans-Pozu – że sprawdzi tę informację, ale w to wątpi. Przedstawiciel Trans-Pozu ponownie potwierdził, że nie sprzedaje pojazdów w DAR-ze CTC i nie stosuje „*takich praktyk*”;³⁶²
 - (ii) Daniel Wolszczak (IPL) zwrócił się do Trans-Pozu o wyjaśnienie, wskazując na możliwość dokonania korekty ceny pojazdu do warunków standardowych. Ten odpowiedział, że pojazd na pewno nie został sprzedany na terenie DAR-u CTC;³⁶³
 - (iii) w dniu 10 marca 2014 r. przedstawiciel Trans-Pozu zwrócił się do Daniela Kubieńca (CTC), zamieszczając w kopii e-maila przedstawicieli IPL, z prośbą dotyczącą stałego klienta Trans-Pozu, z którym spółka ta prowadziła rozmowy dotyczące pojazdów z gamy ciężkiej, wskazując, że klient może zwrócić się po ofertę również do CTC i wskazując konkretnie jaką cenę CTC powinna zaoferować w takim przypadku;³⁶⁴

³⁶⁰ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

³⁶¹ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

³⁶² Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

³⁶³ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

³⁶⁴ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

- (iv) w dniu 18 marca 2014 r. Daniel Kubieniec (CTC) zwrócił się do DSM-a i Daniela Wolszczaka (IPL) z informacją o kolejnym jego zdaniem przypadku sprzedaży przez Trans-Poz pojazdu klientowi z DAR-u CTC dodając: „*Chyba tylko my stosujemy się do ustaleń z konwencji, zaczynam chyba żałować, że coś obiecałem...*”. DSM przekazał tę wiadomość do Trans-Pozu z prośbą o wyjaśnienie;³⁶⁵
 - (v) Trans-Pozu w odpowiedzi przekazał DSM-owi wyjaśnienia złożone przez jednego z subdealerów, zgodnie z którymi pojazd został sprzedany do firmy („holdingu”) z Wielkopolski, która współpracuje z firmą z DAR-u CTC, jedynie użytkującą wskazany przez Daniela Kubieńca (CTC) pojazd. DSM zwrócił się o dodatkowe wyjaśnienia i potwierdzenie, że firma z DAR-u CTC świadczy usługi dla firmy z DAR-u Trans-Poz;³⁶⁶
 - (vi) w dniu 21 marca 2014 r. Trans-Poz przekazał DSM-owi wyjaśnienia dotyczące relacji między firmami z DAR-u Trans-Pozu i CTC oraz przesłał skany oświadczeń złożonych przez te firmy, stwierdzających, że firma z DAR-u CTC świadczy usługi transportowe dla firmy z DAR-u Trans-Pozu;³⁶⁷
 - (vii) w dniu 25 marca 2014 r. Daniel Wolszczak (IPL) zwrócił się do DSM-a wskazując, że wyjaśnienia Trans-Pozu „*to ściema*” i zapytał „*na jakim rabacie była faktura*”. Po uzyskaniu odpowiedzi wskazującej, że na rabacie dodatkowym nakazał jej korektę poprzez obniżenie przyznanego rabatu.³⁶⁸
- (181) W dniu 19 marca 2014 r. Trans-Poz zwrócił się do DSM-a z informacją, że Europol sprzedał w grudniu 2013 r. pojazd ciężki na terenie Trans-Pozu. DSM odpowiedział, że według jego pamięci Trans-Poz miał wyrazić zgodę na tę sprzedaż, gdyż Europolowi brakowało jej do wykonania celu sprzedażowego. Przedstawiciel Trans-Pozu zaprzeczył temu wskazując, że to dotyczyło innego klienta i innego pojazdu. DSM podtrzymał swoje stanowisko.³⁶⁹
- (182) W dniu 17 marca 2014 r. Daniel Kubieniec (CTC) przesłał do DSM-a i w kopii do Daniela Wolszczaka (IPL), Tomasza Urbanowicza (CTC) i Siltrucku e-mail zatytułowany „*Siltruck w Małopolsce*” z prośbą o „*stosowną interwencję*”. DSM zwrócił się o wyjaśnienia do Siltrucku, który w odpowiedzi potwierdził, że pojazd został sprzedany poza DAR, ale miało to miejsce w październiku 2013 r. [tj. gdy Siltruck i CTC wciąż prowadziły wzajemną rywalizację w swoich DAR-ach – zob. akapit (163) powyżej]. Natomiast od początku 2014 r. współpraca z

³⁶⁵ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

³⁶⁶ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

³⁶⁷ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

³⁶⁸ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

³⁶⁹ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

CTC miała układać się dobrze, a spółki przekazywały sobie klientów. DSM zapowiedział korektę ceny pojazdu do warunków standardowych oraz zasugerował bezpośrednią rozmowę między przedstawicielami Siltrucku i CTC „w imię dalszej dobrej współpracy”.³⁷⁰

- (183) W dniu 31 marca 2014 r. jeden z DSM-ów przekazał Danielowi Wolszczakowi (IPL) informację o dwóch przypadkach wniosków OCF złożonych przez Europol, w których jako nabywca wskazany był podmiot z DAR-u Europolu, ale w przypadku jednego sprzedanego pojazdu gwarancja została „uruchomiona” na „niewiadomego klienta”, a w przypadku drugiego – w ocenie DSM-a – sprzedany został poza DAR-em z wykorzystaniem rabatu dodatkowego. Daniel Wolszczak (IPL) przekazał tę wiadomość m.in. do Massimiliano Perri’ego (IPL) informując go o tym, że Europol składa „falszywe” wnioski OCF wskazując jako nabywcę firmę z DAR-u Europolu, za pośrednictwem której odsprzedaje pojazdy na teren CTC.³⁷¹
- (184) Prezes Urzędu jest również w posiadaniu dowodów z kwietnia 2014 r. świadczących o sterowaniu przez IPL, który z dystrybutorów powinien obsłużyć klienta (w tym poprzez przyznawanie rabatów uznaniowych).³⁷²
- (185) Ponadto, w kwietniu 2014 r. miała miejsce korespondencja dotycząca sprzedaży pojazdów przez CTC poza swoim DAR-em oraz sprzedaży w DAR-ze CTC przez innych dealerów, w której brali udział przedstawiciele IPL:
- (i) w dniu 2 kwietnia 2014 r. Siltruck zwrócił się do DSM-a „o podjęcie odpowiednich kroków” w związku z informacją, że CTC sprzedała w grudniu 2013 r. pojazd do klienta z DAR-u Siltrucku. DSM zwrócił się do Daniela Wolszczaka (IPL) z pytaniem, czy IPL powinna akceptować sprzedaż pojazdu na warunkach rabatu specjalnego/promocyjnego poza DAR-em. Daniel Wolszczak (IPL) odpowiedział, że w takich przypadkach IPL nie ma „narzędzia” tj. możliwości skorygowania ceny pojazdu;³⁷³
 - (ii) w dniu 4 kwietnia 2014 r. Siltruck zwrócił się ponownie do DSM-a z informacją o sprzedaży przez CTC pojazdu do klienta z Jastrzębia-Zdroju i prośbą o weryfikację tematu oraz „odpowiednie kroki”;³⁷⁴
 - (iii) w dniu 8 kwietnia 2014 r. CTC zwrócił się do IPL o akceptację podwyższenia rabatu dodatkowego dla pojazdu przeznaczonego dla subdealera CTC – AMS Iveco. W uzasadnieniu wniosku wskazano m.in., że rabat jest konieczny, aby

³⁷⁰ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

³⁷¹ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

³⁷² Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

³⁷³ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

³⁷⁴ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

walczyć z wewnętrzną konkurencją. W dniu 9 kwietnia 2014 r. AMS Iveco zwrócił się bezpośrednio do DSM-a i Daniela Wolszczaka (IPL) o wyrażenie zgody na podwyższenie rabatu dodatkowego wskazując, że Uni-Truck mocno zaniżył kontrakt, a poza tym AMS Iveco dużo straciła na trzech zrealizowanych transakcjach w jej DAR-ze przez Europol i Trans-Poz. Daniel Wolszczak (IPL) zwrócił się do DSM-a o zweryfikowanie tych informacji. DSM odpowiadający za współpracę z CTC zażądał skorygowania ceny pojazdu do warunków standardowych. DSM odpowiadający za współpracę z Europolem odniósł się do tego stwierdzając, że zarówno, OCF, gwarancja i dowód rejestracyjny są na podmiot z DAR-u Europolu co oznacza, że dalsza odsprzedaż pojazdu do klienta z DAR-em CTC nie jest traktowana przez IPL jako sprzedaż pojazdu nowego. Równocześnie, DSM odpowiadający za współpracę z CTC zwrócił się do Daniela Wolszczaka (IPL) z propozycją dotyczącą zmiany zasad rozliczania rabatów dodatkowych, tak aby następowało to dopiero po sprzedaży pojazdu przez dealera, jego zarejestrowaniu i przedstawieniu dokumentów o jakie IPL poprosi. Przedstawił również propozycję zmiany w wysokościach rabatu standardowego i bonusów za pojazd, wskazując, że w przypadku sprzedaży poza DAR-em dealerowi powinien przysługiwać wyłącznie rabat standardowy [w wysokości niższej niż ówczesnie stosowany przez IPL], natomiast wszelkie bonusy powinny być wyłączone;³⁷⁵

- (iv) w dniu 9 kwietnia 2014 r. Siltruck przekazał DSM-owi informację, że klient z jego DAR-u miał otrzymać od CTC ofertę na wyjątkowo korzystnych warunkach. Zwrócił się też o dodatkowe wsparcie przy wyprzedazy pojazdów z rocznika 2013 wskazując, że jest to trzeci przypadek w ciągu tygodnia, gdzie CTC sprzedaje poza swój DAR. DSM przekazał do Daniela Kubieńca (CTC) tę wiadomość pytając, czy to prawda. Daniel Kubieniec (CTC) zwrócił się do handlowców i subdealerów CTC z żądaniem udzielenia informacji, czy ktoś składał taką ofertę klientowi. W odpowiedzi, jeden z pracowników CTC potwierdził, że handlowiec CTC rozmawiał telefonicznie z klientem, ale nie składał mu żadnej oferty, a podawał ceny z uwzględnieniem poziomu marży dużo wyższego, niż wskazywany przez Siltruck. Również handlowiec, który miał rozmawiać z klientem zaprzeczył, że składał taką ofertę jaką wskazywał Siltruck. W dniu 17 kwietnia 2014 r. przedstawiciel CTC przesłał do DSM-a i do wiadomości Daniela Kubieńca (CTC) i Siltrucku e-mail, w którym wyjaśnił, że odmówił klientowi „zejścia z ceny”, na co klient poinformował, że w takim razie

³⁷⁵ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

zwróci się o ofertę z Wrocławia [gdzie znajdowała się placówka dealerska Uni-Trucku – UOKiK];³⁷⁶

- (v) w dniu 15 kwietnia 2014 r., w związku z zarzutami CTC jakoby Uni-Truck miał ponownie ofertować klientów z woj. małopolskiego Tomasz Urbanowicz (CTC) przesłał do Dariusza Mazanaka (Uni-Truck), Daniela Kubieńca (CTC), Daniela Wolszczaka (IPL), Jacka Chodasewicza (CTC) i DSM-a e-mail, w którym stwierdził, że CTC „*odstępuje*” od stosowania się do ustaleń w zakresie przestrzegania DAR-ów, a w Warszawie akceptuje sprzedaż pojazdów „*za wszelką cenę*” i na dużej stracie. Daniel Wolszczak (IPL) odpowiedział na e-mail Tomasza Urbanowicza (CTC) wskazując: „*Dział Sprzedaży Iveco Poland nie zmienił swojego podejścia. Zgodnie z polityką rezerwujemy sobie prawo do korekt »inplus« w przypadku sprzedaży niezgodnej z wnioskiem rabatowym*”. Tomasz Urbanowicz (CTC) spytał natomiast czy IPL zamierza podjąć działania, aby wyeliminować takie praktyki, gdyż nie służą one rozwojowi marki;³⁷⁷
- (vi) w dniu 10 kwietnia 2014 r. DSM przekazał do Daniela Kubieńca (CTC) informację o potencjalnym kliencie (lead sprzedażowy) z obszaru DAR-u Siltrucku. Klient zastrzegł, że „*absolutnie nie życzy sobie kontaktu od Siltrucku*” gdyż miał mieć bardzo złe doświadczenia z tym dealerem i jeżeli znowu zostanie skierowany do Siltrucku to kupi pojazd innej marki. Następnie CTC przekazało informację o kliencie do Siltrucku i do wiadomości Daniela Kubieńca (CTC) i DSM-a. DSM zwrócił się do przedstawicieli CTC, że to przecież jest klient przekazany do CTC z racji tego, że nie życzy sobie kontaktu z Siltruckiem. W toku dalszej korespondencji Daniel Kubieniec (CTC) wyjaśnił, że przedstawiciel CTC nie wiedział o tym przekazując klienta do Siltrucku, a ponadto wskazał: „*To pokazuje również, że jesteśmy transparentni w tym zakresie czego nie można powiedzieć o innych..*”;³⁷⁸
- (vii) w dniu 28 kwietnia 2014 r. DSM zwrócił się do Daniela Kubieńca (CTC) przekazując jemu oraz do wiadomości Daniela Wolszczaka (IPL) i Tomasza Urbanowicza (CTC) listę kilkunastu pojazdów, które miały zostać sprzedane klientom spoza DAR-u CTC z żądaniem wyjaśnień, a Daniel Wolszczak (IPL) poinformował przedstawicieli CTC, że „*na wszystkie pojazdy sprzedane poza DAR-em CTC otrzyma korektę do warunków standardowych*”. Daniel Kubieniec (CTC) przedstawił szczegółowe wyjaśnienie transakcji odnosząc się do każdego

³⁷⁶ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

³⁷⁷ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

³⁷⁸ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

pojazdu z listy, wskazując, że dotyczyły one albo sprzedaży do firm zabudowujących z DAR-u CTC, które następnie sprzedawały pojazdy klientom końcowym już we własnym imieniu, albo sprzedaży do firm leasingowych, albo do firm, które choć formalnie zarejestrowane są poza DAR-em CTC, to faktycznie wykorzystują pojazdy na obszarze DAR-u tego dystrybutora, albo że do sprzedaży doszło przed październikiem 2013 r.;³⁷⁹

- (186) Prezes Urzędu jest w posiadaniu również dowodów z maja 2014 r., powołanych w przypisie, świadczących o blokowaniu klientów oraz wpływanu przez IPL, który z dystrybutorów powinien obsłużyć klienta (w tym poprzez przyznawanie rabatów uznaniowych).³⁸⁰
- (187) Ponadto, w dniu 5 maja 2014 r. Siltruck zwrócił się do Daniela Wolszczaka (IPL) z pytaniem o możliwość skorygowania wobec CTC cen pojazdów nabytych w ramach akcji promocyjnej, które zostały sprzedane w DAR-ze Siltrucku. Daniel Wolszczak (IPL) wskazał, że korekta jest możliwa gdy pojazd został sprzedany niezgodnie z wnioskiem rabatowym, a tym samym na pojazdy objęte rabatami promocyjnymi nie są dokonywane korekty. Siltruck wskazał, że zna te ustalenia, ale chodziło jej o ich potwierdzenie.³⁸¹
- (188) W dniu 16 maja 2014 r. Siltruck zwrócił się do IPL z informacją, że Uni-Truck po raz kolejny wystawia na sprzedaż nowe pojazdy w serwisie internetowym Allegro (po cenie, która w ocenie Siltrucku „*psuła rynek*”, w związku z brakiem konkurencji na wskazany model pojazdu Iveco ze strony innych marek). W związku z tym poprosił o interwencję albo potwierdzenie, że takie działanie jest „*dozwolone*”. W wewnętrznej korespondencji kierowanej m.in. do Daniela Wolszczaka (IPL) przedstawicielka IPL wyjaśniła, że IPL co do zasady nie powinna ograniczać dystrybutorom możliwości sprzedaży przez Internet gdyż mogłoby to zostać uznane za niezgodne z prawem konkurencji. Wskazała również: „*W bezpiecznej formie pozostają zatem do rozważenia tylko i wyłącznie komercyjne sankcje w przypadku takiego kanału sprzedaży i ewidentnej destrukcji rynku*” [pisownia oryginalna – UOKiK].³⁸²
- (189) W czerwcu 2014 r. miała miejsce korespondencja dotycząca sprzedaży pojazdów przez Siltruck poza swoim DAR-em oraz sprzedaży w DAR-ze Siltrucku przez innych dealerów, w której brali udział przedstawiciele IPL:
- (i) w dniu 4 czerwca 2014 r. Siltruck zwrócił się do Daniela Wolszczaka (IPL) z informacją o kliencie z Zabrze [DAR CTC], z którym Siltruck współpracuje od wielu lat i który zwrócił się do niego po ofertę. Siltruck wskazał również na przypadki klientów: z DAR-u Siltrucku obsługiwanego przez CTC i z DAR-u

³⁷⁹ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

³⁸⁰ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

³⁸¹ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

³⁸² Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

CTC obsługiwanego przez Siltruck dodając, że „*dobra relacja [z klientem – UOKiK] jest kluczowa i ponad podziałowa*”. Zwrócił się również o zgodę na sprzedaż pojazdu do klienta z Zabrza „*na dodatkowym wsparciu*”. Daniel Wolszczak (IPL) odpowiedział załączając do korespondencji również Daniela Kubieńca (CTC), wskazując: „*Ok, potwierdzam, zgoda na obsługę, liczę że szybko przekażecie też coś Danielowi [Kubieńcowi (CTC) – UOKiK]. Zachęcam na przyszłość do bezpośredniego dogadywania się*”. Siltruck odpowiedział: „*Z naszej strony jak najbardziej współpraca z dealerem CTC układa się dobrze i przekazujemy im tematy na pojazdy z ich obszaru*”, co Daniel Kubieniec (CTC) skomentował słowami: „*I wzajemnie...*”;³⁸³

- (ii) w dniu 9 czerwca 2014 r. Siltruck zwrócił się do DSM-a z informacją o kliencie z jego DAR-u, któremu Uni-Truck miał sprzedać pojazd w kwietniu 2014 r. oraz poprosił o stosowne kroki i korektę warunków jeżeli sprzedaż pojazdu odbywała się przy dodatkowym wsparciu. Na wiadomość tę odpowiedział Daniel Wolszczak (IPL) wskazując, że pojazd został sprzedany na warunkach standardowych;³⁸⁴
- (iii) w dniu 9 czerwca 2014 r. Siltruck zwrócił się do DSM-a o pilną blokadę klienta z jego DAR-u, któremu CTC miała przekazać pojazd demonstracyjny do testowania i złożyć ofertę. DSM przekazał tę wiadomość do Daniela Kubieńca (CTC) z prośbą o interwencję. Daniel Kubieniec (CTC) przekazał ją natomiast do kierownikiem sprzedaży pojazdów lekkich w CTC wskazując: „*I po co. Ale Was klient wypuścił... Naprawdę nie macie co robić u siebie na strefie?*”;³⁸⁵
- (iv) w dniu 16 czerwca 2014 r. Siltruck przekazał DSM-owi informację, że jeden z klientów Siltrucku miał mieć „*obiecane z CTC Ozimek [ówczesny oddział CTC w woj. opolskim, punkt serwisowy – przyp. UOKiK] niższą cenę od każdej mojej propozycji*” i zwrócił się o zablokowanie ofertowania przez CTC. DSM zwrócił się do Daniela Kubieńca (CTC) aby zaprzestać takiej praktyki. Daniel Kubieniec (CTC) zaprzeczył, żeby taka sytuacja miała miejsce a Tomasz Urbanowicz (CTC) potwierdził stanowisko Daniela Kubieńca (CTC);³⁸⁶
- (v) w dniu 26 czerwca 2014 r. Siltruck zwrócił się do DSM-a z prośbą o zgodę na sprzedaż poza DAR-em na rabacie dodatkowym, pojazdu, z którego zrezygnował klient, dla którego został on wcześniej zamówiony, wskazując również, że nie

³⁸³ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

³⁸⁴ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

³⁸⁵ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

³⁸⁶ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

jest jej intencją „penetrowanie” innych obszarów, ale Siltruck musi sprzedać ten pojazd jak najszybciej. DSM odparł, że porozmawiają dopiero gdy będzie znany konkretny klient.³⁸⁷

- (190) W dniu 3 czerwca 2014 r. Dariusz Mazanek (Uni-Truck) przesłał do DSM-ów IPL listę pojazdów, które miały zostać objęte specjalną akcją promocyjną, przy czym w myśl wprowadzonych przez IPL zasad promocji, cena specjalna na pojazdy obowiązywać miała wyłącznie w przypadku sprzedaży w DAR-ze.³⁸⁸
- (191) Prezes Urzędu jest także w posiadaniu, przywołanych w przypisie, dowodów z lipca 2014 r. świadczących o blokowaniu klientów, jak również wpływaniu przez IPL, który z dystrybutorów powinien obsłużyć klienta (w tym poprzez przyznawanie rabatów uznaniowych).³⁸⁹
- (192) Ponadto, w dniu 11 lipca 2014 r. jeden z przedstawicieli CTC zwrócił się do handlowców CTC o przekazanie do niego i do Daniela Kubieńca (CTC) informacji na temat klientów z DAR-u CTC, którym Siltruck oferował lub sprzedawał pojazdy. Po otrzymaniu tych informacji, Daniel Kubieniec (CTC) przesłał do Daniela Wolszczaka (IPL) oraz do wiadomości m.in. Tomasza Urbanowicza (CTC) i Jacka Chodasewicza (CTC) e-mail, w którym wskazał: *„Na konwencji we wrześniu 2013 r. [w Opalenicy – UOKiK] każdy z szefów sprzedaży zadeklarował się do przestrzegania DAR-ów. Nie mówię że jesteśmy święci ☺, bo czasami i nam się zdarzy jakaś niesubordynacja, ale jest ona spowodowana bardziej tym, iż ktoś inny przesadzi”*. W dalszej kolejności wskazał na konkretnych klientów z DAR-u CTC, którzy mieli być ofertowani przez Uni-Truck, Siltruck, Trans-Poz i Exmot oraz dodał, że jeśli taka sytuacja będzie się utrzymywać to CTC wycofa się z obietnicy przestrzegania DAR-u. W osobnej korespondencji Daniel Kubieniec (CTC) przekazał do Daniela Wolszczaka (IPL) relację z rozmów jednego z handlowców CTC z klientem, któremu Dariusz Mazanek (Uni-Truck) miał składać korzystną ofertę na pojazd, z komentarzem: *„Taki klimat”*.³⁹⁰
- (193) W sierpniu 2014 r. również prowadzona była korespondencja świadcząca o wpływaniu przez IPL, który z dystrybutorów powinien obsłużyć klienta (w tym poprzez przyznawanie rabatów uznaniowych).³⁹¹
- (194) Ponadto, w okresie lipiec-wrzesień 2014 r. miała również miejsce wymiana korespondencji dotycząca sprzedaży pojazdu przez CTC w DAR-ze Exmotu:

³⁸⁷ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

³⁸⁸ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

³⁸⁹ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

³⁹⁰ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

³⁹¹ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

- (i) w dniu 25 lipca 2014 r. Krzysztof Biesek (Exmot) przesłał do Daniela Wolszczaka (IPL) i do wiadomości m.in. Massimiliano Perri'ego (IPL) e-mail, w którym wskazał, że dealerzy nie respektują ustaleń dotyczących sprzedaży poza obszar i przekazał skany dokumentów mających poświadczać sprzedaż przez CTC pojazdu klientowi z DAR-u Exmotu. Zażądał również wystawienia przez IPL na rzecz CTC faktury korygującej cenę do warunków standardowych;³⁹²
 - (ii) w dniu 31 lipca 2014 r. DSM przesłał do Tomasza Urbanowicza (CTC), Daniela Kubieńca (CTC) i Jacka Chodasewicza (CTC) oraz do wiadomości Daniela Wolszczaka (IPL) e-mail z dokumentami przekazanymi przez Krzysztofa Bieska (Exmot), wskazując, że w związku z tym, że pojazd miał zostać sprzedany poza DAR-em CTC zleca korektę przyznanych warunków sprzedażowych;³⁹³
 - (iii) w ramach wewnętrznej korespondencji prowadzonej w CTC, ustalono, że firma zabudowująca, która nabyła podwozie sprzedała następnie pojazd innemu klientowi, niż pierwotnie wskazywany, gdyż ten wycofał się z kupna. Daniel Kubieniec (CTC) zażądał przekazania mu oświadczenia od firmy zabudowującej, że taka sytuacja miała miejsce wraz z podaniem informacji, że pierwotny klient miał być z DAR-u CTC;³⁹⁴
 - (iv) w dniu 7 sierpnia 2014 r. Daniel Kubieniec (CTC) przesłał do DSM-a i Daniela Wolszczaka (IPL) oświadczenie klienta wraz z informacją gdzie finalnie miał trafić samochód oraz prośbą o zmianę decyzji co do cofnięcia rabatu dodatkowego;³⁹⁵
 - (v) w związku z kilkakrotnie ponawianymi przez Krzysztofa Bieska (Exmot) żądaniem „cofnięcia wsparcia” dla CTC DSM, zlecił korektę ceny do warunków standardowych wskazując, że samochód został sprzedany poza DAR-em CTC. Następnie poinformował o tym m.in. Krzysztofa Bieska (Exmot), Daniela Wolszczaka (IPL) oraz Massimiliano Perri'ego (IPL).³⁹⁶
- (195) We wrześniu 2014 r. IPL i CTC prowadziły korespondencję dotyczącą startu CTC w przetargu na dostawę pojazdów do jednostki wojskowej z Wrocławia. W ramach tej korespondencji CTC ubiegało się o przyznanie dodatkowego rabatu wskazując na dużą skalę zamówienia. W ramach rozmów na temat tego rabatu Daniel Wolszczak (IPL) wyraził zgodę na jego niższą wysokość niż wnioskowana przez CTC oraz wskazał, że nabywca jest spoza DAR-u CTC i że

³⁹² Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

³⁹³ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

³⁹⁴ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

³⁹⁵ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

³⁹⁶ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

jeśli inni dystrybutorzy się zgłoszą, to otrzymają takie same warunki handlowe. Tomasz Urbanowicz (CTC) w odpowiedzi przekonywał Daniela Wolszczaka (IPL) do podwyższenia kwoty rabatu m.in. argumentem, że jest skłonny wycofać się z tematu, jeżeli inny dealer będzie komunikował, że tam startuje. Kwestia ta miała zostać następnie omówiona podczas bezpośredniego spotkania.³⁹⁷

- (196) W dniu 11 września 2014 r. Siltruck zwrócił się do Daniela Kubieńca (CTC) zamieszczając w korespondencji również DSM-a odpowiadającego za współpracę z CTC i Siltruckiem oraz Daniela Wolszczaka (IPL) z pretensją, że CTC złożyła ofertę w przetargu organizowanym przez zamawiającego z DAR-u Siltrucku pomimo wcześniej zgłaszanej blokady. Siltruck wskazał, że w przeszłości realizował już sprzedaż do tego klienta i zwrócił się o podanie ceny, jaką CTC zawarła w ofercie. Daniel Kubieniec (CTC) w odpowiedzi wskazał, że w przetargach CTC *„nie sprzedaje tanio”*; przetarg jest ogłoszony po raz drugi, gdyż w poprzednim, pomimo telefonu od zamawiającego, CTC nie wystartowała, gdyż to teren Siltrucku oraz, że informację o blokadzie otrzymał dopiero *„dziś”* (tj. w dniu 11 września 2014 r.) pomimo, że ogłoszenie o przetargu miało być opublikowane już kilka dni wcześniej. Wskazał również, że nie przekaze Siltruckowi informacji o cenie zawartej w złożonej ofercie. Siltruck wskazał, że *„w przetargach była zasada, że sobie nie wchodzimy w DAR, stąd nie było blokady”*. Dodał również: *„Niestety Danielu w tej sytuacji najsprytniejszy okazał się klient. Mimo, że nie dostajemy zbyt wielu zapytań z Waszego regionu, wszystkie tematy przekazujemy, a Ty pozwalasz na to, by klient rozdawał karty w tej rozgrywce”*.³⁹⁸
- (197) We wrześniu 2014 r. była również prowadzona korespondencja dotycząca formułowanego przez Trans-Poz żądania cofnięcia przez IPL wsparcia udzielonego Uni-Truckowi przy zakupie dwóch pojazdów Daily, sprzedanych klientowi z DAR-u Trans-Pozu (po weryfikacji ze strony IPL okazało się, że Uni-Truck nabył pojazdy na warunkach standardowych)³⁹⁹, jak również korespondencja dotycząca przekazywania przez IPL klientów między dystrybutorami.⁴⁰⁰
- (198) Również i w październiku 2014 r. prowadzona była przez przedstawicieli IPL korespondencja, dotycząca blokowania i przekazywania klientów między poszczególnymi dystrybutorami⁴⁰¹ cofnięcia rabatu dodatkowego przyznanego CTC przy zakupie pojazdu, następnie sprzedanego poza DAR-em CTC⁴⁰² oraz skargi Trans-Pozu na ofertowanie przez Uni-Truck klienta z DAR-

³⁹⁷ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

³⁹⁸ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

³⁹⁹ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁴⁰⁰ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁴⁰¹ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁴⁰² Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

u Trans-Pozu po bardzo niskiej cenie, uniemożliwiającej temu dealerowi ewentualną sprzedaż przy zachowaniu własnej marży.⁴⁰³

- (199) W dniu 9 października 2014 r. Trans-Pozu zwrócił się do IPL o potwierdzenie ustaleń dotyczących planowanego wprowadzenia dodatkowego dealera pojazdów lekkich w Poznaniu, tak aby zapewnić Trans-Pozowi wyłączność obsługi klientów, którzy już wcześniej kupowali pojazdy w tej firmie lub, wobec których Trans-Poz będzie „aktywne działania” sprzedażowe. Dodał, że jest to bardzo ważne i niezwykle istotne z punktu widzenia Trans-Pozu ale również całej sieci Iveco, a poprzez wprowadzenie „transparentnych reguł działania na wspólnym terenie z nowym Dealerem (...) unikniemy niepotrzebnej (...) walki cenowej w całej sieci sub-dealerskiej Trans-Poz, pochodną której będzie rezygnacja z marży”.⁴⁰⁴
- (200) W dniu 16 października 2014 r. po otrzymaniu skargi od Siltrucku, że CTC sprzedała pojazd klientowi Siltrucku „poniżej cen ustalonych przez Iveco Poland i komunikowanych w materiałach marketingowych” i to pomimo wyraźnych próśb o nieofertowanie tego klienta, DSM zwrócił się do Daniela Kubieńca (CTC) o wyjaśnienia. Daniel Kubieniec (CTC) w odpowiedzi przekazał, że klient prowadzi również działalność w Katowicach oraz jest dobrym znajomym jednego z handlowców CTC.⁴⁰⁵
- (201) Prezes Urzędu jest także w posiadaniu, powołanych w przypisie, dowodów z listopada 2014 r. świadczących o blokowaniu klientów, jak również wpływanu przez IPL na to który z dystrybutorów powinien obsłużyć klienta (w tym poprzez przyznawanie rabatów uznaniowych).⁴⁰⁶
- (202) Ponadto w dniu 5 listopada 2014 r. Europol przekazał IPL skargę, że CTC ofertuje pojazd demonstracyjny klientowi z siedzibą w Gdyni. Klient zajmował się produkcją zabudów (śmieciarek) i zainteresowany był zakupem większej liczby podwozi w przyszłości. DSM zwrócił się m.in. do Daniela Kubieńca (CTC) o wycofanie się z rozmów z klientem. Daniel Wolszczak (IPL) wskazał, że siedziba firmy znajduje się w Gdyni, a współpracę z klientem rozpocznie IPL razem z Europolem, dlatego CTC powinno „odpuścić” tego klienta. Daniel Kubieniec (CTC) odpowiedział, że choć siedziba klienta jest w Gdyni, to docelowi nabywcy pojazdów - nie. Ponadto, wskazał, że CTC już współpracowała wcześniej z tym klientem, a co więcej, na razie CTC razem z klientem zamierzają jedynie zabudować pojazd pokazowy,

⁴⁰³ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁴⁰⁴ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁴⁰⁵ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁴⁰⁶ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

który będzie pokazywany u klientów końcowych – do czego CTC ma prawo. Daniel Wolszczak (IPL) wskazał, że na rabacie standardowym każdy może sprzedawać gdzie chce.⁴⁰⁷

- (203) W listopadzie 2014 r. miała również miejsce wymiana korespondencji pomiędzy IPL i Europolem dotycząca zablokowania możliwości składania ofert w przetargu publicznym organizowanym przez zamawiającego z Olsztyna przez „dealera z Katowic” (we współpracy z firmą leasingującą, która współpracowała z grupą Iveco). Przedstawiciel Europolu domagał się od IPL doprowadzenia do zniesienia blokady na składanie ofert w przetargu.⁴⁰⁸
- (204) W dniu 19 listopada 2014 r. CTC zwróciło się do DSM-a ze skargą, że Siltruck ofertuje klienta z DAR-u CTC z takim samym rabatem dodatkowym jak CTC i prośbą o zablokowanie Siltrucku. DSM poinformował, że Siltruck nie zwracał się do IPL z wnioskiem o dodatkowe wsparcie. Odniósł się do tego Daniel Kubieniec (CTC) wskazując, że wie, że Siltruck przedłożył taką ofertę klientowi. Zwrócił się również o przyznanie wyższego wsparcia do tej transakcji. DSM ponownie stwierdził, że Siltruck nie zwracał się do IPL o wsparcie tego klienta, a on nie ma wpływu na to „co, kto i gdzie OFERTUJE” [pisownia oryginalna – przyp. UOKiK]. Ponadto, wskazał, że pamięta ustalenia z Opalenicy, zgodnie z którymi Siltruck miał „odpuścić” jedną, wskazaną w e-mailu z nazwy firmę a CTC klienta, którego dotyczył e-mail z 19 listopada 2014 r. no co Daniel Kubieniec (CTC) odpowiedział, że ustalenie dotyczyło raczej innego klienta. W osobnej wiadomości z 20 listopada 2014 r. do Daniela Wolszczaka (IPL) DSM przekazał wniosek rabatowy Siltrucku (dotyczący klienta z DAR-u CTC) z prośbą o przyznanie takich samych warunków jakie otrzymała CTC. Wskazał, że choć klient jest spoza DAR-u Siltrucku, to przypomina sobie ustalenia między CTC a Siltruckiem, zgodnie z którymi Siltruck mógł obsługiwać klienta z DAR-u CTC na dodatkowym wsparciu w zamian za „odpuszczenie” na rzecz CTC klienta z Pszczyny [DAR Siltrucku – UOKiK]. Daniel Wolszczak (IPL) wskazał, że nie przypomina sobie takich ustaleń, chyba, że „jest jakaś korespondencja w tej sprawie”.⁴⁰⁹
- (205) Prezes Urzędu jest w posiadaniu, przywołanych w przypisie, dowodów z grudnia 2014 r. świadczących o blokowaniu klientów, jak również wpływaniu przez IPL na to który z dystrybutorów powinien obsłużyć klienta (w tym poprzez przyznawanie rabatów uznaniowych).⁴¹⁰
- (206) W grudniu 2014 r. prowadzona była również korespondencja między przedstawicielami CTC i IPL zainicjowana e-mailem Daniela Kubieńca (CTC) z 15 grudnia 2014 r., w którym zwrócił się on o wyjaśnienie przypadku sprzedaży przez Trans-Poz pojazdu do firmy zabudowującej

⁴⁰⁷ Dowód: [informacje chronione] - k. 784, tłumaczenie – k. 785.

⁴⁰⁸ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁴⁰⁹ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁴¹⁰ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

z DAR-u CTC, która następnie miała sprzedać pojazd klientowi końcowemu z DAR-u CTC, wbrew ustaleniom, że pojazd trafi do klienta z DAR-u Trans-Pozu. Zażądał także zaliczenia tej sprzedaży do celu sprzedażowego CTC. W e-mailu z 31 grudnia 2014 r. DSM odpowiadający za współpracę z Trans-Pozem przekazał drugiemu DSM-owi i Danielowi Wolszczakowi (IPL) skan pisma firmy zabudowującej z woj. małopolskiego zawierającego wyjaśnienie zaistniałej sytuacji.⁴¹¹

- (207) Działania IPL polegające na przyznawaniu i odbieraniu dystrybutorom rabatów uznaniowych w zależności od tego, czy sprzedaż pojazdu odbywała się w ramach DAR-u danego dystrybutora oraz koordynowaniu przez IPL, który dystrybutor ma obsłużyć danego klienta były kontynuowane również w 2015 r.
- (208) Prezes Urzędu jest także w posiadaniu dowodów ze stycznia 2015 r. świadczących o blokowaniu klientów, jak również wpływaniu przez IPL na to który z dystrybutorów powinien obsłużyć klienta (w tym poprzez przyznawanie rabatów uznaniowych).⁴¹²
- (209) W dniu 14 stycznia 2015 r. Krzysztof Biesek (Exmot) zwrócił się do DSM-a z prośbą o wyrażenie zgody na sprzedaż poza DAR-em pojazdu Daily jeszcze z roku 2013. Po otrzymaniu tej prośby DSM odpowiadający za współpracę z Exmotem zwrócił się do DSM-a odpowiadającego za współpracę z CTC z pytaniem, czy CTC prowadzi rozmowy z tym klientem. W dniu 15 stycznia 2015 r., Krzysztof Biesek (Exmot) zwrócił się do DSM-a o potwierdzenie zgody na jednorazową sprzedaż pojazdu poza DAR-em, na co ten odpisał „ZGODA”.⁴¹³
- (210) W dniu 20 stycznia 2015 r. zainicjowana została wymiana korespondencji między Tomaszem Urbanowiczem (CTC) a przedstawicielem AMS Iveco [ówczesnym subdealerem CTC w części woj. podkarpackiego – przyp. UOKiK] dotycząca sprzedaży przez AMS Iveco pojazdu do klienta spoza obszaru działania tego subdealera. Tomasz Urbanowicz (CTC) w związku z tym zapowiedział korektę ceny pojazdu do warunków standardowych, z czym przedstawiciel subdealera się nie zgodził, wskazując, że pojazd został sprzedany do klienta, któremu AMS Iveco już sprzedawało ciężarówki, klient miał mieć już korzystną ofertę na pojazd konkurencyjnej marki, a co więcej miał on być niezadowolony z faktu, że nie może zostać obsłużony przez wybranego przez siebie dystrybutora i rzekomo interweniował w tej sprawie u DSM-a. Jednocześnie przedstawiciel subdealera dodał, że nie sprzedaje pojazdów poza swój teren. Tomasz Urbanowicz (CTC) podtrzymał swoje stanowisko. Przedstawiciel AMS Iveco przekazał tę korespondencję do Daniela Wolszczaka (IPL) i do DSM-a odpowiadającego za współpracę z CTC z komentarzem: „działanie Tomasza [Urbanowicza (CTC) – przyp.

⁴¹¹ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁴¹² Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁴¹³ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

UOKiK] doprowadzi do spadku sprzedaży i nie daj boże jak trafimy na cwaniaka który wyciągnie informacje o przekazywaniu sobie nawzajem tematów nie mówiąc o wew blokadach klienta to będzie dopiero bomba. Czy jego podejście nie wprowadza Was w zakłopotanie? Przecież klient takim postępowaniem jednego salonu (...) nie mając możliwości zakupu w innym lub mając na niekorzystnych warunkach korzysta z oferty konkurencji? Dla mnie to jest jakieś nieporozumienie (...).⁴¹⁴ W osobnym wątku korespondencji handlowiec Raider System [subdealera CTC z woj. świętokrzyskiego – przyp. UOKiK] potwierdził Tomaszowi Urbanowiczowi (CTC), że rozmawia z przedstawicielem AMS Iveco na temat podziału prowizji związanej z omawianą sprzedażą pojazdu i komu ma zostać ona zaliczona do targetu. Tomasz Urbanowicz (CTC) stwierdził, że nie zmienia to faktu, że AMS Iveco otrzyma korektę ceny do warunków standardowych.⁴¹⁵

- (211) Ponadto, w dniu 12 stycznia 2015 r. Dariusz Mazanek (Uni-Truck) przesłał do handlowców Uni-Trucku informację o ogłoszonej przez IPL czasowej promocji na pojazdy Daily gamy S a w e-mailu, wyjaśniając szczegółowe warunki promocyjne wskazał m.in. „każdy dealer kupuje na 24% bez względu czy sprzedaje w swoim czy obcym DAR. Ustalenia gdzie sprzedajemy poza DAR dalej utrzymuję”.⁴¹⁶
- (212) Prezes Urzędu jest także w posiadaniu dowodów z lutego 2015 r. świadczących o blokowaniu klientów, jak również wpływaniu przez IPL na to, który z dystrybutorów powinien obsłużyć klienta (w tym poprzez przyznawanie rabatów uznaniowych).⁴¹⁷
- (213) W lutym 2015 r. miała miejsce wymiana również korespondencji dotyczącej sprzedaży przez CTC pojazdów poza swój DAR. W dniu 4 lutego 2015 r. CTC zwróciło się do DSM-a z wnioskiem rabatowym dotyczącym sprzedaży podwozia do firmy zabudowującej, gdzie finalnym nabywcą pojazdu miał być zamawiający z DAR-u Siltrucku. DSM poinformował, że klient nie jest w DAR-ze CTC. W odpowiedzi CTC zasugerowało, że Siltruck nie obsługuje tego klienta, nie ma wiedzy na temat przetargu i nie składał wniosku rabatowego związanego z tym klientem. W dniu 24 lutego 2015 r. CTC skierowało do DSM-a kolejny wniosek rabatowy dotyczący sprzedaży podwozia do firmy zabudowującej, gdzie finalnym nabywcą pojazdu miał być inny zamawiający spoza DAR-u CTC, a następnie wyjaśnił, że w jego ocenie Siltruck nawet nie wie o przetargu, a jeżeli on nie przedłoży oferty na pojazd Iveco, to firma zabudowująca wystartuje w przetargu oferując podwozie innej marki. DSM przyznał, że jeżeli Siltruck nie oferuje pojazdu do tego przetargu, to wesprze wniosek rabatowy CTC.⁴¹⁸

⁴¹⁴ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁴¹⁵ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁴¹⁶ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁴¹⁷ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁴¹⁸ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

- (214) W dniu 5 lutego 2015 r. Trans-Poz zwrócił się do IPL (w nawiązaniu do rozmów telefonicznych i spotkania jakie miało się odbyć we wrześniu 2014 r.) o „*potwierdzenie ustaleń dotyczących niewspierania*” innego dealera Iveco w Poznaniu, w działaniach sprzedażowych w stosunku do klientów Trans-Pozu. Wskazał również, że miały już miejsce przypadki „*kanibalizacji cenowej*”, gdy nowy dealer zaoferował na zerowej marży pojazdy klientom, z którymi Trans-Poz prowadził rozmowy, co miało powodować „*nie konkurencyjność*” oferty Trans-Pozu i utratę zaufania klienta. W ocenie Trans-Pozu nie miałyby to miejsca, gdyby IPL nie udzielało wsparcia dla takich klientów nowemu dystrybutorowi. W dniu 13 lutego 2015 r. Trans-Poz przesłał kolejny e-mail, w którym informował IPL, że kwestia ta została omówiona podczas spotkania w Niepruszewie w dniu 12 lutego, w którym ze strony IPL uczestniczył m.in. Massimiliano Perri (IPL). Zgodnie z poczynionymi ustaleniami w przypadkach gdy Trans-Poz wykaże działania w CRM w stosunku do swojego klienta oraz w przypadku „*stałych, dużych*” odbiorców Iveco Daily od Trans-Pozu, dodatkowe wsparcie nowemu dystrybutorowi nie zostanie udzielone.⁴¹⁹
- (215) Prezes Urzędu jest w posiadaniu, powołanych w przypisie, dowodów z marca 2015 r. świadczących o blokowaniu klientów, jak również wpływaniu przez IPL na to który z dystrybutorów powinien obsłużyć klienta (w tym poprzez przyznawanie rabatów uznaniowych).⁴²⁰
- (216) Ponadto, w dniu 24 marca 2015 r. przedstawiciel Trans-Pozu zwrócił się do DSM-a z informacją, że subdealer Trans-Pozu prowadzi rozmowy z klientem zainteresowanym nabyciem pojazdów Iveco, ale według jego wiedzy klient zwrócił się również do firmy Pol-Car [innego dealera Iveco oraz innych marek, operującego w Poznaniu – przyp. UOKiK] o przedstawienie oferty na pojazdy innej marki. Wyraził on jednocześnie obawę, że Pol-Car może zechcieć zaoferować klientowi również pojazdy Iveco i zwrócił się z prośbą o zablokowanie działań Pol-Caru w odniesieniu do pojazdów Iveco. DSM odpisał „OK”.⁴²¹
- (217) W dniu 31 marca 2015 r. jeden z przedstawicieli austriackiej spółki z grupy Iveco przekazał Massimiliano’wi Perri’emu (IPL) informację, że jeden z polskich (nieautoryzowanych) dealerów pojazdów dzwoni do klientów z Niemiec i Austrii i oferuje pojazdy po niższych cenach, jakie możliwe są do osiągnięcia na polskim rynku. Massimiliano Perri (IPL) przekazał tę informację Danielowi Wolszczakowi (IPL) z prośbą o sprawdzenie tego (nieautoryzowanego) dealera i wskazał, że nie życzy sobie współpracy tej firmy z dealerami Iveco przy eksporcie pojazdów („*I do not want it cooperates with our dealers for export*”).

⁴¹⁹ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁴²⁰ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁴²¹ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

Daniel Wolszczak (IPL) polecił DSM-owi sprawdzenie, czy Trans-Poz lub POLCAR nie oferowali pojazdów do wskazanego handlarza i dodał: „*Jeśli tak to poinformuj ich, że nie akceptujemy współpracy w zakresie sprzedaży za granicę*”. W dniu 2 kwietnia 2015 r. DSM odpowiedział, że dealerzy ci według ich twierdzeń nie słyszeli o takim podmiocie.⁴²²

- (218) W dniu 2 kwietnia 2015 r. przedstawicielka Siltrucku przesłała do Daniela Wolszczaka (IPL) i do wiadomości m.in. Mariana Czapki (Siltruck) e-mail, w którym, nawiązując do ustaleń ze spotkania między przedstawicielami Siltruck i IPL przesłała umowę zawartą przez Uni-Truck z klientem z DAR-u Siltrucku (jej pełny skan został załączony do wiadomości) oraz e-mail z 23 lutego 2015 r. od Daniela Kubieńca (CTC) z informacją o blokadzie klienta z DAR-u CTC, po otrzymaniu której, Siltruck miał wycofać się z rozmów z tym klientem, a handlowiec dostał dyspozycję zakończenia negocjacji.⁴²³
- (219) W dniu 8 kwietnia 2015 r. Tomasz Urbanowicz (CTC) zwrócił się do IPL, w tym Daniela Wolszczaka (IPL) z propozycją zorganizowania dodatkowej akcji promocyjnej na pojazdy Daily, która miałyby być wspierana finansowo przez IPL. Wsparcie miałyby „*oczywiście dotyczyć*” pojazdów sprzedanych w DAR-ze CTC i mogłyby być rozliczane po dostarczeniu dowodów rejestracyjnych potwierdzających sprzedaż w DAR-ze CTC.⁴²⁴
- (220) W dniu 28 kwietnia 2015 r. Tomasz Urbanowicz (CTC) zwrócił się do Daniela Wolszczaka (IPL) z prośbą czy CTC może wystartować w przetargu na dostawę pojazdów Eurocargo dla jednostki wojskowej we Wrocławiu. Daniel Wolszczak (IPL) przekazał tę wiadomość do DSM-a odpowiadającego za współpracę z Uni-Truckiem z pytaniem, czy Uni-Truck startuje w tym przetargu, a w przypadku jeżeli nie – to wyraził zgodę na pozytywne rozpatrzenie wniosku rabatowego CTC. Po otrzymaniu od DSM-a potwierdzenia, że Uni-Truck nie występował o przyznanie rabatu specjalnego do tej transakcji, Daniel Wolszczak (IPL) przekazał Tomaszowi Urbanowiczowi (CTC), że CTC może złożyć swój wniosek i że zostanie on uwzględniony.⁴²⁵
- (221) Prezes Urzędu jest w posiadaniu dowodów z maja 2015 r. świadczących o wpływaniu przez IPL na to który z dystrybutorów powinien obsłużyć klienta (w tym poprzez przyznawanie rabatów uznaniowych).⁴²⁶
- (222) Ponadto, w dniu 27 maja 2015 r. przedstawiciel Exmotu przekazał do DSM-a odpowiadającego za współpracę z Exmotem i do wiadomości Krzysztofa Bieska (Exmot) informację, że Uni-Truck wystawił ofertę pojazdu Daily na internetowym portalu

⁴²² Dowód: [informacje chronione] - k. 784, tłumaczenie – k. 785.

⁴²³ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁴²⁴ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁴²⁵ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁴²⁶ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

motoryzacyjnym z bardzo niską ceną, co spowodować miało złość stałego klienta Exmotu, któremu Exmot miało oferować taki sam pojazd o kilka tysięcy złotych drożej. Przedstawiciele IPL zwrócili się do Dariusza Mazanka (Uni-Truck) o usunięcie tego ogłoszenia. W ramach wymiany korespondencji, DSM odpowiadający za współpracę z Exmotem zwrócił się do Dariusza Mazanka (Uni-Truck), załączając do korespondencji również Daniela Wolszczaka (IPL) wskazując: *„Darek, nie rób sobie jaj i usuń ogłoszenie albo zmień cenę (...) Pamiętam, że sam byłeś zwolennikiem nie zamieszczania w sieci tanich ofert w Internecie, a ta oferta (całościowa) jest bardzo tania. Zaprzestań więc tej polityki bo psujesz nam rynek w kujawsko-pomorskim, gdzie jesteśmy kozakami”*. Dariusz Mazanek (Uni-Truck) odpowiedział, że może to zrobić *„dla przyjaciół z Exmotu i na 1 tydzień zdjąć ogłoszenie”*. DSM przekazał tę wiadomość do przedstawicieli Exmotu, w tym do wiadomości Krzysztofa Bieska (Exmot).⁴²⁷

- (223) Prezes Urzędu jest również w posiadaniu dowodu z czerwca 2015 r. świadczącego o działaniach związanych z blokowaniem klientów przez IPL.⁴²⁸
- (224) W dniu 2 czerwca 2015 r. przedstawicielka IPL przesłała do innych pracowników tej firmy w tym do Daniela Wolszczaka (IPL) e-mail z załączonym do niego projektem dokumentu określającego założenia handlowe i cele sprzedażowe dla sieci subdealerskiej. Dokument ten został opracowany przez CTC dla jednego z subdealerów jej sieci (miał on zostać podpisany przez CTC z subdealerem) i został przekazany do IPL, aby posłużyć jako wzór dla opracowania takich dokumentów dla całej sieci subdealerskiej Iveco. W załączonym dokumencie znajdował się akapit, w którym subdealer przyjmował do wiadomości, że sprzedaż pojazdów poza ustalony DAR będzie skutkowało karą finansową w wysokości 10.000 PLN lub korektą do ceny wynikającej z cennika Iveco w zależności od tego, która kwota będzie wyższa oraz możliwością wypowiedzenia umowy subdealerskiej ze skutkiem natychmiastowym. Akapit ten został zaznaczony żółtym podkreśleniem i opatrzony komentarzem *„do wykasowania”*. Natomiast w treści e-maila przedstawicielka IPL wskazała, że zapis o karze za sprzedaż poza DAR-em zostanie istotnie przeredagowany. Daniel Wolszczak (IPL) zgodził się z tym.⁴²⁹
- (225) Prezes Urzędu jest również w posiadaniu dowodów z lipca 2015 r. świadczących o działaniach związanych z blokowaniem klientów przez IPL.⁴³⁰
- (226) W lipcu 2015 r. między przedstawicielami IPL i CTC miała również miejsce wymiana korespondencji dotycząca sprzedaży pojazdu przez innego dystrybutora Iveco z Poznania pojazdowi klientowi z DAR-u CTC:

⁴²⁷ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁴²⁸ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁴²⁹ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁴³⁰ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

- (i) w dniu 17 lipca 2015 r. Daniel Kubieniec (CTC) przekazał DSM-owi informację o sprzedaży przez dystrybutora z Poznania pojazdu klientowi z Krakowa. DSM wskazał, że był to pojazd objęty „*promo S*” [ogólnopolską promocją na pojazdy Daily gamy S wprowadzoną przez IPL na początku 2015 r. – przyp. UOKiK]. Daniel Kubieniec (CTC) odniósł się do tego stwierdzając, że to nie upoważnia do sprzedaży poza DAR-em. Na wiadomość tę odpowiedział Daniel Wolszczak (IPL) zwracając się również do Tomasza Urbanowicza (CTC). Wskazał, że przekazana przez CTC informacja zostanie sprawdzona i jeśli zostanie potwierdzona to temat ten zostanie poruszony z dealerem z Poznania „*i zasygnalizujemy, że takie działania, jeśli będą się powtarzać będą rzutować na współpracę IPL – dealer*”. Dodał on również, że pojazd był objęty promocją (ze strony IPL) i dlatego dealer mógł bez konsekwencji finansowych zaproponować pojazd poza DAR-em. Wskazał ponadto, że CTC również tak robiło i dlatego nie powinna mieć teraz pretensji;⁴³¹
- (ii) w osobnym wątku korespondencji z dnia 21 lipca 2015 r. DSM odniósł się do pierwotnego e-maila Daniela Kubieńca (CTC) wskazując, że: „*1. Polcar to nowy dealer; 2. poszanowanie DAR uzgodniliście między sobą – dealerami; 3. Proszę o kontakt z POLCAR w tej sprawie; 4. Omówimy temat w czw.*”;⁴³²
- (iii) w jeszcze kolejnym wątku tej korespondencji DSM zwrócił się w dniu 22 lipca 2015 r. do Daniela Kubieńca (CTC) o przedstawienie „konkretów” i dowodów sprzedaży pojazdu przez Polcar. Tomasz Urbanowicz (CTC) skomentował to słowami, że przez interwencję IPL w tej sprawie klient jest niezadowolony gdyż miał mieć „problemy” i zwrócił się o większą dyskrecję w działaniu aby nie pogarszać relacji z klientami. Następnie wskazał jakie jego zdaniem IPL mogło przyjąć metody, aby pojazdy były obejmowane promocją tylko jeśli sprzedawane byłyby przez dystrybutorów we własnych DAR-ach. Dodał również, że IPL powinno bardziej wspierać dealerów, którzy skupiają się na sprzedaży we własnych DAR-ach, gdyż dalsze obniżanie marży na skutek wewnętrznej konkurencji może skończyć się problemami finansowymi dystrybutorów. DSM odpowiedział, że promocja na gamę S jest ogólnopolska i wszyscy dealerzy mieli takie same warunki zakupowe. Ponadto zasugerował, aby CTC zwróciła się bezpośrednio do dyrektora handlowego ze strony Polcar, wskazując jego dane kontaktowe. Tomasz Urbanowicz (CTC) odpowiedział: „*Nie zamierzam*

⁴³¹ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁴³² Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

rozmawiać z Tym Panem dla mnie stroną jest IPL i od Was oczekuję rozwiązań które zabezpieczą częściowo inwestycje CTC w Iveco (obiekty itd.)”⁴³³

- (227) W dniu 23 lipca 2015 r. jeden z przedstawicieli CTC przesłał do DSM-a i do wiadomości Daniela Kubieńca (CTC) treść wiadomości otrzymanej od jednego z klientów brzmiącej następująco: *„Panowie straciłem ochotę na Iveco! Zmowa cenowa w Waszej grupie (całe Iveco) aż bije po oczach a kilku dilerów mówi o tym wprost, że jeśli wykonają nam ofertę zapłacą do grupy karę. Zdoylem takimi czy innymi metodami kilka ofert od innych dilerów i Wasza obecna cena jest sporo zawyżona. Tak czy inaczej nie kupię Iveco, nie Eurocargo. Jeśli kiedyś kolejne Daily to pewnie tak bo nie ma konkurencji innych marek w tym segmencie. Z zakupu DMC 18 Iveco się wycofuję! Z niesmakiem...”*. Przedstawiciel CTC odniósł się do tej wiadomości zwracając się do DSM-a o poinformowanie handlowców dealerów Iveco jakie przekazywać informacje klientom spoza DAR-u. *„Na pewno nie takie jak pisze klient poniżej ponieważ zaraz może z tego wyniknąć niezła afera i IVECO będzie się tłumaczyć ze zmowy cenowej”*. Dodał również, że gdy do niego dzwoni klient spoza DAR-u to najpierw informuje go o najbliższym opiekunie, dealerze z terenu klienta, a jeżeli klient nalega na ofertę to wysyła, ale zawsze taką, aby nie była dla niego zachęcająca i przekazuje informację do dealera z terenu klienta. Natomiast nigdy nie pada z jego strony informacja, że nie może sprzedać lub zapłaci karę. Do wiadomości tej odniósł się inny przedstawiciel CTC, załączając do korespondencji również Tomasza Urbanowicza (CTC). Zgodził się on z wcześniejszą wypowiedzią i dodał, że sam ma podobne doświadczenia. Wskazał, że nawet poprzedniego dnia rozmawiał z przedstawicielką Siltrucku, żeby robili oferty klientom z terenu CTC na parametrach z góry ustalonych. Gdy sam otrzymuje zapytanie z terenu Siltrucku to wysyła do Siltrucku informację na jakich parametrach przygotował ofertę klientowi. Dodał również, że ma wrażenie, że tylko CTC tak robi, w przeciwieństwie do pozostałych, co *„(...) Może się to skończy grubą aferą.”*. Na wiadomość tę odpowiedział Tomasz Urbanowicz (CTC), wskazując: *„Panowie, Prośba o powstrzymanie się przed tego typu korespondencją i o jakiej znowu cenowej mowa – Maciek, Jarek [handlowcy CTC uczestniczący w korespondencji – UOKiK] musimy o tym porozmawiać – to nieakceptowalne...”*. DSM przekazał tę korespondencję do Daniela Wolszczaka (IPL) z komentarzem: *„Ja się nie wypowiadałem w temacie i nie będę, ale chcę żebyś wiedział co panowie piszą i czego oczekują”⁴³⁴*.

- (228) W dniu 30 lipca 2015 r. Siltruck zwrócił się do Uni-Trucku i ADF-u o wyjaśnienie dlaczego firma z DAR-u Siltrucku, której współwłaścicielem był Marian Czapka (Siltruck) otrzymała ofertę na pojazd Iveco od rzekomego handlowca ADF-u ale na papierze firmowym Uni-Trucku. Dariusz Mazanek (Uni-Truck) w e-mailu do IPL zarzucił podszywanie się przez ADF

⁴³³ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁴³⁴ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

pod innego dealera. IPL stanowczo zażądała od ADF-u udzielenia wyjaśnień. W dniu 4 sierpnia 2015 r. ADF przekazał IPL, w tym Danielowi Wolszczakowi (IPL) wyjaśnienia dotyczące błędu zewnętrznego współpracownika, co do zastosowania znaków Uni-Trucku w ofercie, a ponadto wskazał: *„Wysłanie przez tego pracownika oferty do firmy z poza naszego obszaru działania, wbrew poczynionym ustaleniom pomiędzy ADF-em Auto i [podmiotem współpracującym z ADF-em – UOKiK] wynikało z jego zaniedbania i zostało szczegółowo omówione w celu wyeliminowania wszelkich nieprawidłowości”*.⁴³⁵

(229) Prezes Urzędu jest również w posiadaniu dowodów z sierpnia 2015 r. świadczących o działaniach związanych z przekazywaniem i blokowaniem klientów przez IPL.⁴³⁶

(230) Ponadto, w sierpniu 2015 r. pomiędzy przedstawicielami IPL oraz dystrybutorów prowadzona była wymiana korespondencji dotycząca cen zawartych w internetowych ofertach pojazdów:

- (i) w dniu 28 sierpnia 2015 r. Tomasz Urbanowicz (CTC) zwrócił się do przedstawicieli IPL, w tym do Daniela Wolszczaka (IPL) i Massimiliano Perri'ego (IPL) oraz do wiadomości m.in. Krzysztofa Bieska (Exmot), Mariana Czapki (Siltruck), Andrzeja Korcika (Uni-Truck), przedstawicieli Trans-Pozu, Europolu, Siltrucku oraz subdealerów CTC ze skargą dotyczącą podawania przez Uni-Truck w reklamach internetowych „minimalnych” cen pojazdów, zamieszczając w treści e-maila grafikę takiej reklamy. Wskazał, że jest zdziwiony akceptacją przez IPL takiej sytuacji, gdyż „burzy” to dotychczasowy przekaz ze strony IPL w zakresie polityki handlowej oraz stanowiska jakie było wielokrotnie komunikowane podczas spotkań dealerskich. W dalszej kolejności wskazał, że oczekuje podjęcia przez IPL niezwłocznie odpowiednich kroków, aby przywrócić „dotychczasową strukturę sprzedaży w Polsce” i tego typu ogłoszenia znikną. Dodał również, że w jego ocenie kolejnym problemem jest niekontrolowana sprzedaż do, lub przez firmy produkujące zabudowy. Zachęcał również innych uczestników konwersacji do zabrania głosu;
- (ii) na wiadomość tę odpowiedział (w tym samym gronie adresatów) przedstawiciel Europolu wskazując, że zgadza się z tymi słowami, że rolą dystrybutorów jest bronić się przed sprzedażą przez innych w ich strefach odpowiedzialnością a rolą IPL jest reagowanie i że Europol już stracił dwie transakcje przez taki sposób działania [tj. reklamy internetowe z podanymi cenami – UOKiK];
- (iii) w osobnej wiadomości Massimiliano Perri (IPL) zwrócił się do Daniela Wolszczaka (IPL) z pytaniem co się stało. Daniel Wolszczak (IPL) wyjaśnił, że

⁴³⁵ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁴³⁶ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

Uni-Truck opublikował reklamę, w której ogłosił „konkurencyjne” ceny pojazdów, bez uzyskania aprobaty ze strony IPL. IPL zwracało się o wycofanie tej oferty, ale inni zaczęli „krzyczeć” a ich liderem jest Tomasz Urbanowicz (CTC);

- (iv) w dalszej kolejności przedstawiciel Trans-Pozu stwierdził, że zgadza się w 100% ze stanowiskiem przedstawiciela CTC oraz że oferowanie pojazdów w internecie z jak najniższą ceną ofertową powoduje „wykrwawianie się” dealerów;
- (v) również przedstawicielka Siltrucku zgodziła się, że internet nie jest kanałem sprzedaży, za pomocą którego Dealerzy powinni sprzedawać nowe pojazdy IVECO Daily oraz że obserwuje spadek marżowości, którego przyczyną nie jest konkurencja ze strony innych marek ale wewnętrzne rozgrywki między dealerami, na czym tracić mieli wszyscy;
- (vi) głos w dyskusji zabrali również przedstawiciele dwóch subdealerów CTC, którzy poparli stanowisko Tomasza Urbanowicza (CTC). Przedstawicielka jednego z tych subdealerów wskazała ponadto, że *„rzeczą niezrozumiałą dla mnie jest przyzwolenie IPL na realizowanie sprzedaży na minimalnej marży – przyzwolenie na »psucie rynku« i wizerunku w zamian za osiągnięcie chwilowego wzrostu sprzedaży. Czy tylko CTC zależy na uporządkowaniu rynku, respektowaniu podziału i pracy w przydzielonym DAR(ze)?”*;
- (vii) Andrzej Korcik (Uni-Truck) przekazał e-maila Tomasza Urbanowicza (CTC) do Dariusza Mazanka (Uni-Truck), który skomentował go słowami *„Denerwują się bo nie mogą regulować cen”*.⁴³⁷

(231) W dniu 9 września 2015 r. Daniel Wolszczak (IPL) przesłał do Tomasza Urbanowicza (CTC) oraz przedstawicieli pozostałych dystrybutorów stanowisko IPL w ramach dyskusji omówionej w akapicie (230) powyżej. Wskazał on, że pierwszorzędym celem Iveco jest działanie w zgodzie z przepisami prawa, a należy do tego poszanowanie reguł prawa konkurencji, czego IPL ma wymagać również od swoich partnerów i dystrybutorów. IPL nie może wpływać na działania marketingowo-sprzedażowe dealerów o ile pozostają one w zgodzie z przepisami. W odniesieniu do omawianej sytuacji, IPL uważa, że sprzedaż produktów Iveco za pośrednictwem Internetu oraz wskazywanie oferowanej ceny, która jest niższa niż sugerowana cena detaliczna wskazywana w cenniku Iveco nie stoi w sprzeczności z prawem, ale może stać w sprzeczności z zasadami ekonomicznego rachunku. Daniel Wolszczak (IPL) przyznał, że IPL ma zastrzeżenia co do negatywnego wpływu takich działań na rynek, jednakże może jedynie rekomendować powstrzymanie się od ofertowania i

⁴³⁷ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

sprzedaży pojazdów poniżej ceny odzwierciedlającej nie tylko koszty zakupu ale także koszty funkcjonowania przedsiębiorstwa oraz zapewniającej realny zysk. W dalszej części e-maila zawarł „podstawowe zasady polityki korporacyjnej w zakresie ustalania cen odsprzedaży produktów Iveco, a także obowiązujące w tym zakresie reguły prawa ochrony konkurencji”, wskazując w punktach m.in., że: „-Wszystkie ceny produktów wskazywane przez dystrybutorów przez Iveco jako ceny detaliczne, w tym w szczególności ceny podane w cennikach lub katalogach są cenami sugerowanymi; -Dystrybutorzy mają swobodę w ustalaniu cen, po jakich produkty IVECO będą przez nich sprzedawane klientom końcowym; -Zgodnie z polityką korporacyjną IVECO dystrybutorzy nie są ograniczeni przez IVECO w ustalaniu cen odsprzedaży produktów IVECO, jednakże ustalanie cen musi odbywać się w granicach nakreślonych przez obowiązujące przepisy prawa. W tym kontekście należy zwrócić uwagę na zakaz stosowania cen odsprzedaży, które będą niższe niż koszty zakupu odprzedawanych produktów; -Zaniżanie cen stanowi czyn nieuczciwej konkurencji; -Zgodnie z obowiązującymi regulacjami korporacyjnymi IVECO nie wywiera wpływu na kształtowanie przez dystrybutorów polityki cenowej produktów IVECO, w szczególności stosowane przez IVECO systemy rabatowe lub bonusowe nie są powiązane z poziomem cen, po których dystrybutorzy sprzedają produkty; (...) -Obowiązujące w IVECO regulacje korporacyjne nakładają na dystrybutorów obowiązek powstrzymywania się dokonywania uzgodnień z innymi dystrybutorami lub podmiotami, zarówno w sposób bezpośredni i pośredni, odnośnie poziomu cen, po których uczestnicy porozumienia będą sprzedawać produkty IVECO, a także innych istotnych warunków umów z klientami; -Stosowana przez IVECO polityka zobowiązuje dystrybutorów do niepodejmowania jakichkolwiek działań w tym dokonywania uzgodnień z innymi dystrybutorami lub podmiotami, których przedmiotem byłby podział rynku zbytu lub kręgu klientów, którym będą sprzedawane produkty IVECO”. Następnie Daniel Wolszczak (IPL) dodał, że będzie chciał omówić ten temat szczegółowo podczas konwencji sprzedażowej oraz spotkania dealerskiego.⁴³⁸

- (232) Prezes Urzędu jest również w posiadaniu, wskazanych w przypisie, dowodów z października 2015 r.⁴³⁹ i listopada 2015 r.⁴⁴⁰ świadczących o wpływaniu przez IPL na to który z dystrybutorów powinien obsłużyć klienta (w tym poprzez przyznawanie rabatów uznaniowych) oraz o tym, że na decyzję IPL co do przyznawania dystrybutorom rabatów dodatkowych wpływ miała okoliczność czy sprzedaż miała mieć miejsce na rzecz klienta z DAR-u tego dystrybutora.

⁴³⁸ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁴³⁹ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁴⁴⁰ Dowód: [informacje chronione] - k. 784, tłumaczenie – k. 785.

- (233) Prezes Urzędu jest również w posiadaniu dowodów z grudnia 2015 r. świadczących o wpływaniu przez IPL na to, który z dystrybutorów powinien obsłużyć klienta (w tym poprzez przyznawanie rabatów uznaniowych) oraz o tym, że na decyzję IPL co do przyznawania dystrybutorom rabatów dodatkowych wpływ miała okoliczność czy sprzedaż miała mieć miejsce na rzecz klienta z DAR-u tego dystrybutora.⁴⁴¹
- (234) Ponadto w dniu 6 grudnia 2015 r. BM przesłał do DSM-ów oraz do wiadomości Daniela Wolszczaka (IPL) e-mail, w którym przekazał warunki przyznawania rabatów na pojazdy i podwozia pojazdów Iveco dla producentów lawet. Do e-maila załączone zostały dwa pliki excel zawierające wykazy dopuszczalnych rabatów na poszczególne typy pojazdów i podwozi będących w ofercie IPL. BM wskazał również, że warunki te dotyczą tylko pojazdów zarejestrowanych w DAR-ze danego dealera.⁴⁴²
- (235) Działania IPL polegające na przyznawaniu i odbieraniu dystrybutorom rabatów uznaniowych w zależności od tego, czy sprzedaż pojazdu odbywała się w ramach DAR-u danego dystrybutora oraz koordynowaniu przez IPL, który dystrybutor ma obsłużyć danego klienta były kontynuowane również w 2016 r.
- (236) Prezes Urzędu jest w posiadaniu, powołanych w przypisie, dowodów ze stycznia 2016 r. świadczących o wpływaniu przez IPL na to który z dystrybutorów powinien obsłużyć klienta (w tym poprzez przyznawanie rabatów uznaniowych) oraz o tym, że na decyzję IPL co do przyznawania dystrybutorom rabatów dodatkowych wpływ miała okoliczność czy sprzedaż miała mieć miejsce na rzecz klienta z DAR-u tego dystrybutora.⁴⁴³
- (237) Ponadto, w dniu 11 stycznia 2016 r. Siltruck zwrócił się do ADF o „*uspokojenie*” handlowca ADF, który miał ofertować pojazd klientowi z DAR-u Siltrucku z wykorzystaniem dodatkowego rabatu, co zdaniem Siltrucku było nieuczciwe. Zwrócił się o wycofanie ADF z tej transakcji, wskazując jednocześnie, że ADF i tak już „*zepsuł cenę*”. W odpowiedzi ADF wskazał, że klient sam zgłosił się do tej firmy, a oferta została skalkulowana nie w oparciu o dodatkowy rabat przyznawany przez IPL, ale zgodnie z warunkami promocji wyprzedaży rocznika. Przedstawił również szczegółową kalkulację marży zakładanej do tej transakcji oraz zapewnił, że „*uspokoi kolegę*”. Siltruck odpowiedział, że oferta wyprzedażowa obowiązuje tylko w DAR-ze dealera, więc ADF nie mógł zastosować na obszarze Siltrucku warunków promocyjnych, a jedynie standardowe. Dodał również, że potwierdził takie zasady z DSM-em. Przedstawiciel ADF zwrócił się natomiast o wskazanie w jakiej informacji handlowej czy promocyjnej IPL podany zapis, że rabat wyprzedaży rocznika obowiązuje tylko w DAR-ze. Dodał również, że ADF jest nowym dealerem i być może czegoś nie wie lub coś przeoczył.

⁴⁴¹ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁴⁴² Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁴⁴³ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

Do wiadomości tej odniósł się DSM wskazując, że zawsze rabat dodatkowy obowiązuje w DAR-ze i, że drugi z DSM-ów musiał o tym informować ADF. ADF zwrócił się następnie do DSM-a przyznając, że ADF wie, że rabat dodatkowy, tj. wniosek indywidualny obowiązuje w DAR-ze, ale promocja wyprzedaży rocznika jest taka sama dla całej sieci i z posiadanych przez ADF informacji są to promocyjne warunki standardowe dla wszystkich. DSM odpowiedział: „*To jest jasne, że warunki wyprzedaży są takie same dla całej sieci i nie mogłyby być inaczej, ale obowiązują w Dar dealera*”.⁴⁴⁴

- (238) Prezes Urzędu jest również w posiadaniu dowodów z lutego 2016 r. świadczących o wpływaniu przez IPL na to który z dystrybutorów powinien obsłużyć klienta (w tym poprzez przyznawanie rabatów uznaniowych) oraz o tym, że na decyzję IPL co do przyznawania dystrybutorom rabatów dodatkowych wpływ miała okoliczność czy sprzedaż miała mieć miejsce na rzecz klienta z DAR-u tego dystrybutora.⁴⁴⁵
- (239) Ponadto, w e-mailu z 11 lutego 2016 r. DSM zwrócił się do jednego z dealerów przesyłając mu odnośnik do strony internetowej portalu motoryzacyjnego z ofertą sprzedaży pojazdu Daily zamieszczoną przez tego dealera wskazując: „*Uważam, że oferujecie ten pojazd zbyt tanio jak na pierwszą ofertę. Wielokrotnie przypominałem, że na tych pojazdach powinniście generować zyski a nie oddawać na rabacie 22% i w dodatku poza DAR. Nie akceptuję takich działań. Proszę o zmianę ceny na rabat 15% oraz zaprzestanie ofertowania poza DAR a w szczególności do klienta [wskazanego z nazwy w e-mailu – przyp. UOKiK]*”.⁴⁴⁶
- (240) W dniu 19 lutego 2016 r. On Road przesłał do Tomasza Urbanowicza (CTC) projekt notatki ze spotkania jakie miało miejsce 17 lutego 2016 r. pomiędzy przedstawicielami IPL, Trans-Pozu i On Roadu.⁴⁴⁷ Tomasz Urbanowicz (CTC) zwrócił się o naniesienie poprawek stylistycznych i interpunkcyjnych. W tym samym dniu przedstawiciel On Roadu przesłał skorygowany projekt notatki. Wskazano w niej, że jednym z tematów rozmowy było omówienie współpracy handlowej między stronami oraz możliwość przyznania On Roadowi dostępu do systemu CRM [system obsługi sprzedaży prowadzony przez IPL, do którego bezpośredni dostęp mieli dealerzy główni, ale nie subdealerzy – przyp. UOKiK]. Przedstawiciel On Roadu wskazał, że brak dostępu do tego systemu powoduje problemy polegające m.in. na braku możliwości szybkiej weryfikacji, kto obsługuje klienta, co skutkowało ma nieefektywnym „*penetrowaniem rynku przez handlowców*” i nieuzasadnionym ponoszeniem kosztów z tego tytułu przez On Road, gdyż jak wskazano „*na 10 wyjazdów do potencjalnego klienta w 9 przypadkach spotykamy się z blokadą obsługi ze strony Trans – Poz*”

⁴⁴⁴ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁴⁴⁵ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁴⁴⁶ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁴⁴⁷ On Road wchodziła już wówczas w skład grupy kapitałowej DBK a jednocześnie była jeszcze subdealerem Trans-Poz w woj. wielkopolskim.

S.A.”. Ponadto, w notatce wskazane zostały przykłady dwóch klientów, w stosunku do których Trans-Poz miał niezasadnie zastosować blokady pomimo, że nie prowadził żadnych działań związanych z oferowaniem sprzedaży pojazdów w ostatnich dwóch latach. Do tej sytuacji miała odnieść się przedstawicielka IPL w wyniku czego „ustalono, że klient może być zablokowany jeżeli w ciągu roku nastąpiła dla niego sprzedaż przy równoczesnym ofertowaniu, bądź rozmowach handlowych na przestrzeni ostatnich 4 miesięcy”.⁴⁴⁸

- (241) W dniu 2 marca 2016 r. Trans-Poz przesłał do IPL swoją odpowiedź na notatkę On Roadu [omówioną w pkt (240) powyżej]. Odnośnie do kwestii „blokowania” klientów wskazał, że podczas spotkania ustalono, iż „klient może być zablokowany jeżeli w ciągu roku nastąpiła dla niego sprzedaż lub na przestrzeni ostatnich 4 miesięcy prowadzono z Klientem rozmowy handlowe, w tym składano oferty”.⁴⁴⁹
- (242) W dniu 2 marca 2016 r. bezpośrednio do IPL zwrócił się jeden z klientów z DAR-u CTC wskazując, że nie prowadzą z CTC żadnej współpracy poza sporadycznymi kontaktami, natomiast od wielu lat współpracują z AMS [subdealer CTC – przyp. UOKiK] i zwracają się do IPL o wyrażenie zgody na to, aby nowe pojazdy sprzedawać im mógł w dalszym ciągu AMS. IPL poinformował ich, że sprawa została wyjaśniona, a w celu finalizacji kontraktu powinni kontaktować się z AMS.⁴⁵⁰
- (243) W dniu 22 marca 2016 r. CTC zwrócił się do IPL z pytaniem, czy ADF nie ofertuje klienta z DAR-u CTC przy wykorzystaniu rabatu dodatkowego, jednocześnie wyjaśniając, że jeden z subdealerów CTC podejrzewa ADF o „przebijanie” jego ofert składanych klientom. IPL odpowiedziało, że aby interwencja mogła być skuteczna potrzebować będzie oferty CTC, w celu zweryfikowania twierdzeń CTC.⁴⁵¹
- (244) W dniu 14 kwietnia 2016 r. ADF zwrócił się do DSM-a opisując sytuację, w której po podpisaniu przez klienta z DAR-u ADF zamówienia na dwa pojazdy Daily i wpłacie zadatku, klient otrzymał od Uni-Trucku korzystniejszą ofertę, pomimo że, zdaniem ADF-u, Uni-Truck miał mieć wiedzę o tym, że klient ten zamówił już pojazdy w ADF. DSM przekazał tę wiadomość do drugiego DSM-a i do wiadomości m.in. Daniela Wolszczaka (IPL) z prośbą o interwencję w Uni-Trucku i informację zwrotną, wskazując, że „takie działania szkodzą marce Iveco”.⁴⁵²
- (245) Prezes Urzędu jest również w posiadaniu dowodów świadczących o wpływaniu przez IPL na to który z dystrybutorów powinien obsłużyć klienta (w tym poprzez przyznawanie rabatów

⁴⁴⁸ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁴⁴⁹ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁴⁵⁰ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁴⁵¹ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁴⁵² Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

uznaniowych) oraz o tym, że na decyzję IPL co do przyznawania dystrybutorom rabatów dodatkowych wpływ miała okoliczność czy sprzedaż miała mieć miejsce na rzecz klienta z DAR-u tego dystrybutora pochodzących z maja 2016 r.⁴⁵³ oraz z czerwca 2016 r.⁴⁵⁴

- (246) Ponad powyższe dowody, w dniu 3 czerwca 2016 r. jedna z pracownic IPL zwróciła się do DSM-a z zapytaniem o sytuację Pol-Caru, do którego skierowany został przez IPL lead sprzedażowy do klienta zainteresowanego nabyciem konkretnego egzemplarza pojazdu będącego w posiadaniu tego dealera. Przedstawiciel Pol-Caru zwrócił się natomiast do IPL z pytaniem jak ma się zachować w tej sytuacji, gdyż klient jest spoza DAR-u dystrybutora. DSM odpisał, że Pol-Car może sprzedawać pojazd poza DAR-em, ale na warunkach standardowych [tj. bez rabatu dodatkowego].⁴⁵⁵
- (247) W dniu 7 czerwca 2016 r. jeden z Trans-Poz zwrócił się do IPL ze skargą dotyczącą sposobu przydzielania leadów sprzedażowych między Trans-Pozem a Pol-Carem [obydwaj dystrybutorzy działali na terenie Wielkopolski – przyp. UOKiK]. Przedstawiciel Trans-Pozu wyjaśnił, że kilka dni wcześniej wypełnił formularz kontaktowy na stronie internetowej IPL, podał swoje imię i nazwisko, prywatny numer telefonu oraz nazwę firmy swojego ojca, która to firma miała być już przypisana w systemie CRM do obsługi przez Trans-Poz. Chciał w ten sposób zweryfikować sprawność działania handlowców Trans-Pozu i to, jak szybko skontaktują się z potencjalnym klientem. Jednakże jak wskazał, ku jego „olbrzymiemu” zdumieniu skontaktował się z nim handlowiec Pol-Caru. Przedstawiciel Trans-Pozu przekazał mimo to parametry pojazdu, w stosunku do którego chciałby otrzymać ofertę oraz podał pełne dane firmy swojego ojca, licząc na to, że handlowiec Pol-Caru po zweryfikowaniu danych w systemie CRM odmówi ofertowania, z uwagi, że dane firmy są przyporządkowane już do Trans-Pozu. Wskazując na tę sytuację Trans-Poz zwrócił się do IPL z pytaniami, dlaczego jego lead bez weryfikacji został przekazany do Pol-Caru, a nie do Trans-Pozu oraz dlaczego handlowiec Pol-Caru nie zweryfikował leada poprzez dane z systemu CRM i nie przekazał go do dealera, do którego klient jest w CRM przypisany. Wskazał również, że „*nie ukrywa swojego rozczarowania*” i oczekuje wyciągnięcia przez IPL stosownych konsekwencji w stosunku do handlowca, jak i samego Pol-Caru.⁴⁵⁶
- (248) W dniu 9 czerwca 2016 r. DSM przesłał do Trans-Pozu polecenie zaprzestania współpracy z jednym klientem, gdyż klient odsprzedawał nabywane przez siebie pojazdy na Węgrzech jako nowe.⁴⁵⁷

⁴⁵³ Dowód: [informacje chronione] - k. 784, tłumaczenie – k. 785.

⁴⁵⁴ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁴⁵⁵ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁴⁵⁶ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁴⁵⁷ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

- (249) Prezes Urzędu jest również w posiadaniu dowodów z lipca 2016 r. świadczących o wpływniu przez IPL na to który z dystrybutorów powinien obsłużyć klienta (w tym poprzez przyznawanie rabatów uznaniowych) oraz o tym, że na decyzję IPL co do przyznawania dystrybutorom rabatów dodatkowych wpływ miała okoliczność czy sprzedaż miała mieć miejsce na rzecz klienta z DAR-u tego dystrybutora.⁴⁵⁸
- (250) Ponadto, w lipcu 2016 r. miała miejsce wymiana korespondencji związana ze zmianami w sieci dealerskiej i subdealerskiej Iveco w woj. podkarpackim i wielkopolskim. Zmiany polegać miały m.in. na zakończeniu obsługi województwa podkarpackiego przez CTC i objęciu tego DAR-u przez nowego dystrybutora – STC. Jednocześnie On Road, będąca dotychczas subdealerem Trans-Pozu, miała stać się samodzielnym, kolejnym dystrybutorem w woj. wielkopolskim. Z sieci odszedł również ówczesny subdealer CTC funkcjonujący w części woj. podkarpackiego i kilku powiatach woj. małopolskiego – AMS Iveco:
- (i) w dniu 7 lipca 2016 r. Tomasz Urbanowicz (CTC) przesłał do Ireneusza Sobieskiego (DBK) notatkę mailową ze stanowiskiem i propozycjami do rozmów z IPL na temat zmiany DAR-u CTC. W e-mailu tym wskazał w 10 punktach postulaty jakie powinny zostać uzgodnione z IPL, aby zabezpieczyć interesy CTC w związku z rezygnacją z obsługi woj. podkarpackiego. Jednym z nich miała być propozycja uzyskania od IPL gwarancji, że przez minimum 5 lat nie wprowadzą żadnego podmiotu w zakresie sprzedaży i serwisu na teren obsługiwany przez CTC. Jako „argumentację” za swoimi propozycjami wskazał m.in.: „*Od samego początku jak rozmawialiśmy z IVECO to mieliśmy obiecany ten region jako całość (wiesz co to znaczy z własnego podwórka to tak jak byś teraz wpuścił TB np. do Ciechanowa....*”⁴⁵⁹. Tomasz Urbanowicz (CTC) przesłał ten e-mail do wiadomości Jacka Chodasewicza (CTC);⁴⁶⁰
 - (ii) w kolejnej wiadomości do Ireneusza Sobieskiego (DBK), Tomasz Urbanowicz (CTC) przygotował uzupełnioną propozycję warunków CTC w formie do przekazania IPL. Jednym z punktów tej propozycji miało być, aby IPL zagwarantowała, że nowy dealer w woj. podkarpackim „*nie otrzyma promocyjnych warunków handlowych, które mogły by skutkować ofertowaniem w DAR CTC pojazdów w zaniżonej cenie a w konsekwencji utratę marży CTC*”.

⁴⁵⁸ **Dowód: [informacje chronione]** - k. 784.

⁴⁵⁹ Zgodnie z ustaleniami poczynionymi w decyzji Prezesa Urzędu nr DOK-8/2021 z 23 grudnia 2021 r. DBK sp. z o.o., której prezesem zarządu był Ireneusz Sobieski uzgodniła w styczniu 2016 r. z TB Truck & Trailer Serwis sp. z o.o. warunki podziału rynku w zakresie dystrybucji ciężarówek marki DAF. W myśl tych ustaleń Ciechanów oraz północna część woj. mazowieckiego miała być obsługiwana na zasadach wyłączności przez DBK pomimo, że w myśl umowy dealerskiej między TB Truck & Trailer Serwis sp. z o.o. a organizatorem systemu dystrybucji pojazdów DAF w Polsce, całe województwo mazowieckie pozostawało w obszarze odpowiedzialności TB Truck & Trailer Serwis sp. z o.o.

⁴⁶⁰ **Dowód: [informacje chronione]** - k. 784.

W osobnych e-mailach Tomasz Urbanowicz (CTC) zaproponował również warunki na jakich IPL miało zagwarantować CTC, że nie powoła do sieci nowego dealera w DAR-ze obsługiwany przez CTC lub też, w przypadku zgłoszenia się zainteresowanego podmiotu do współpracy z IPL, zostanie on przez IPL powołany jako subdealer CTC oraz przygotował dla Ireneusza Sobieskiego (DBK) projekt całościowego stanowiska w celu przesłania do IPL;⁴⁶¹

- (iii) w dniu 8 lipca 2016 r. Ireneusz Sobieski (DBK) przesłał do Daniela Wolszczaka (IPL) e-mail zawierający propozycje przygotowane przez Tomasza Urbanowicza (CTC), w tym m.in. żądanie zagwarantowania braku promocyjnego wsparcia dla kolejnego dystrybutora, który miał być powołany w woj. podkarpackim oraz propozycję dot. zabezpieczenia pozycji CTC w swoim DAR-ze.⁴⁶² Daniel Wolszczak (IPL) w odpowiedzi wskazał, że propozycje Ireneusza Sobieskiego (DBK) wymagają negocjacji, gdyż niektóre z nich nie mogą zostać przez niego zaakceptowane w takiej formie oraz zapowiedział omówienie tych tematów podczas spotkania, w którym uczestnictwo potwierdził Ireneusz Sobieski (DBK)^{463,464}
- (iv) w dniu 14 lipca 2016 r. Daniel Wolszczak (IPL) przesłał do Ireneusza Sobieskiego (DBK) oraz do wiadomości Tomasza Urbanowicza (CTC) podsumowanie ustaleń ze spotkania, które było sporządzone w ten sposób, że do punktów propozycji z pierwotnego e-maila Ireneusza Sobieskiego (DBK), Daniel Wolszczak (IPL) dopisał swoje komentarze czcionką innego koloru. W wiadomości Daniela Wolszczaka (IPL) nie znalazł się w ogóle punkt (nie został on wklejony z pierwotnej wiadomości) dotyczący zagwarantowania, że IPL nie udzieli innemu dystrybutorowi promocyjnego wsparcia, które mogłoby mu umożliwić sprzedaż pojazdów w DAR-ze CTC, natomiast w odniesieniu do propozycji zabezpieczenia pozycji CTC w regionie działania, Daniel Wolszczak (IPL) wskazał: „*brak zgody, ale potwierdzam ustne deklaracje ze spotkania*”;⁴⁶⁵
- (v) w dniu 20 lipca 2016 r. Dariusz Mazanek (Uni-Truck) przesłał do handlowców Uni-Trucku wiadomość: „*Do odwołania wyrażam zgodę na sprzedaż w województwo podkarpackie. Jest to spowodowane rozpadem w grupie Ctc i*

⁴⁶¹ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁴⁶² Punkt propozycji, w którym zawarte było żądanie braku wsparcia na drugiego dystrybutora był wskazany przez Ireneusza Sobieskiego jako „nienegocjowalny”, natomiast w odniesieniu do punktu dotyczącego zabezpieczenia pozycji CTC w swoim DAR, Ireneusz Sobieski wskazał, że „*możemy zastanowić się jak temat ogarnąć*”.

⁴⁶³ Wypowiedź ta odnosiła się do całości propozycji CTC/DBK, a nie tylko omawianych w tym miejscu konkretnych postulatów.

⁴⁶⁴ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁴⁶⁵ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

odłączeniem się lokalnego dealera z którym nie mam porozumienia o nieagresji. Oczywiście może się to zmienić ale póki walimy. Nie piszemy wniosków na ten teren". Jednocześnie poinformował, że On Road miał zostać samodzielnym dealerem Iveco w Poznaniu.⁴⁶⁶

- (251) W dniu 13 lipca 2016 r. Tomasz Urbanowicz (CTC) zwrócił się do przedstawicieli IPL, w tym do Daniela Wolszczaka (IPL), z informacją, że ADF miała „sprzedawać” pojazd do klienta, z którym CTC prowadzi rozmowy. Wyraził oczekiwanie, że ADF wycofa się z tej transakcji, gdyż w przeciwnym razie CTC rozpocznie aktywną sprzedaż na terenie Wrocławia. W odpowiedzi DSM wyjaśnił, że klient sam zwrócił się o ofertę do ADF, przedstawiona mu oferta została skalkulowana na rabacie standardowym dealera, a klient podpisał umowę z ADF i wpłacił zaliczkę. Wyjaśnił, że rozmawiał z pracownikami CTC oraz ADF-u, aby wspólnie znaleźć rozwiązanie sytuacji i zaproponował kilka wariantów rozwiązania, ale nie udało mu się to, gdyż po podpisaniu umowy przez klienta nie ma już podstaw do jej rozwiązania, a ADF zaprzeczył, żeby prowadził aktywną sprzedaż poza swoim DAR-em. Jednocześnie dodał, że potraktowałby ten przypadek incydentalnie gdyż dealer Iveco powinien odpowiedzieć na każde zapytanie ofertowe klienta, a ponadto CTC nie posiadała od ręki pojazdów oczekiwanych przez klienta, które miał natomiast ADF^{467, 468}
- (252) W dniu 2 sierpnia 2016 r. do IPL zwrócił się „z reklamacją” klient, który nabył od dealera Iveco operującego w woj. pomorskim i warmińsko-mazurskim pojazd Daily, wyrażając swoje niezadowolenie z faktu długiego terminu oczekiwania na dostarczenie pojazdu, problemów z uzyskaniem homologacji oraz ujawnionej tuż po odbiorze usterki. Klient wyraził swoje oczekiwania od IPL w związku z taką sytuacją. Jednym z nich była możliwość zakupu kolejnego pojazdu Iveco od Trans-Pozu w salonie w Niepruszewie: „*po atrakcyjnych niżkach (zniesienie rejonizacji)*”.⁴⁶⁹
- (253) Prezes Urzędu jest również w posiadaniu dowodów z września 2016 r. świadczących o wpływanie przez IPL na to który z dystrybutorów powinien obsłużyć klienta (w tym poprzez przyznawanie rabatów uznaniowych) oraz o tym, że na decyzję IPL co do przyznawania dystrybutorom rabatów dodatkowych wpływ miała okoliczność czy sprzedaż miała mieć miejsce na rzecz klienta z DAR-u tego dystrybutora.⁴⁷⁰
- (254) We wrześniu 2016 r. Tomasz Urbanowicz (CTC) przesłał Ireneuszowi Sobieskiemu (DBK) notatkę ze spotkania z IPL. W notatce wśród omówionych tematów wskazano m.in. kwestię

⁴⁶⁶ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁴⁶⁷ Wskazać należy, że umowy dystrybucyjne nie przewidywały wyłączności dla danego dystrybutora w przypisanym mu DAR-ze, ani nie ograniczały mu możliwości aktywnej lub biernej sprzedaży pojazdów Iveco poza przypisanym DAR-em.

⁴⁶⁸ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁴⁶⁹ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁴⁷⁰ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

omówienia udziałów w rynku oraz współpracy w tym kontekście CTC z Raiderem oraz „weryfikacji obszarów i współpracy GTC z Raider (przekazywanie klientów; możliwa sprzedaż do klientów spoza obszaru DAR Raider a znajdującymi się na woj. Świętokrzyskim”⁴⁷¹

- (255) W dniu 30 września 2016 r. Marian Czapka (Siltruck) zwrócił się do Daniela Wolszczaka (IPL) przedstawiając propozycję dotyczącą otwarcia przez Siltruck nowej placówki w Tychach. Jednocześnie wskazał, że: „Przystąpienie do realizacji takiego rozwiązania łączy się z naszą prośbą o powiększenie naszego obecnego obszaru odpowiedzialności w województwie Śląskim o dodatkowe 3 powiaty (...) o które aplikowaliśmy już w 2011 roku. Posiadanie w naszej dyspozycji (na wyłączność) tych powiatów umożliwi nam większą aktywność na rynku Śląskim oraz wzmocni nas jako dealera w organizacji Iveco, a zarazem nie uszczuplając znacząco potencjału naszych sąsiadów w sieci”. W treść maila wklejona została również mapka woj. śląskiego z zaznaczonymi liniami podziału DAR-ów między Siltruckiem a CTC – aktualnego i proponowanego.⁴⁷² Kwestia ewentualnej zamiany fragmentów DAR-ów pomiędzy CTC a Siltruckiem była kontynuowana w następnych miesiącach. W lutym 2017 r. CTC uzgodniło stanowisko, zgodnie z którym „nie akceptujemy możliwości otwarcia konkurencyjnego serwisu w obrębie województwa śląskiego”⁴⁷³. W marcu 2017 r., we wiadomości wewnętrznej Daniel Wolszczak (IPL) skomentował spotkanie z Ireneuszem Sobieskim (DBK). Wskazał, że Ireneusz Sobieski (DBK) „zaczął od tego że jesteśmy niełojalni i wbijamy mu nóż w plecy” oraz że ma rozważyć wraz Tomaszem Urbanowiczem (CTC) propozycję złożoną przez IPL.⁴⁷⁴ W maju Tomasz Urbanowicz (CTC) przesłał wiadomość do IPL, w której wskazał, że wobec braku możliwości kompromisowego rozwiązania „problemu wejścia firmy SILTRUCK w DAR CTC” [zakup obiektu serwisowego na terenie DAR-u CTC – przypis UOKiK] prosi o spotkanie z osobami zarządzającymi Iveco na poziomie Europy.⁴⁷⁵
- (256) Prezes Urzędu jest również w posiadaniu dowodów z października 2016 r. świadczących o wpływaniu przez IPL na to który z dystrybutorów powinien obsłużyć klienta (w tym poprzez przyznawanie rabatów uznaniowych) oraz o tym, że na decyzję IPL co do przyznawania dystrybutorom rabatów dodatkowych wpływ miała okoliczność czy sprzedaż miała mieć miejsce na rzecz klienta z DAR-u tego dystrybutora.⁴⁷⁶
- (257) W dniu 7 listopada 2016 r. On Road zwrócił się do DSM-a z informacją, że „nie może zbliżyć” się do oferty Uni-Trucku złożonej klientowi i prosi o sprawdzenie poziomu rabatowania

⁴⁷¹ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁴⁷² Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁴⁷³ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁴⁷⁴ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁴⁷⁵ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁴⁷⁶ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

przyznanego Uni-Truckowi. W odpowiedzi przedstawiciel IPL przekazał poziom rabatu i dodał: „*Nie ma szans aby dealer spoza DAR otrzymał wsparcie*”.⁴⁷⁷

- (258) W dniu 27 listopada 2016 r. BM IPL ogłosił warunki wyprzedaży pojazdów Daily gamy S i C z rocznika 2016. Do wiadomości tej odniósł się jeden z przedstawicieli CTC, zamieszczając do wiadomości m.in. Daniela Wolszczaka (IPL) i Daniela Kubieńca (CTC), domagając się jasnej deklaracji i komunikatu, że rabaty dodatkowe na pojazdy S i C przyznawane są tylko klientom z DAR-u dealera. Przedstawiciel IPL odpisał (również do wiadomości tego samego kręgu adresatów): „*Oczywiście, że chodzi o DAR diler. Nie mogę takich rzeczy komunikować oficjalnie. Poza tym zwiększenie rabatu podstawowego nie oznacza braku dodatkowych kompetencji dla DSM [do przyznawania rabatów dodatkowych – przyp. UOKiK]*”. W osobnej konwersacji prowadzonej wewnętrznie między pracownikami IPL, jeden z DSM-ów skomentował ogłoszone zasady wyprzedaży słowami: „*Przesłane zasady wsparcia na C na miesiąc czasu uwalniają tę wyprzedaż w całej Polsce (bo wniosków na C obecnie nie trzeba) – zatem rzeźnia...*”. W dalszej korespondencji przedstawiciel BM, wyjaśnił, że DSM-owie mogą mimo wszystko udzielać rabatów dodatkowych na niektóre gamy pojazdów (w tych przypadkach, gdzie uprawnienia DSM-ów do udzielania dodatkowego rabatu przewyższały poziom rabatu wynikającego z wyprzedaży). Następnie dodał: „*Umówmy się zatem następująco co do gamy C: dla wersji poza 50c macie jeszcze 1% powyżej oferty wyprzedażowej w ramach swoich kompetencji, żeby dilerzy nie wchodzili sobie w DAR. Dla 50c nie ma z tym problemu, bo Wasze kompetencje są powyżej oferty wyprzedażowej*”.⁴⁷⁸
- (259) Prezes Urzędu jest również w posiadaniu dowodów z grudnia 2016 r. świadczących o wpływaniu przez IPL na to który z dystrybutorów powinien obsłużyć klienta (w tym poprzez przyznawanie rabatów uznaniowych) oraz o tym, że na decyzję IPL co do przyznawania dystrybutorom rabatów dodatkowych wpływ miała okoliczność czy sprzedaż miała mieć miejsce na rzecz klienta z DAR-u tego dystrybutora.⁴⁷⁹
- (260) Ponad powyższe w dniu 28 grudnia 2016 r. CTC zwróciło się do IPL z informacją, że CTC zawarło umowę z klientem i oczekiwało na otrzymanie zaliczki, ale w tym samym czasie ADF przedstawił temu klientowi ofertę na wysokim rabacie, co zgodnie z wyliczeniami CTC dawałoby mu bardzo niską marżę na tej transakcji. Jako, że CTC miało pierwotnie przy tej transakcji zagwarantowaną marżę kilkukrotnie wyższą, a teraz musiałoby dorównać do poziomu ceny ADF, to zdecydowało się „*odpuścić*” tego klienta. Do wiadomości tej odniósł się Tomasz Urbanowicz (CTC) kierując e-maila do Daniela Wolszczaka (IPL),

⁴⁷⁷ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁴⁷⁸ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁴⁷⁹ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

domagając się „*zdecydowanych działań*” ze strony IPL. Daniel Wolszczak (IPL) w reakcji na tę wiadomość zwrócił się do BM-a, stwierdzając: „*Michał, Proszę o kontakt z ADF, chce jutro kalkulację tej oferty. Jeżeli rzeczywiście jest prawdą to co pisze Tomek to ograniczę im rabaty na pojazdy. Daj mi znać*”.⁴⁸⁰

- (261) Działania IPL polegające na przyznawaniu i odbieraniu dystrybutorom rabatów uznaniowych w zależności od tego, czy sprzedaż pojazdu odbywała się w ramach DAR-u danego dystrybutora oraz koordynowaniu przez IPL, który dystrybutor ma obsłużyć danego klienta były kontynuowane również w 2017 r.
- (262) Prezes Urzędu jest w posiadaniu, powołanych w przypisie, dowodów ze stycznia 2017 r. świadczących o wpływaniu przez IPL na to który z dystrybutorów powinien obsłużyć klienta (w tym poprzez przyznawanie rabatów uznaniowych) oraz o tym, że na decyzję IPL co do przyznawania dystrybutorom rabatów dodatkowych wpływ miała okoliczność czy sprzedaż miała mieć miejsce na rzecz klienta z DAR-u tego dystrybutora.⁴⁸¹
- (263) Ponadto, w dniu 27 stycznia 2017 r. jeden z przedstawicieli Trans-Pozu przekazał do DSM-a odnośnik do internetowego ogłoszenia sprzedaży pojazdu Daily z prośbą o zablokowanie dealerom możliwości wystawiania ogłoszeń internetowych z bardzo niską marżą i zaproponował określenie maksymalnego rabatu z jakim dealerzy mogą oferować pojazdy w Internecie. DSM odpowiadający za współpracę z Trans-Pozem przekazał tę wiadomość do drugiego DSM-a z prośbą o porozmawianie z dealerem, dodając, że taki poziom marży w ofertach internetowych jest nie do zaakceptowania. Przedstawiciel Trans-Pozu zwrócił się również do Daniela Kubieńca (CTC) przesyłając mu swoją pierwszą wiadomość kierowaną do IPL z komentarzem: „*Cześć Daniel, może poruszysz poniższy temat ze swoim DSM? Musimy się jakoś bronić przed sprzedażą jak w biedronce*”. Daniel Kubieniec (CTC) odpowiedział, że próbował wielokrotnie, ale „*oni to mają w d....*”.⁴⁸²
- (264) Prezes Urzędu jest również w posiadaniu dowodów z lutego 2017 r. świadczących o wpływaniu przez IPL na to, który z dystrybutorów powinien obsłużyć klienta (w tym poprzez przyznawanie rabatów uznaniowych) oraz o tym, że na decyzję IPL co do przyznawania dystrybutorom rabatów dodatkowych wpływ miała okoliczność czy sprzedaż miała mieć miejsce na rzecz klienta z DAR-u tego dystrybutora.⁴⁸³
- (265) W dniu 7 lutego 2017 r. Siltruck zwrócił się do nowego DSM-a (odpowiedzialnego za współpracę z m.in. z tym dystrybutorem) o „*blokadę*” przetargu organizowanego przez zamawiającego z Opola gdyż któryś z dealerów też składa w nim ofertę. W dniu 14 lutego

⁴⁸⁰ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁴⁸¹ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁴⁸² Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁴⁸³ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

2017 r. Siltruck przesłał do DSM-a informację o wynikach postępowania przetargowego prowadzonego przez klienta z Opolą wraz z pytaniem czy jej prośba o blokadę innych dealerów została wykonana. DSM przekazał tę wiadomość do BM-a z propozycją swojej odpowiedzi na tę wiadomość prosząc o jej zweryfikowanie wobec faktu krótkiego jeszcze stażu na stanowisku DSM-a. Treść projektu e-maila do przedstawicielki Siltruck brzmiała: *„Natalia, w kwestii blokady innych Dealerów, jak zapewne wiesz IP [Iveco Poland – przyp. UOKiK] nie stosuje takich praktyk z uwagi m.in. na akty prawne. Rozmawiałem z [poprzednim DSM-em odpowiedzialnym za współpracę z Siltruckiem i CTC – przyp. UOKiK] po Twoim mailu i potwierdził mi, że nie stosował takiego typu rozwiązań. Oczywiście zależy nam (wszystkim) na tym, aby pojazdy były sprzedawane w obowiązujących DAR-ach, ale nie zawsze Dealerzy przestrzegają tych praktyk. Jesteście jedynym Dealerem, który otrzymał wsparcie z IP do wygrania tego przetargu. CTC jeżeli złożyło ofertę to na warunkach std. Mogę oczywiście zweryfikować i porównać Wasze oferty, ale do tego celu będę potrzebował szczegółowej oferty dla tego Klienta”*. W odpowiedzi na ten e-mail, BM wskazał jedynie, że coś się nie zgadza, gdyż wniosek rabatowy Siltrucku miał dotyczyć innych samochodów, niż te objęte przetargiem i zażądał przekazania najpierw przez CTC i Siltruck złożonych ofert, lecz nie potwierdził zgody na wysłanie wiadomości o treści zaproponowanej przez DSM-a. W kolejnej wiadomości DSM wyjaśnił, że faktycznie na początku lutego Siltruck zwrócił się o blokadę tego przetargu, pomimo tego poprzedni DSM przyznał CTC dofinansowanie na sprzedaż poza swoim DAR-em, a następnie on przydzielił taki sam poziom dofinansowania Siltruckowi, na skutek „zamieszania”. W osobnej wiadomości DSM zwrócił się do pracownika CTC o przesłanie szczegółów oferty złożonej do klienta spoza DARu).⁴⁸⁴

- (266) W dniu 14 lutego 2017 r. CTC zwróciło się do DSM-a z wnioskiem rabatowym. Następnie po odpowiedzi ze strony DSM-a zwrócił się o podwyższenie tego rabatu ponad ten pierwotnie przyznany, wskazując, że zwykle na firmy zabudowujące ten rabat był przyznawany w wyższym wymiarze. DSM odpisał m.in., że klient (tj. firma zabudowująca) jest poza DAR-em CTC a klient końcowy nie został wskazany we wniosku. Na e-mail ten odpisał inny przedstawiciel CTC, zamieszczając do wiadomości Daniela Kubieńca (CTC) wskazując, że: *„Nie zgadza się to z dotychczasową polityką, Piotr [poprzedni DSM IPL – przyp. UOKiK] twierdził że rabat dla zabudowców obowiązuje na całą Polskę, tak tłumaczył nam zepsute ceny w firmach zabudowczych ze Śląska gdzie próbował wchodzić UT, ADF, Siltruck. Dlatego proszę o jasną deklarację jak jest obecnie. Dodatkowo klient ma oddział na Śląsku”*. Dodatkowo spytał, czy jeżeli klient finalny byłby z DAR-u CTC, to czy dostałby rabat wyższy niż dla tzw. „laweciarzy”. DSM potwierdził, że taki rabat obowiązuje w całej Polsce, ale dla wybranych zabudowców, a w przypadku, gdyby klient był z DAR-u CTC, to rabat byłby jak

⁴⁸⁴ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

dla klienta finalnego w obsługiwanym DAR-ze. W osobnej wiadomości Daniel Kubieniec (CTC) przekazał nazwę klienta końcowego, którego dotyczyć miała transakcja.⁴⁸⁵ W dniu 16 lutego 2017 r. DSM przekazał do przedstawicieli CTC plik w formacie pdf z określeniem zasad sprzedaży pojazdów Iveco do firm z branży komunalnej, wymieniający m.in. 12 firm w Polsce obsługiwanych bezpośrednio przez IPL, wskazując, że w takiej sytuacji nie może udzielić wsparcia CTC. Na komentarz Daniela Kubieńca (CTC), DSM potwierdził, że klient końcowy wskazywany przez CTC jest na liście klientów kluczowych IPL. Następnie jeden z przedstawicieli IPL zwrócił się do handlowca wewnętrznego działu sprzedaży IPL z poleceniem szybkiego ustalenia poziomu rabatowania i złożenia oferty temu klientowi bo inaczej klient zostanie mu zabrany. W odpowiedzi, handlowiec IPL zwrócił się do BM-a o akceptację poziomu rabatowania wyższego o jeden punkt procentowy, niż ten wnioskowany przez CTC, na co uzyskał zgodę.⁴⁸⁶

- (267) W dniu 21 lutego 2017 r. jeden z DSM-ów zwrócił się do BM-a IPL z informacją, że weryfikując deklarację ADF do rozliczenia bonusu za sprzedaż dostrzegł w niej sprzedaż do klienta z Małopolski [DAR CTC] oraz pytaniem czy w takim przypadku dealerowi należny jest bonus od sprzedaży. BM odpisał, że jeżeli pojazd objęty był warunkami promocyjnymi, to IPL nie może ograniczyć bonusu w przypadku sprzedaży poza DAR-em.⁴⁸⁷
- (268) W związku z przypadkami skarg ze strony CTC na sprzedaż dokonywaną przez Uni-Truck do klientów z DAR-u CTC [zob. akapit (269) i dowody tam przywołane] dniu 28 lutego 2017 r. BM zwrócił się do obydwu DSM-ów: *„Musimy spotkać się z szefami sprzedaży w pierwszej połowie marca nt. działań Q2 i trzeba wszystkich przemówić do rozumu, bez wchodzenia w szczegóły, bo widać, że się nie dogadują”*.⁴⁸⁸
- (269) Prezes Urzędu jest również w posiadaniu dowodów z marca 2017 r. świadczących o wpływaniu przez IPL na to który z dystrybutorów powinien obsłużyć klienta (w tym poprzez przyznawanie rabatów uznaniowych) oraz o tym, że na decyzję IPL co do przyznawania dystrybutorom rabatów dodatkowych wpływ miała okoliczność czy sprzedaż miała mieć miejsce na rzecz klienta z DAR tego dystrybutora.⁴⁸⁹
- (270) W dniu 1 marca 2017 r. DSM odpowiadający za współpracę z CTC rozpoznał prośbę CTC o podwyższenie przyznanego wsparcia z uwagi na bardzo korzystną cenowo ofertę Uni-Trucku, jaką klient CTC miał odnaleźć na jednym z portali motoryzacyjnych. DSM przesłał do handlowców CTC wiadomość, w której wskazał, że „wyjątkowo” wyraża zgodę na podwyższenie rabatu, gdyż *„udzielany rabat dodatkowy powinien służyć do »walki« przede*

⁴⁸⁵ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁴⁸⁶ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁴⁸⁷ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁴⁸⁸ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁴⁸⁹ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

wszystkim z konkurencją zewnętrzną”. Dodał również, że z uwagi na pojawiające się oferty internetowe z niskimi cenami, które powodują zmniejszenie marży dystrybutorów, IPL ustaliło, iż jednym z punktów spotkania w dniu 14 marca 2017 r. z szefami sprzedaży będzie sprzedaż internetowa oraz ceny pojazdów pojawiające się w takich ofertach.⁴⁹⁰

- (271) W dniu 14 marca 2017 r. jeden z DSM-ów odmownie rozpoznał wniosek rabatowy CTC wskazując, że jest to sprzedaż poza DAR-em CTC, a klientem jest firma zabudowująca, która sprzedaje pojazdy dalej, również za granicę. W odpowiedzi jeden z przedstawicieli CTC wskazał, że w takim razie prosi o zablokowanie rabatów dodatkowych dla wskazanych w e-mailu firm zabudowujących („laweciarzy”) zlokalizowanych w DAR-ze CTC, którym pojazdy sprzedają Uni-Truck, Siltruck i Trans-Poz. Dodał również, że w związku z taką sytuacją oczekiwał od IPL, iż ta wyrazi zgodę na sprzedaż pojazdów przez CTC do firm zabudowujących spoza DAR-u tego dystrybutora. DSM zwrócił się w osobnym wątku korespondencji do BM-a z pytaniem czy były „*jakieś inne ustalenia*” wobec wskazanej przez przedstawiciela CTC firmy zabudowującej (wobec której złożony został pierwotny wniosek rabatowy), czy też dostawa pojazdów powinna odbyć się na warunkach standardowych. BM odpisał, że żadnych ustaleń nie było a on nawet nie powinien dostawać takich wniosków. Po przekazaniu w dniu 22 marca 2017 r. przez DSM-a informacji, że IPL nie udziela rabatów dodatkowych na sprzedaż poza DAR-em, przedstawiciel CTC zapytał, czy IPL w takim razie zablokuje rabaty innym dealerom na wskazanych w e-mailu zabudowców z terenu CTC a Daniel Kubieniec (CTC), załączając do korespondencji Tomasza Urbanowicza (CTC) wskazał, że prosi o równe traktowanie i deklarację ze strony IPL w tym temacie. W dniu 27 marca 2017 r. DSM przesłał do przedstawicieli CTC, w tym do Daniela Kubieńca (CTC) i Tomasza Urbanowicza (CTC) wiadomość, w której zawarta była lista dwunastu firm zabudowujących, dla których przyznane zostały przez IPL specjalne warunki rabatowania na określone typy pojazdów (o które wystąpić mógł każdy dystrybutor niezależnie od DAR-u). Natomiast dla każdej innej firmy zajmującej się produkcją zabudów, IPL miało nie udzielać dodatkowego wsparcia.⁴⁹¹
- (272) Prezes Urzędu jest również w posiadaniu dowodów z kwietnia 2017 r. świadczących o wpływanie przez IPL na to który z dystrybutorów powinien obsłużyć klienta (w tym poprzez przyznawanie rabatów uznaniowych) oraz o tym, że na decyzję IPL co do przyznawania dystrybutorom rabatów dodatkowych wpływ miała okoliczność czy sprzedaż miała mieć miejsce na rzecz klienta z DAR tego dystrybutora.⁴⁹²

⁴⁹⁰ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁴⁹¹ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁴⁹² Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

- (273) W kwietniu 2017 r. prowadzona była wymiana korespondencji pomiędzy IPL a CTC i Remo-Car (subdealer CTC w woj. mazowieckim) dotycząca ofertowania przez Uni-Truck pojazdów po, zdaniem Remo-Car, zaniżonych cenach. W odpowiedzi na skargę Remo-Car, że Uni-Truck przedkłada potencjalnym klientom Remo-Car korzystniejsze oferty, niż jest to w stanie uczynić Remo-Car [woj. mazowieckie było w DAR-ze zarówno Remo-Car jak i Uni-Trucku, a więc w myśl zasad IPL obydwu dealerom przysługiwał taki sam poziom rabatowania – przyp. UOKiK], BM IPL w e-mailu kierowanym również do wiadomości m.in. Daniela Wolszczaka (IPL), Daniela Kubieńca (CTC) i Tomasza Urbanowicza (CTC) wskazał, że to dealer decyduje o ostatecznej cenie dla klienta, a w przypadku współdzielonych DAR-ów IPL może jedynie zapewnić jednakowe wsparcie rabatowe obydwu dystrybutorom. BM potwierdził również, że Uni-Truck dostał od IPL identyczne warunki rabatowania jak Remo-Car. Na wiadomość tę odpowiedział Daniel Kubieniec (CTC) domagając się interwencji w Uni-Trucku. BM odpisał, że może tylko porozmawiać Dariuszem Mazankiem (Uni-Truck), natomiast *„żadne formalne działania nie są możliwe, to jest właśnie rynek”* i nie życzy sobie kontynuowania tej dyskusji.⁴⁹³
- (274) W dniu 21 kwietnia 2017 r. do przedstawiciela CTC zostało przekazane pytanie skierowane przez pracownika jednej z placówek DBK w Gdańsku [DBK sp. z o.o. w ramach grupy DBK nie zajmowała się samodzielnie dystrybucją pojazdów Iveco – przyp. UOKiK] o treści: *„Jakiś czas temu miałem klienta w Gdańsku, który nie mógł zamówić samochodu w CTC. Problemem była rejonizacja w IVECO. Z tego co pamiętam, to mogliście mojemu klientowi sprzedać samochód z placu, ale zamówić w fabryce już nie. Jest to bardzo ważna informacja. Jak to wygląda na dzień dzisiejszy?”*. Przedstawiciel CTC odpowiedział *„Możemy zamawiać samochody pod każdego klienta na produkcję ale nie pod każdego dostanę rabat dodatkowy”*.⁴⁹⁴
- (275) W dniach 27-28 kwietnia 2017 r. między IPL a CTC i GTC (subdealerem CTC w Radomiu i południowej części woj. mazowieckiego) prowadzona była wymiana korespondencji dotycząca sprzedawania przez Uni-Truck pojazdów klientom nawet poniżej ceny nabywania takich samych pojazdów przez CTC od IPL. DSM potwierdził, że Uni-Truck otrzymał takie same warunki rabatowania jak GTC. Ponadto dodał: *„IPL nie ma możliwości, aby ustalać wysokość marży, na jakiej chce oferować swoje produkty Dealer. Oczywiście staramy się rozmawiać i rozmawiamy z Dealerami, którzy stosują takie praktyki, aby unikać takich sytuacji”*.⁴⁹⁵

⁴⁹³ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁴⁹⁴ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁴⁹⁵ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

- (276) Prezes Urzędu jest w posiadaniu dowodów z maja 2017 r. wskazujących na wywieranie wpływu przez IPL na to który z dystrybutorów powinien obsłużyć klienta (w tym poprzez przyznawanie rabatów uznaniowych) oraz o tym, że na decyzję IPL co do przyznawania dystrybutorom rabatów dodatkowych wpływ miała okoliczność czy sprzedaż miała mieć miejsce na rzecz klienta z DAR tego dystrybutora.⁴⁹⁶
- (277) W maju 2017 r. między przedstawicielami IPL, Siltruck oraz CTC prowadzona była korespondencja dotycząca startu w przetargu na dostawę pojazdów dla centralnego zamawiającego z Warszawy:
- (i) w dniu 28 kwietnia 2017 r. jeden z DSM-ów przekazał do BM-a informację o tym, że Siltruck zamierza złożyć ofertę na dostawy podwozi do firmy zabudowującej z DAR Siltrucku, która to firma zamierza startować w przetargu. Jednocześnie wskazał, że może ona zwrócić się również do innych dealerów o oferty i dlatego zwrócił się o potwierdzenie, że w takim przypadku Siltruck otrzyma największe wsparcie. W dniu 2 maja 2017 r. BM potwierdził, że Siltruck jako jedyny dostanie takie wsparcie do tego przetargu;⁴⁹⁷
 - (ii) w dniu 8 maja 2017 r. jeden z przedstawicieli wewnętrznego działu sprzedaży IPL zwrócił się do BM-a z informacją, że zwróciła się do niego inna firma zabudowująca z Łodzi zainteresowana startem w przetargu i prośbą o przedstawienie oferty na dostawę podwozi bezpośrednio przez IPL. BM odpowiedział, że „*możemy spróbować, ale trzeba skoordynować z ofertą Siltrucku (już zgłosili sprawę)*”;⁴⁹⁸
 - (iii) w dniu 12 maja 2017 r. CTC skierowała do IPL wnioski rabatowy na dostawę podwozi do firmy zabudowującej z DAR Siltruck dla potrzeb startu w przetargu. DSM powiadomił CTC, że sprzedaż taka będzie poza DAR-em CTC i że dystrybutor może otrzymać najwyżej warunki ogólnej promocji na wskazany model pojazdu, gdyż już inny dealer wystąpił o przyznanie rabatu dodatkowego. Odpowiedział na to Daniel Kubieniec (CTC) wskazując, że finalnym kupującym jest instytucja z Warszawy [gdzie CTC współdzieliło DAR z innymi dealerami] i że to Siltruck powinno otrzymać warunki promocyjne, a CTC rabat dodatkowy;⁴⁹⁹
 - (iv) w dniu 17 maja 2017 r. DSM w toku wewnętrznej korespondencji, przesłał do BM-a wiadomość z podsumowaniem sytuacji dotyczącej przetargu, wskazując,

⁴⁹⁶ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁴⁹⁷ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁴⁹⁸ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁴⁹⁹ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

że zarówno Siltruck jak i CTC wystąpiły z wnioskami rabatowymi na dostawę podwozi do tej samej firmy zabudowującej, jednocześnie zapytanie ofertowe bezpośrednio do IPL złożyła inna firma zabudowująca. Wyjaśnił również, że CTC domaga się takich samych warunków rabatowych argumentując, że zamawiającym jest instytucja z Warszawy, a to rejon działania CTC, a nie Siltruck, choć uznał ten argument za „nie do końca trafiony” gdyż pojazdy ostatecznie będą rejestrowane (i wykorzystywane) w różnych miejscach Polski. Zaproponował rozwiązanie, że obydwu dealerom zostanie udzielone takie samo wsparcie, przy założeniu, że na te podwozia zostanie ustalona wspólna cena a następnie wskazał cenę, jaką zaoferował Siltruck firmie zabudowującej. BM natomiast wskazał, że *„Dwóch dilerów nie powinno składać oferty do jednego producenta nadwozia. Chciałbym mieć tylko pewność, że SLT ogarnie temat. Może pogadać na serio z Marianem [Czapką (Siltruck) – przyp. UOKiK]”*,⁵⁰⁰

- (v) w dniu 18 maja 2017 r. DSM powiadomił BM-a, że jest po długim spotkaniu z Marianem Czapką (Siltruck), który uważał, że CTC nie powinno dostać takiego samego wsparcia jak CTC, a przemawiać za tym miała historia współpracy Siltruck z tą firmą zabudowującą, znajdującą się w DAR-ze Siltrucku, z kolei fakt, że zamawiającym jest instytucja z Warszawy nie powinien mieć znaczenia, gdyż pojazdy będą rejestrowane w całej Polsce. Siltruck miał być zdeterminowany wygrać ten przetarg *„za wszelką cenę”*, a Marian Czapka (Siltruck) miał zakomunikować, że *„nie zamierza tego tematu odpuszczać”* i jeżeli będzie taka potrzeba *„będzie przekonywał samego Daniela [Wolszczaka (IPL) – UOKiK]”*. DSM dodał również, że w jego ocenie zaangażowanie Siltrucku jest największe a *„udzielenie warunków”* dla CTC takich jak dla Siltrucku może spowodować tylko zamieszanie. Ponadto dodał, że firma zabudowująca, która zgłosiła się bezpośrednio do IPL powinna również otrzymać warunki (cenę) wyższą niż kwota podana przez Siltruck i wskazał, że *„optuje za Siltruck”*. W kolejnym e-mailu do BM-a – DSM zwrócił się o finalne potwierdzenie warunków rabatowych dla CTC. BM odpisał, że *„trzeba dać o tyle niżej, o ile zwykle dajecie z [drugim z DSM-ów – przyp. UOKiK], kiedy diler z innego daru atakuje DAR Twojego diler”*. Poleciał również poinformować Daniela Wolszczaka (IPL) o sytuacji. W osobnym e-mailu do Daniela Wolszczaka (IPL) DSM wyjaśnił sytuację, wskazując, że CTC domaga się przyznania rabatu takiej samej wysokości jak Siltruck ponieważ zamawiający jest z Warszawy, ale DSM rekomenduje przyznanie Siltruckowi wyższego rabatu

⁵⁰⁰ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

(wskazanego w e-mailu) powołując się m.in. na fakt, że firma zabudowująca ma siedzibę w DAR-ze Siltrucku. Daniel Wolszczak (IPL) wyraził zgodę na zaproponowane rozwiązanie;⁵⁰¹

- (vi) w dniu 19 maja 2017 r. DSM potwierdził przedstawicielowi CTC wysokość rabatu uzgodnioną z Danielem Wolszczakiem (IPL). Daniel Kubieniec (CTC) zażądał potwierdzenia, czy warunki rabatowe przyznane CTC i Siltruck są takie same. Ponadto wskazał, że dowiedział się o innych firmach zabudowujących, które „*idą z Iveco*” i dlatego poprosił o potwierdzenie, czy IPL samodzielnie ofertuje podwozia do innych firm zabudowujących w ramach tego przetargu. DSM odpowiedział, że warunki wsparcia handlowego są różne dla CTC i Siltruck co miało wynikać z „*rejonizacji*”. Potwierdził też, że IPL również dostało zapytania o ofertę. W toku dalszej dyskusji na temat warunków rabatowania swoje stanowisko w e-mailu do Daniela Kubieńca (CTC) przedstawił BM wskazując: „*Daniel, podtrzymujemy warunki Wam przekazane. Nie widzę sensu, aby dwaj dilerzy składali ofertę do tego samego producenta nadwozia na ten sam przetarg (to już poza argumentami, które przytaczał wcześniej [DSM – przyp. UOKiK])*”.⁵⁰²

- (278) W e-mailu z 4 maja 2017 r. Trans-Poz odniósł się do żądania ze strony IPL o zaprzestanie współpracy z pośrednikiem, który miał sprzedać pojazd do klienta z DAR-u STC. Przedstawiciel Trans-Pozu wyjaśnił, że osobiście korespondował w tej sprawie z klientem, a wszystkie czynności były podejmowane przez Trans-Poz, a nie pośrednika. Jednocześnie dodał: „*Kilkukrotnie poruszałem w rozmowie z Tobą [jednym z DSM-ów IPL – przyp. UOKiK] temat rejonizacji, a w zasadzie jej braku. Dobrze wiesz, że TRP nie wykorzystuje w znaczącym stopniu tego, że może sprzedawać samochody „S” w całym kraju [na samochody gamy „S” IPL wprowadziła dla dystrybutorów jednolitą cenę promocyjną bez konieczności składania wniosku rabatowego – przyp. UOKiK]. Bardziej martwi mnie to, że Uni-Truck i CTC zrobiły sobie z DAR’u TRP miejsce do podbijania sztuk do targetu. Obydwie firmy sprzedają u Nas samochody za pośrednictwem firm zabudowujących (...) lub pośredników takich jak (...). Bardzo proszę o ponowne rozpatrzenie przez IPL kwestii rejonizacji, a w zasadzie jej braku*”.⁵⁰³

- (279) W dniu 11 maja 2017 r. jeden z DSM-ów zwrócił się do BM-a z wnioskiem o zakończenie „*polityki rabatowej*” dla producentów lawet, gdyż według niego nie powoduje ona wzrostu liczby zamówień lecz otwiera drogę do sprzedaży przez dealerów poza DAR-ami przy

⁵⁰¹ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁵⁰² Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁵⁰³ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

zachowaniu wysokich rabatów. Powodować ma ona również, że klient jest w stanie uzyskać lepszą ofertę od firmy zabudowującej niż bezpośrednio od dealera co „*rodzi niepotrzebne zamieszanie i psuje relacje dealera z klientem*”. BM przekazał tę wiadomość do Daniela Wolszczaka (IPL) wraz ze swoją rekomendacją.⁵⁰⁴

- (280) W maju i czerwcu 2017 r. przedstawiciele IPL prowadzili z przedstawicielami poszczególnych dystrybutorów rozmowy m.in. na temat podsumowania wyników sprzedażowych w pierwszym kwartale 2017 r. Jednym z poruszanych tematów była wielkość sprzedaży dealerów klientom spoza swojego DAR-u. W e-mailach wskazane zostały wartości sprzedaży przez poszczególnych dystrybutorów poza DAR-ami wraz z komentarzami, czy wynik wymaga podjęcia przez dealera działań zmierzających do obniżenia odsetka sprzedaży poza swoją strefą.⁵⁰⁵
- (281) Prezes Urzędu jest również w posiadaniu dowodów z czerwca 2017 r. świadczących o wpływaniu przez IPL na to który z dystrybutorów powinien obsłużyć klienta (w tym poprzez przyznawanie rabatów uznaniowych) oraz o tym, że na decyzję IPL co do przyznawania dystrybutorom rabatów dodatkowych wpływ miała okoliczność czy sprzedaż miała mieć miejsce na rzecz klienta z DAR-u tego dystrybutora.⁵⁰⁶
- (282) W dniu 22 czerwca 2017 r. przedstawicielka IPL przesłała do Daniela Wolszczaka (IPL) projekt dokumentu zatytułowanego „Polityka handlowa” wraz z komentarzem: *„W załączeniu projekt uzupełnionej polityki handlowej zgodnie z naszymi sugestiami. Wprowadzie celem polityki handlowej nie jest podział rynku, ani ustalanie cen sprzedaży, tym niemniej tytułem uzupełnienia materiału poniżej przedstawiam przykłady wskazujące, że problematyka dotycząca wpływania na ceny sprzedaży oraz działań prowadzących do podziału rynku, może budzić wątpliwości (...) Zgodnie z prawem unijnym do kategorii najpoważniejszych ograniczeń konkurencji zalicza się m.in. dzielenie rynku według terytorium. Taki podział może mieć postać bezpośrednią (np. poprzez zobowiązanie dystrybutora do rezygnacji ze sprzedaży pewnym klientom czy klientom na pewnych terytoriach lub zobowiązania do kierowania zamówień od tych klientów do innych dystrybutorów) lub pośrednią (np. poprzez skłonienie dystrybutora do niesprzedawania towarów klientom spoza „przypisanego” mu terytorium, poprzez odmowę lub zmniejszenie premii i rabatów, zakończenie dostaw, zmniejszenie wielkości dostaw lub ograniczenie dostaw do popytu na przydzielonym terenie lub do grupy klientów, groźba rozwiązania umowy, żądanie wyższej ceny za produkty, które mają być eksportowane etc.). Zgodnie z Obwieszczeniem Komisji (...)”⁵⁰⁷ zakazane jest ograniczenie*

⁵⁰⁴ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁵⁰⁵ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁵⁰⁶ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁵⁰⁷ W tym miejscu pada odesłanie do Komunikatu Komisji Europejskiej - Wytycznych w sprawie stosowania art. 101 ust. 3 TFUE (dawnego art. 81 ust. 3 TWE), Dz. Urz. UE 2004/C 101/08.

dystrybutorowi terytorium lub grupy klientów, ale dozwolone są: - zakaz sprzedaży aktywnej na terytorium / do grupy przypisanej innemu dystrybutorowi / dostawcy (tzw. system sprzedaży wyłącznej). Taki rodzaj zakazu stanowi tzw. Czarną klauzulę, czyli zakaz bezwzględnego stosowania”. Następnie przedstawicielka IPL podała i omówiła dwa przykłady orzeczeń Komisji Europejskiej. W zakresie systemu premiowania – decyzję z 5.10.2005 r. ws. Automobiles Peugeot, dotyczącą uzależniania wynagrodzeń dealerów w zależności od geograficznego przeznaczenia pojazdu (wyraz „geograficznego” został w e-mailu podkreślony – przyp. UOKiK); a w zakresie podziału rynku – decyzję ze stycznia 1998 r. ws. Volkswagen AG dotyczącą zakazu sprzedawania pojazdów za granicę. Na zakończenie dodała, że ten temat jeszcze może zostać omówiony z BM-em. W dniu 28 czerwca 2017 r. przedstawicielka IPL przekazała powyższą wiadomość również do BM-a, załączając „wsad do polityki handlowej uwzględniającej dodatkowy bonus za sprzedaż do odbiorców działających na rynku lokalnym Dealera” i dodała, że temat zostanie omówiony na spotkaniu.⁵⁰⁸

- (283) W dniu 28 czerwca 2017 r. jeden z przedstawicieli Remo-Car (subdealera CTC) przesłał do DSM-a e-mail zatytułowany „rozumiem, że ta promocja jest na polskę, nie ważne skąd klient”, a w treści e-maila wkleił fragment warunków handlowych IPL na sprzedaż pojazdów gamy „S” [w przypadku pojazdów tej gamy ustalone przez IPL warunki handlowe nie przewidywały występowania przez dealerów z wnioskami o przyznanie rabatu dodatkowego lecz kształtowały jednolicie warunki cenowe dla wszystkich dystrybutorów, niezależnie od tego, na rzecz jakiego klienta miała nastąpić sprzedaż – przyp. UOKiK]. W odpowiedzi DSM wskazał: „I tak i nie, bo potem patrzymy na współczynnik sprzedaży poza DAR-em, ale generalnie możesz próbować”. Przedstawiciel Remo-Car zwrócił się o potwierdzenie, że może liczyć na przewidziane warunki handlowe nawet „poza DAR-em”, na co DSM mu odpowiedział, że „odpowiedź uzyskał już wczoraj” [tj. w pierwszej wiadomości od DSM-a – przyp. UOKiK].⁵⁰⁹
- (284) Prezes Urzędu jest również w posiadaniu dowodów z lipca 2017 r. świadczących o wpływniu przez IPL na to który z dystrybutorów powinien obsłużyć klienta (w tym poprzez przyznawanie rabatów uznaniowych) oraz o tym, że na decyzję IPL co do przyznawania dystrybutorom rabatów dodatkowych wpływ miała okoliczność czy sprzedaż miała mieć miejsce na rzecz klienta z DAR-u tego dystrybutora.⁵¹⁰
- (285) W dniu 7 lipca 2017 r. Dariusz Mazanek (Uni-Truck) przesłał do BM-a IPL oraz do wiadomości m.in. Andrzeja Korcika (Uni-Truck) i Daniela Wolszczaka (IPL) negatywne stanowisko Uni-Truck dotyczące proponowanych zmian w polityce handlowej IPL mających

⁵⁰⁸ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁵⁰⁹ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁵¹⁰ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

polegać na przyznawaniu dodatkowych bonusów za sprzedaż do obiorców działających na rynku lokalnym dystrybutora. BM IPL skomentował tę wiadomość w e-mailu do Daniela Wolszczaka (IPL) wskazując, że stanowisko to go nie zaskakuje, bo nie jest nowe i ma „trochę racji”. Wskazał, że można przedyskutować wprowadzenie „Dealer Service Area of Responsibility”, co mogłoby dać „lepsze uzasadnienie do obrony bonusu przed różnymi instytucjami (to rzeczywiście ma więcej wspólnego z jakością obsługi niż DAR)”. Natomiast w odpowiedzi do przedstawicieli Uni-Trucku na powyższą wiadomość BM wskazał, że propozycja zmian jest dopiero konsultowana z dealerami i nie ma kształtu ostatecznego.⁵¹¹

- (286) W dniu 12 lipca 2017 r. BM przesłał m.in. do Daniela Wolszczaka (IPL) notatkę podsumowującą przeprowadzone przez niego rozmowy z szefami sprzedaży dealerów w sprawie nowej polityki handlowej IPL. W notatce wskazał m.in., że IPL powinna uszczegółowić definicję sprzedaży, aby lepiej identyfikować klienta końcowego (nie tylko przez sam fakt zarejestrowania pojazdu, ale np. poprzez skan polisy ubezpieczeniowej), w uzasadnionych przypadkach za sprzedaż na rynku lokalnym powinna być brana pod uwagę również sprzedaż do wykazanego w KRS oddziału klienta, którego centrala może być poza lokalnym rykiem dealera, a ponadto, że dealerzy oczekują od IPL mapy obszarów, które będą stanowiły ich rynek lokalny. W odpowiedzi na tę wiadomość przedstawicielka IPL przesłała mapę Polski z zaznaczonymi lokalizacjami placówek serwisowych poszczególnych dystrybutorów i obszarami wyznaczonymi czasem dojazdu do tych placówek. Wskazała, że jest to „wstępna analiza zgodnie z założeniem rynku lokalnego związanego z czasem dojazdu do serwisu”, do omówienia podczas spotkania.⁵¹²
- (287) W dniu 17 lipca 2017 r. DSM przesłał do przedstawicieli TNC wiadomość z przypomnieniem, że „zgodnie z ustaleniami” dwa pojazdy sprzedane przez Trans-Poz do klienta z woj. kujawsko-pomorskiego miały zostać przypisane do celu sprzedażowego TNC i poleceniem aby TNC „pamiętało” o tym podczas składania deklaracji sprzedaży. Ustalenia, do których odwoływał się DSM miały miejsce w marcu 2017 r., zostały one poczynione podczas rozmów telefonicznych z udziałem przedstawicieli Trans-Pozu i TNC, polegały one na tym, że pojazdy zostaną sprzedane klientowi przez Trans-Poz, a zaliczone do targetu TNC. Ponadto, DSM miał sam poinformować klienta o tym, że „IPL skłania się do jego prośby/woli zakupu pojazdu w TRP i że otrzyma ofertę tylko od tego dealera”.⁵¹³
- (288) W dniu 18 lipca 2017 r. jeden z DSM-ów zwrócił się do pracownika IPL z prośbą o przesłanie informacji o aktualnej sprzedaży poza DAR-em dla ADF w ujęciu procentowym, wskazując, że po marcu było to [informacje chronione], ale chciałby wiedzieć jak sytuacja wygląda po

⁵¹¹ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁵¹² Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁵¹³ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

czerwcu. W toku dalszej korespondencji wskazał, że potrzebuje otrzymać te dane bo kolejnego dnia ma u tego dealera prezentację, a „Daniel [Wolszczak (IPL) – przyp. UOKiK] *ich uczulał na ten problem*”. W odpowiedzi pracownik IPL wskazał, że wynik ten wynosi **[informacje chronione]**. Informacja ta została przekazana również do BM-a, który w dniu 19 lipca 2017 r. w wiadomości do jednej z przedstawicielek IPL stwierdził: „*Właśnie krew się polala we Wrocławiu...*”.⁵¹⁴

- (289) W dniu 28 sierpnia 2017 r. przedstawicielka IPL przesłała do BM-a oraz do Daniela Wolszczaka (IPL) kolejną analizę dotyczącą obszarów „*rynków lokalnych*” dystrybutorów w związku z planowanym wprowadzeniem nowej polityki handlowej [zob. akapit (286) powyżej] oraz mapy Polski ukazujące zasięgi placówek serwisowych poszczególnych dystrybutorów z punktu widzenia czasu potrzebnego na dojazd do nich.⁵¹⁵
- (290) W dniu 30 sierpnia 2017 r. IPL ogłosiło dystrybutorom zaktualizowane warunki promocji handlowych dla modelu Daily w III i IV kwartale 2017 r. W trakcie trwania promocji na wybrane klasy pojazdów Daily w określonych specyfikacjach przysługiwały wszystkim dystrybutorom jednolite rabaty, które nie łączyły się już z rabatami dodatkowymi (przyznawanymi przez DSM).⁵¹⁶
- (291) W dniu 31 sierpnia 2017 r. jeden z DSM-ów przesłał do ADF informację, że w okresie obowiązywania promocji, ADF może liczyć na dodatkowe wsparcie dla określonych rodzajów pojazdów stockowych i zamówionych bez „OCF-a” [tj. zamówienia na rzecz konkretnie wskazanego klienta – przyp. UOKiK]. ADF zwrócił się o potwierdzenie, czy te dodatkowe wsparcie będzie kumulować się z warunkami promocji i czy jest ono już traktowane jako „*wsparcie za DAR*”, czy też dodatkowo istnieje możliwość wnioskowania o dodatkowy rabat w przypadku sprzedaży w DAR-ze. DSM odpowiedział, że wsparcie dotyczy tylko pojazdów ze wskazanym rodzajem silnika i tylko dla pojazdów sprzedanych w DAR. Co do pojazdów z innym rodzajem silnika warunki promocji doliczane są do warunków standardowych bez składania wniosku rabatowego. Przedstawiciel ADF potwierdził, że wszystko jest jasne.⁵¹⁷
- (292) Prezes Urzędu jest również w posiadaniu dowodów z września 2017 r. świadczących o wpływaniu przez IPL na to który z dystrybutorów powinien obsłużyć klienta (w tym poprzez przyznawanie rabatów uznaniowych) oraz o tym, że na decyzję IPL co do przyznawania dystrybutorom rabatów dodatkowych wpływ miała okoliczność czy sprzedaż miała mieć miejsce na rzecz klienta z DAR-u tego dystrybutora.⁵¹⁸

⁵¹⁴ Dowód: **[informacje chronione]** - k. 784.

⁵¹⁵ Dowód: **[informacje chronione]** - k. 784.

⁵¹⁶ Dowód: **[informacje chronione]** - k. 784.

⁵¹⁷ Dowód: **[informacje chronione]** - k. 784.

⁵¹⁸ Dowód: **[informacje chronione]** - k. 784.

(293) Ponadto, we wrześniu 2017 r. pomiędzy przedstawicielami IPL oraz poszczególnych dystrybutorów prowadzona była korespondencja dotycząca poziomów rabatów (promocyjnych i dodatkowych) na wybrane rodzaje pojazdów (podwozi) Daily:

- (i) w dniu 1 września 2017 r. DSM przesłał do CTC i do wiadomości Daniela Kubieńca (CTC) szczegółowy wykaz możliwych do uzyskania przez dealera rabatów wskazujący m.in., w jakich przypadkach dealer musi składać wniosek o przyznanie rabatu dodatkowego ponad rabat specjalny wynikający z promocji. W odniesieniu do dwóch rodzajów pojazdów wskazana została dodatkowa adnotacja, że „w uzasadnionych przypadkach (potwierdzona obrona DAR)” można liczyć na powiększony rabat dodatkowy przyznawany na wniosek dealera. W kolejnym e-mailu dodał, że „dodatkowe wsparcie oczywiście w przydzielonym terytorium działania”;⁵¹⁹
- (ii) w dniu 4 września 2017 r. DSM zwrócił się do ADF z prośbą, aby w ramach potwierdzenia znajomości nowych zasad promocji wskazano jakie maksymalne wsparcie przysługuje dystrybutorom na wskazane w e-mailu modele pojazdów. W toku wymiany korespondencji na ten temat DSM przekazał wykaz możliwych rabatów o treści takiej samej jak ta przekazana uprzednio do CTC. Jeden z przedstawicieli ADF wyraził swoje wątpliwości co do przekazanego zestawienia rabatów wskazując, że pozycje te kształtują się inaczej niż w oficjalnym liście od IPL z warunkami handlowymi. Swoje uwagi naniósł na treść e-maila od DSM-a, dodając przy pozycjach dotyczących dodatkowego wsparcia w uzasadnionych przypadkach, tj. „potwierdzonej obrony DAR-u” adnotacje „jasne”. W toku dalszej korespondencji DSM potwierdził, że te przekazane przez niego warunki promocji będą faktycznie stosowane, choć te „oficjalne” są zawarte w piśmie IPL. Przedstawiciel ADF wskazał, że to rozumie;⁵²⁰
- (iii) w dniu 4 września 2017 r. DSM przesłał również analogiczną wiadomość z wykazem możliwych do uzyskania w promocji rabatów do handlowców i przedstawiciela STC;⁵²¹
- (iv) w dniu 5 września 2017 r. DSM przesłał analogiczną wiadomość z wykazem możliwych do uzyskania w promocji rabatów do handlowców i przedstawicielki Siltrucku, która podziękowała za jej przekazanie.⁵²²

⁵¹⁹ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁵²⁰ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁵²¹ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁵²² Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

- (294) W dniu 5 września 2017 r. jeden z pracowników IPL odpowiadający za przygotowywanie m.in. zestawień na temat wielkości sprzedaży przez poszczególnych dealerów poza DAR-em zwrócił się do jednego z DSM-ów z informacją, że błędnie wyliczył wartość sprzedaży Siltrucka poza DAR-em w prezentacji, która została przesłana do tego dystrybutora w dniu 31 lipca 2017 r. Na skutek swojej pomyłki pracownik IPL błędnie określił wysokość tej sprzedaży na ok. 56% (w ogólnej liczbie sprzedanych przez Siltruck pojazdów w tym okresie) podczas gdy prawidłowa wartość powinna wynosić niecałe 35%. DSM wskazał, że w takim przypadku konieczne będzie poprawienie prezentacji i ponowne jej przesłanie do dystrybutora, natomiast on prześle same wartości cyfrowe do Mariana Czapki (Siltruck), gdyż jak wskazał: *„inaczej Managera powiesi za te 56,3% poza DAR”*. Pracownik IPL odpowiedział, że *„i tak wszyscy wiedzą że szt jest szt, czy na własny DAR czy innego dealera byle target zrobić i bonus zebrać”*, co DSM skomentował: *„no coś w tym jest ale Daniel Wolszczak jakby zobaczył taką cyfrę to chyba by ich wysadził w kosmos”*. W osobnej wiadomości e-mail pracownik IPL przekazał poprawioną wersję prezentacji, za co DSM podziękował, zadeklarował przesłanie jej do Siltrucku i skomentował słowami, że *„prawie zemdlam”* jak zobaczył taki procent sprzedaży poza DAR-em.⁵²³
- (295) W dniu 6 września 2017 r. ADF zwrócił się do DSM-a z informacją, że dzwonił do niego klient z Krynicy Morskiej [DAR-em ADF-u było woj. dolnośląskie – przyp. UOKiK] z prośbą o przygotowanie oferty. Klient miał być zirytowany zachowaniem dealerów, gdyż początkowo skontaktował się z dystrybutorem z Gdańska, lecz ten poinformował go, że pożądana przez klienta specyfikacja pojazdu jest niedostępna na tę chwilę, a klient *„musi kupić to co jest u niego na stanie”*. Następnie skontaktować się miał z dealerem w Toruniu, od którego usłyszał, że *„nie może dostać oferty ze względu na rejonizację”*. Jak wskazał handlowiec ADF *„zdesperowany klient trafił (...) do naszej firmy dosłownie z prośbą »czy może kupić u nas samochód« (...)”*. Zapowiedział również, że przygotuje ofertę na standardowych warunkach. DSM wskazał, że *„Zawsze możecie sprzedać poza DAR na warunkach std. Cała filozofia polega na tym, aby stosunek sprzedanych pojazdów w DAR do tych poza DAR był właściwy ☺”*.⁵²⁴
- (296) W dniu 19 września 2017 r. jeden z przedstawicieli CTC przesłał do DSM-a i do wiadomości Daniela Kubieńca (CTC) e-mail, w którym przekazał informację na temat ofert na podwozia Daily jakie jedna z firm zabudowujących współpracująca z CTC otrzymała od dystrybutorów Iveco z Czech i Niemiec. Przedstawiciel CTC zwrócił się do IPL o przedstawienie takich warunków zakupowych, dzięki którym CTC mogłoby dalej dostarczać pojazdy do tej firmy. Jednocześnie dodał, że klient nie pokaże otrzymanych ofert *„ponieważ jak słusznie stwierdził*

⁵²³ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁵²⁴ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

zablokujemy to u tego dealera w Niemczech a z którym ma dobre relacje”. DSM przekazał tę wiadomość do BM-a z pytaniem czy ma wiedzę o tym, czy dystrybutorzy z innych krajów sprzedają na rynek polski oraz co sądzi o zwiększeniu wsparcia dla CTC, ale w zamian za przekazanie konkretnych ofert od dealerów z Czech i Niemiec. BM wskazał, że najpierw należy uzyskać te oferty przed decyzją o udzieleniu dodatkowego wsparcia, na co DSM odpowiedział: *„No właśnie klientowi się o to rozchodzi, że jak da ofertę to zamknie sobie drogę zakupów w Niemczech i Czechach, po naszym zdyscyplinowaniu*”. W osobnym wątku korespondencji BM nie wyraził zgody na przyznanie CTC dodatkowego wsparcia.⁵²⁵

- (297) Prezes Urzędu jest również w posiadaniu dowodów z października 2017 r. świadczących o wpływaniu przez IPL na to, który z dystrybutorów powinien obsłużyć klienta (w tym poprzez przyznawanie rabatów uznaniowych) oraz o tym, że na decyzję IPL co do przyznawania dystrybutorom rabatów dodatkowych wpływ miała okoliczność czy sprzedaż miała mieć miejsce na rzecz klienta z DAR-u tego dystrybutora.⁵²⁶
- (298) W październiku 2017 r. pomiędzy przedstawicielami IPL kontynuowana była wymiana korespondencji dotycząca opracowania nowej polityki handlowej wobec dystrybutorów, w myśl której wprowadzone miały zostać dodatkowe (oprócz DAR-u) obszary, określane *„rynkami lokalnymi”*, których obszar wyznaczany byłby odległością (czasem dojazdów) do punktów serwisowych pojazdów Iveco prowadzonych przez poszczególnych dealerów. Dealer mógłby ubiegać się o dodatkowy bonus (oprócz bonusu sprzedażowego) za sprzedaż pojazdów do odbiorców działających na rynku lokalnym dealera.⁵²⁷
- (299) W dniu 6 października 2017 r. jeden z pracowników IPL zwrócił się do BM-a z pytaniem otrzymanym od jednego z subdealerów, czy subdealer ten może złożyć ofertę na busa do klienta spoza swojego obszaru działania. BM odpisał, że *„pod kątem prawnym nikt im nie może tego zabronić. Organizacyjnie od stycznia wejdzie nowa polityka, ale ona też całkowicie nie uniemożliwia składania ofert poza DAR, tylko ogranicza bonus. Jeśli nie potrzebują dodatkowego wsparcia, to nie możemy im zabraniać składania ofert”*.⁵²⁸
- (300) W dniu 11 października 2017 r. jedna z przedstawicielek IPL przesłała m.in. do Daniela Wolszczaka (IPL) wiadomość zawierającą tabelę z wartością sprzedaży przez poszczególnych dealerów pojazdów poza swój DAR. Średnia dla wszystkich dystrybutorów wyniosła 25,4%. Jeden z DSM-ów w osobnej wiadomości do BM-a i drugiego DSM-a skomentował, że ADF jest na prowadzeniu, na co BM odpowiedział, że *„złe skończą w piątek...”*. Jednocześnie DSM przekazał przedstawicielom ADF informację o wielkości sprzedaży poza DAR-em,

⁵²⁵ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁵²⁶ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁵²⁷ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁵²⁸ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

wynoszącej [informacje chronione] z komentarzem, że „nie jest dobrze”. Przedstawiciel ADF zwrócił się wobec z tego pytaniem jak ta wartość kształtuje się u innych dealerów, w odpowiedzi na co DSM wskazał, że drugi w kolejności na liście dealer ma 35%, a pozostali ok. 20%.⁵²⁹

- (301) W dniu 24 października 2017 r. jeden z przedstawicieli ADF-u zwrócił się do Daniela Wolszczaka (IPL) z informacją na temat ofert „wewnętrznej konkurencji w postaci Uni Truck'a”. Wraz z wiadomością załączone zostały cztery oferty złożone klientom przez Uni-Truck, dwie do klientów pochodzących z DAR-u tego dystrybutora i dwie do klientów spoza jego DAR-u. Zdaniem ADF-u ceny oferowane przez Uni-Truck klientom były zbyt niskie biorąc pod uwagę koszty nabywania pojazdów od IPL, które powinny być jednakowe dla obydwu dealerów działających we wspólnym DAR-ze. Daniel Wolszczak (IPL) odpowiedział, że IPL przeanalizuje przekazane informacje.⁵³⁰
- (302) Prezes Urzędu jest również w posiadaniu dowodów świadczących o wpływaniu przez IPL na to który z dystrybutorów powinien obsłużyć klienta (w tym poprzez przyznawanie rabatów uznaniowych) oraz o tym, że na decyzję IPL co do przyznawania dystrybutorom rabatów dodatkowych wpływ miała okoliczność czy sprzedaż miała mieć miejsce na rzecz klienta z DAR-u tego dystrybutora pochodzących z listopada 2017 r.⁵³¹ oraz grudnia 2017 r.⁵³²
- (303) Ponadto, w dniu 5 grudnia 2017 r. jeden z DSM-ów IPL przekazał do podlegających mu dealerów i subdealerów informację, co do możliwości uzyskania dodatkowego wsparcia na poszczególne modele pojazdów w przypadku sprzedaży w DAR-ze. Informacja ta miała stanowić wyjaśnienie i uzupełnienie „warunków wyprzedażowych” przekazanych wcześniej przez BM-a, w związku z pytaniami kierowanymi przez dealerów. Do wiadomości tej odniósł się jeden z przedstawicieli CTC, wskazując, że w poprzednio organizowanych wyprzedażach nikt nie respektował zasady sprzedaży w DAR-ach. Zwrócił się on do DSM-a z pytaniem, jaki ma pomysł na zapewnienie respektowania tych postanowień i dodał, że jego zdaniem taki zapis powinien znajdować się w informacji handlowej rozesłanej do dealerów. DSM odpowiedział jedynie, że jeżeli dealer chce uzyskać lepsze warunki niż podane, to musi wystąpić z wnioskiem rabatowym. Przedstawiciel CTC spytał, czy „jeżeli chcemy coś więcej to musi być dar + wr [wniosek rabatowy – przyp. UOKiK]”, co DSM potwierdził.⁵³³
- (304) W dniu 8 grudnia 2017 r. Krzysztof Biesek (Exmot) zwrócił się do jednego z DSM-ów ze skargą, że TNC prowadzi rozmowy z klientem z DAR-u Exmotu i poprosił o interwencję w tej sprawie. DSM przekazał tę wiadomość do przedstawiciela TNC z pytaniem dlaczego

⁵²⁹ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁵³⁰ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁵³¹ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁵³² Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁵³³ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

postępuje wbrew ustaleniom. Przedstawiciel TNC odpisał, że była to tylko demonstracja pojazdu, a nie sprzedaż, a poza tym, TNC posiada informacje na temat tego, że Exmot prowadzi swoją sprzedaż na innych terenach, również na terenie woj. pomorskiego. DSM odpowiedział: „*Maciek, to nie jest odpowiedź. Jesteśmy dorosłymi ludźmi i jeśli ustalimy, że postępujemy w określony sposób to się z tego wywiązujemy. Rozmawialiśmy o konkretnych klientach, do których złożyłeś ofertę i miałeś więcej tego nie robić*”. W dniu 18 grudnia 2017 r. Krzysztof Biesek (Exmot) przekazał do DSM-a i do wiadomości m.in. Daniela Wolszczaka (IPL) informację o kolejnej ofercie TNC jaka miała zostać złożona klientowi z „ponowną” prośbą o interwencję. DSM przekazał fragment tej wiadomości do TNC dodając: „*Panowie, kolejne działanie wbrew naszym ustaleniom. (...) Przypominam, że nie udzielałem wsparcia na tego klienta i nie otrzymacie dodatkowych % na tą transakcję. Jeśli chcecie sprzedawać ze stratą to jest Wasza decyzja*”.⁵³⁴

- (305) W dniu 11 grudnia 2017 r. jeden z przedstawicieli grupy Iveco ze Szwecji zwrócił się do Daniela Wolszczaka (IPL) z informacją o 28 pojazdach Iveco sprzedanych z Polski do szwedzkiej firmy handlującej pojazdami i z prośbą o sprawdzenie tego tematu. W ramach wewnętrznej korespondencji prowadzonej między pracownikami IPL ustalono, że pojazdy zostały pierwotnie sprzedane przez Uni-Truck, a zamówienia na nie były składane na rzecz polskich klientów. BM przekazał Danielowi Wolszczakowi (IPL) wyjaśnienia w myśl, których niewielka część pojazdów została sprzedana do firmy zabudowującej i w stosunku do nich nie wiedział „*czy robić z tego dym*”, natomiast w odniesieniu do pozostałej części pojazdów – zasugerował poinformowanie Uni-Trucku o tym, że IPL wie „*dokąd te samochody trafiły*” wraz z prośbą „*o zaprzestanie sprzedaży tym kanałem*”. Daniel Wolszczak (IPL) potwierdził jedynie, że w odniesieniu do pojazdów sprzedanych do firmy zabudowującej „*nie robiłby zadymy*”. BM zwrócił się następnie do jednego z DSM-ów z poleceniem wysłania „*reprimendy*” do Uni-Trucku.⁵³⁵
- (306) Działania IPL i dystrybutorów polegające na przyznawaniu i odbieraniu dystrybutorom rabatów uznaniowych w zależności od tego, czy sprzedaż pojazdu odbywała się w ramach DAR-u danego dystrybutora oraz koordynowaniu przez IPL, który dystrybutor ma obsłużyć danego klienta były kontynuowane również w 2018 r.
- (307) Prezes Urzędu jest również w posiadaniu, przywołanych w przypisie, dowodów ze stycznia 2018 r. świadczących o wpływaniu przez IPL na to który z dystrybutorów powinien obsłużyć klienta (w tym poprzez przyznawanie rabatów uznaniowych) oraz o tym, że na decyzję IPL co

⁵³⁴ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁵³⁵ Dowód: [informacje chronione] - k. 784, tłumaczenie – k. 785.

do przyznawania dystrybutorom rabatów dodatkowych wpływ miała okoliczność czy sprzedaż miała mieć miejsce na rzecz klienta z DAR-u tego dystrybutora.⁵³⁶

- (308) W dniu 26 stycznia 2018 r. CTC zwróciło się do DSM-a z ponowną prośbą o pozytywne rozpatrzenie wniosku rabatowego w związku z transakcją z klientem z woj. świętokrzyskiego, który miał być ofertowany przez lokalnego dystrybutora.⁵³⁷ DSM odpowiedział, że nie otrzymał zgody na przyznanie dodatkowego wsparcia, gdyż jest to teraz teren Uni-Trucku.⁵³⁸ CTC wskazało, że klient telefonicznie miał mu przekazać, że chce współpracować z CTC a nie lokalnym dealerem. DSM potwierdził, że klient może kupić pojazd w CTC, ale on nie może udzielić dodatkowego wsparcia, gdyż *„takie są zasady, które obowiązują w całej sieci”*. W osobnej korespondencji Tomasz Urbanowicz (CTC) zwrócił się do BM-a z informacją, że klient dzwonił do niego i miał powiedzieć, że *„nikt nie będzie mu dyktować gdzie ma kupić samochód”*, gdyż do tej pory kupował je bezpośrednio w CTC i teraz też chce zrobić to samo. Tomasz Urbanowicz (CTC) wskazał również, że oczekuje przyznania takich samych warunków rabatowych, jak te, które otrzymał Uni-Truck i jego subdealer tak, aby to klient mógł zdecydować, w której firmie nabędzie pojazd. BM zwrócił się do Tomasza Urbanowicza (CTC) z pytaniem, czy zgadza się na to, że w przypadku gdyby klient z DAR-u CTC wystosował rekomendację dla innego dealera, to czy IPL również ma przekazać temu dealerowi warunki jakie przyznał wcześniej CTC. Tomasz Urbanowicz (CTC) stwierdził, że *„jeżeli klient nie będzie chciał u mnie kupić to zarówno ja jak i Ty go nie powstrzymamy”*. Po wewnętrznym wyjaśnieniu kwestii przyznanych przez IPL warunków handlowych dla lokalnego dealera, BM polecił DSM-owi poinformowanie CTC, że rabat będzie przyznany *„zgodnie z zasadami polityki handlowej i żeby diler nie występował z wnioskami dla klientów znajdujących się poza obszarem odpowiedzialności diler”*.⁵³⁹
- (309) Prezes Urzędu jest również w posiadaniu, przywołanych w przypisie, dowodów z lutego 2018 r. świadczących o tym, że na decyzję IPL co do przyznawania dystrybutorom rabatów dodatkowych wpływ miała okoliczność czy sprzedaż miała mieć miejsce na rzecz klienta z DAR-u tego dystrybutora.⁵⁴⁰
- (310) Ponadto, w dniu 2 lutego 2018 r. CTC zwróciło się do DSM-a z wnioskiem rabatowym na pojazd Daily. DSM odmówił przyznania rabatu dodatkowego wskazując, że klient (będący firmą zabudowującą) jest spoza DAR-u CTC. CTC wskazało, że nie rozumie tej decyzji, gdyż inni dystrybutorzy otrzymują dodatkowe wsparcie przy sprzedaży do firm zabudowujących z DAR-u CTC. DSM wskazał, że wsparcie dodatkowe zawsze obowiązywało dla zabudowców

⁵³⁶ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁵³⁷ Z początkiem 2018 r. woj. świętokrzyskiego przestało należeć do DAR-u CTC i przeszło do DAR-u Uni-Trucku. Działający w tym województwie subdealer CTC – Raider System, został wówczas subdealerem Uni-Trucku..

⁵³⁸ Województwo świętokrzyskie przeszło w 2018 r. z DAR-u CTC do DAR-u Uni-Trucku.

⁵³⁹ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁵⁴⁰ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

w DAR-ze. Dodał również: „*Każde dodatkowe wsparcie może być przyznane Dealerowi dla Klientów/Zabudowców znajdujących się w DARZe danego Dealera*”. CTC nie zgodziło się z tym powołując się na ustalenia z lat 2015-2016, które miały zostać poczynione jeszcze przed objęciem funkcji przez DSM-a. [omówione w akapicie (271) powyżej]. Pracownik CTC skomentował tę wiadomość m.in. wskazując, że IPL takimi rabatami „rozwalili nam” ceny, przez co marże jakie CTC mogła osiągać istotnie spadły.⁵⁴¹

- (311) W dniu 7 lutego 2018 r. CTC zwróciło się do DSM-a o potwierdzenie, czy rabat uzyskany w poprzednim roku dla transakcji z dużym klientem z siedzibą w woj. świętokrzyskim pozostanie taki sam po podwyżce cen pojazdów przez IPL, czy musi wystąpić z nowym wnioskiem rabatowym. DSM zwrócił się o potwierdzenie do BM-a, że IPL utrzymuje przyznane warunki, ale BM odpisał, że klient nie jest już w DAR-ze CTC.⁵⁴² W dniu 8 lutego 2018 r. DSM poinformował pracownika CTC, że w związku ze zmianą DAR-u jest w stanie podtrzymać dotychczasowe warunki tylko do końca lutego, ale kolejne będą już standardowe. Na wiadomość tę odpowiedział Daniel Kubieniec (CTC) wskazując, że CTC przez półtora roku walczyło, aby zaistnieć u tego klienta, dostarczając mu m.in. pojazdy demonstracyjne. W osobnej wiadomości, drugi z DSM-ów przekazał tę korespondencję do Dariusza Mazanka (Uni-Truck) polecając „*objąć wsparciem*” swojego nowego klienta.⁵⁴³
- (312) W dniu 15 lutego 2018 r. Daniel Kubieniec (CTC) zwrócił się do BM-a o „*podanie warunków*” transakcji z klientem, wskazanym w akapicie (311) powyżej, na co BM powołał warunki przekazane uprzednio przez DSM-a. Daniel Kubieniec (CTC) zapytał, czy IPL zabiera im klienta, na co BM odpisał, że nie zabiera, lecz nie może podtrzymać warunków rabatowych, co faktycznie może się skończyć przejściem klienta do innego dealera. Daniel Kubieniec (CTC) wskazał, że CTC pracowała z klientem przez wiele lat i inwestowała w pojazdy demonstracyjne i teraz to zostanie jej odebrane, na co BM stwierdził, że takie są konsekwencje zmiany DAR-u. Daniel Kubieniec (CTC) odpowiedział, że CTC chce „*opiekować się*” klientem do końca roku i dokończyć planowane z nim transakcje. Po konsultacji z DSM-em, BM zgodził się na podtrzymanie CTC dotychczasowych warunków rabatowych do końca roku. Odniósł się do tego DSM, odpowiedzialny za współpracę m.in. z Uni-Truckiem wskazując, że takie działanie przeczy dotychczasowym zasadom i zakwestionował, że IPL udziela wsparcia dealerowi poza DAR-em. Odpowiedział na tę wiadomość BM, wskazując: „*Bo może poza jakimiś sztywnymi zasadami jest jakaś uczciwość w biznesie*”. Dodał również, że takie same warunki dla obydwu dealerów [tj. CTC i Uni-Truck – przyp. UOKiK] obowiązują tylko w 2018 r., a jego zdaniem ewentualne dostawy trzeba będzie rozdzielić w

⁵⁴¹ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁵⁴² Województwo świętokrzyskie przeszło w 2018 r. z DAR-u CTC do DAR-u Uni-Trucku.

⁵⁴³ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

zależności od położenia oddziału tego klienta w danym DAR-ze. W osobnej wiadomości do BM-a oraz do wiadomości m.in. Daniela Wolszczaka (IPL) i Daniela Kubieńca (CTC), Tomasz Urbanowicz (CTC) wyjaśnił, że w jego ocenie decyzja IPL o odebraniu wsparcia CTC w stosunku do tego klienta jest nieuczciwa, gdyż CTC poniósł wysokie koszty związane z przekonaniem klienta do współpracy, a teraz nie będzie miał możliwości odpracowania tego w przyszłej sprzedaży. W jego ocenie zmiana DAR-u nie ma żadnego znaczenia i oczekuje „uczciwego” traktowania i utrzymania warunków przyznanych uprzednio CTC, dzięki czemu to klient będzie mógł zdecydować, czy chce kupić pojazdy w CTC, czy u innego dealera. BM nie zgodził się z tym stwierdzeniem. W osobnej odpowiedzi, kierowanej również do wiadomości m.in. Daniela Wolszczaka (IPL) i Daniela Kubieńca (CTC), BM opisał w jaki sposób w dalszej kolejności obsługiwany ma być klient oraz związane z tym klientem firmy.⁵⁴⁴

- (313) Prezes Urzędu jest również w posiadaniu dowodów z marca 2018 r. świadczących o uzależnieniu przez IPL przyznawania dystrybutorom rabatów dodatkowych od tego czy sprzedaż miała mieć miejsce na rzecz klienta z DAR-u tego dystrybutora oraz wskazujących na to, że na decyzję IPL co do przyznawania dystrybutorom rabatów dodatkowych wpływ miała okoliczność czy sprzedaż miała mieć miejsce na rzecz klienta z DAR-u tego dystrybutora.⁵⁴⁵
- (314) W dniu 20 marca 2018 r. jeden z DSM-ów negatywnie rozpoznał wniosek rabatowy CTC, wskazując, że na ten typ pojazdu przysługują wyłącznie warunki promocyjne. CTC wnioskując o rabat powoływała się na konkurencyjną ofertę złożoną klientowi przez STC. Nie zgodził się z tym Daniel Kubieniec (CTC) wskazując, że przez działania IPL wszyscy dealerzy mogą sprzedawać wszędzie po niskich cenach. Odpowiedział na to DSM wyjaśniając: „*model klasy S jest w ogólnej promocji, a dodatkowe wsparcie (jeżeli jest przyznawane), powinno wykorzystane do »walki« z konkurencją, ale zewnętrzną. IPL nie udziela dodatkowego wsparcia do konkurowania między dealerami (każdy musi mieć jednakowe warunki) (...)*”. Daniel Kubieniec (CTC) skomentował to, że w takim razie prosi „*o wykładnię do innych dealerów, którzy rozdają auta za darmo aby robili to w swoim darze*”.⁵⁴⁶
- (315) W dniu 10 kwietnia 2018 r. jedna z przedstawicielek IPL przesłała do BM-a, obydwu DSM-ów oraz do wiadomości Daniela Wolszczaka (IPL) tabelę zawierającą procentowe wartości sprzedaży pojazdów przez poszczególnych dystrybutorów poza swój DAR według stanu na koniec 2017 r. Średnia dla całej sieci dealerskiej wyniosła 25,5%. Jeden z DSM-ów zwrócił się z pytaniem, czy jest możliwość, aby takie dane były przekazywane po każdym

⁵⁴⁴ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁵⁴⁵ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁵⁴⁶ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

zakończonym miesiącu, gdyż pozwoli to na szybszą reakcję i rozmowę z dealerem. Przedstawicielka IPL odpowiedziała, że jest taka możliwość.⁵⁴⁷

- (316) Prezes Urzędu jest również w posiadaniu dowodów z maja 2018 r. świadczących o tym, że na decyzję IPL co do przyznawania dystrybutorom rabatów dodatkowych wpływ miała okoliczność czy sprzedaż miała mieć miejsce na rzecz klienta z DAR-u tego dystrybutora.⁵⁴⁸
- (317) Ponad powyższe, w dniu 22 maja 2018 r. jeden z pracowników IPL przesłał m.in. do DSM-ów wiadomości e-mail, w których przedstawił wartości sprzedaży pojazdów przez poszczególnych dystrybutorów poza swój DAR według stanu na kwiecień 2018 r.⁵⁴⁹
- (318) W maju 2018 r. pomiędzy przedstawicielami CTC prowadzona była wewnętrzna korespondencja na temat sposobu zorganizowania sieci dealerskiej IPL i działania systemu rabatów dodatkowych uzależnionych od tego, czy klient zainteresowany nabyciem pojazdu pochodził z DAR-u danego dystrybutora:
- (i) w dniu 24 maja 2018 r. Daniel Kubieniec (CTC) zwrócił się do handlowców CTC z prośbą o przesłanie mu informacji o wnioskach rabatowych składanych przez CTC, których IPL odmówiła uwzględnienia ze względu na to, że sprzedaż miałyby się odbyć poza DAR-em dystrybutora.⁵⁵⁰ W odpowiedzi jeden z pracowników CTC przekazał Danielowi Kubieńcowi (CTC) korespondencję e-mailową z czerwca 2017 r. [przywołaną również w akapicie (281) powyżej], w której DSM odmówił udzielenia dodatkowego wsparcia z uwagi na to, że klient miał siedzibę poza DAR-em CTC;⁵⁵¹
 - (ii) w dniu 25 maja 2018 r. jeden z pracowników CTC przesłał do Daniela Kubieńca (CTC) wiadomość z opisem sytuacji, w których CTC odmówiono przyznania rabatu dodatkowego. Jedna dotyczyła przetargu, w ramach którego zarówno CTC jak i Siltruck chcieli być dostawcą podwozia do firmy zabudowującej. Pracownik CTC powołał się na załączoną do e-maila korespondencję z maja 2017 r. [omówioną w akapicie (277) ppkt (vi)] z treści której wynikało m.in., że CTC ma inne warunki wsparcia rabatowego niż Siltruck co wynikać miało z rejonizacji firmy zabudowującej startującej w przetargu. Ponadto dodał, że jeżeli chodzi o wnioski poza DAR-em, to jak wysłał 3, to otrzymał tylko 1% więcej od warunków standardowych i dotyczyło to tylko przetargów. Powołał się też na przypadek innego handlowca CTC, który otrzymał odmowę przyznania rabatu

⁵⁴⁷ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁵⁴⁸ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁵⁴⁹ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁵⁵⁰ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁵⁵¹ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

dotatkowego dla klienta z woj. świętokrzyskiego pomimo, że klient miał napisać pismo, że chciałby być obsługiwany przez CTC. Wskazał również, że reszta handlowców nie wysyła wniosków rabatowych na klientów spoza DAR-u;⁵⁵²

- (iii) w dniu 24 maja 2018 r. Tomasz Urbanowicz (CTC) przesłał do Daniela Kubieńca (CTC) wiadomość z opisem funkcjonowania systemu dystrybucji pojazdów Iveco. Wynikało z niego m.in., że struktura sieci Iveco jest dwustopniowa, opierała się na dealerach głównych (dystrybutorach), którzy odpowiadali za cały DAR oraz na subdealerach odpowiadających za mniejsze fragmenty DAR-ów dealerów głównych. W ramach DAR-ów, w oparciu o dane statystyczne IPL określa dealerom targety sprzedażowe. Następnie wskazano, że CTC w ramach zawartych umów dystrybucyjnych odpowiada za dystrybucję pojazdów Daily, na które składa się gama „S” i gama „C” oraz pojazdów Eurocargo. Samochody gamy „S” wszyscy dealerzy mieli kupować na takich samych warunkach „promocyjnych” i mogli je sprzedawać wszędzie, gdyż ich cena zakupu była stała (choć zdarzać się miały wyjątki, gdzie CTC występował o cenę specjalną dla konkretnego pojazdu, to nie otrzymywał dodatkowego wsparcia na klientów spoza DAR-u). W przypadku gamy „C” publikowany jest podstawowy cennik i rabat dealerski, natomiast zgodnie z polityką handlową IPL aby otrzymać dodatkowy rabat należy wystąpić z wnioskiem rabatowym (co Daniel Kubieniec (CTC) uzupełnił w odpowiedzi, że wniosek złożony musiał zostać przed dokonaniem transakcji), ale przyznawany jest on tylko wtedy, gdy wniosek dotyczy klienta, który siedzibę działalności ma w obszarze DAR-u CTC. Jeżeli klient jest spoza regionu CTC, to IPL odmawia uwzględnienia wniosku. Podobna sytuacja miała występować w odniesieniu do pojazdów „Gamy Medium” [tj. Eurocargo – przyp. UOKiK]. Ponadto, IPL prowadzić miało sprzedaż bezpośrednią „do klientów KA” [key accounts – przyp. UOKiK] w gamach produktowych, za których dystrybucję odpowiadali również dealerzy [IPL samodzielnie na wyłączność prowadziło dystrybucję pojazdów gamy ciężkiej – przyp. UOKiK] i co roku miało przekazywać listę klientów, którym dystrybutorzy nie mogli oferować pojazdów. W dalszej kolejności Tomasz Urbanowicz (CTC) scharakteryzował strukturę sieci i zasady współpracy pomiędzy dealerem głównym a subdealerami. Zgodnie z tymi zasadami CTC „przenosi warunki handlowe nakładane przez IPL” na swoich subdealerów, również wyznaczając im konkretny region, za który mają odpowiadać. Wszystkie warunki handlowe są każdorazowo akceptowane przez IPL. CTC również, tak

⁵⁵² Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

jak IPL, miało przekierowywać do subdealerów leady sprzedażowe klientów z ich obszarów. Ponadto, w ramach polityki prowadzonej przez Iveco, dealerzy byli zobligowani do comiesięcznego raportowania o sprzedaży, ze wskazaniem dokładnego adresu klienta finalnego, a co kwartał miały odbywać się spotkania, podczas których IPL miało prezentować te dane.⁵⁵³

- (319) Prezes Urzędu jest również w posiadaniu dowodów z czerwca 2018 r. świadczących o tym, że na decyzję IPL co do przyznawania dystrybutorom rabatów dodatkowych wpływ miała okoliczność czy sprzedaż miała mieć miejsce na rzecz klienta z DAR-u tego dystrybutora.⁵⁵⁴
- (320) W dniu 12 czerwca 2018 r. Daniel Kubieniec (CTC) przesłał do handlowców CTC i Remo-Car wiadomość od Ireneusza Sobieskiego (DBK) z poleceniem zapoznania się i zastosowania. Ireneusz Sobieski (DBK) wystosował stanowisko do całej Grupy DBK, w którym wskazał, że w związku z toczącym się wobec Grupy DBK postępowaniem przed Prezesem Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów⁵⁵⁵ przypomina, że bardzo ważne jest przestrzeganie przez wszystkich pracowników grupy DBK przepisów prawa konkurencji. *„W szczególności przystępując do przetargów (...) spółki z Grupy DBK obowiązane są podejmować decyzje samodzielnie, zarówno w zakresie samego uczestnictwa w przetargu, jak i warunków składanych ofert, w tym w odniesieniu do zakresu prac czy ceny. Spółkom z Grupy DBK nie wolno w tym zakresie dokonywać jakichkolwiek ustaleń z innymi oferentami (w szczególności z innymi dealerami), czy też organizatorami przetargów”* [ostatnie zdanie zostało wyróżnione pogrubieniem i podkreśleniem – przyp. UOKiK]. Zaznaczył również, że Grupa DBK nie będzie tolerować podejmowania jakichkolwiek antykonkurencyjnych zachowań, a wobec pracowników nieprzestrzegających przepisów mogą być wyciągane konsekwencje dyscyplinarne.⁵⁵⁶
- (321) W dniu 27 czerwca 2018 r. jeden z pracowników IPL przesłał m.in. do DSM-ów wiadomości e-mail, w których przedstawił wartości sprzedaży pojazdów przez poszczególnych dystrybutorów poza swój DAR według stanu na maj 2018 r.⁵⁵⁷ Jeden z DSM-ów przesłał otrzymany materiał dotyczący STC do przedstawiciela tego dealera wskazując m.in., że rośnie im współczynnik sprzedaży poza DAR-em i żeby zwrócić na to uwagę, gdyż w jego ocenie

⁵⁵³ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁵⁵⁴ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁵⁵⁵ Pracownicy Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów dokonali w marcu 2018 r. m.in. w spółkach należących do grupy DBK przeszukania w związku z podejrzeniem zawarcia porozumienia ograniczającego konkurencję między dystrybutorami samochodów ciężarowych marki DAF.

⁵⁵⁶ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁵⁵⁷ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

„jest co robić w Podkarpaciu”. Przesłał on również Danielowi Kubieńcowi (CTC) dane dotyczące CTC.⁵⁵⁸

- (322) Prezes Urzędu jest również w posiadaniu dowodów z lipca 2018 r. świadczących o tym, że na decyzję IPL co do przyznawania dystrybutorom rabatów dodatkowych wpływ miała okoliczność czy sprzedaż miała mieć miejsce na rzecz klienta z DAR-u tego dystrybutora.⁵⁵⁹
- (323) W dniu 12 lipca 2018 r. jeden z pracowników CTC skierował do handlowców CTC informację o przypisaniu im „dodatkowych terenów”. Tereny te obejmowały powiat i miasta położone w południowej części woj. śląskiego, tj. w DAR-ze Siltrucku. W wiadomości wskazane zostały poziomy rabatowania na poszczególne gamy pojazdów. W przypadku gamy „S” „według promocji czyli możemy spokojnie konkurować cenowo”. W przypadku gamy „C” rabat miał być standardowy, a jego poziomy zostały wskazane w e-mailu. „Na klientów nie piszemy wniosków rabatowych każdy temat załatwiamy indywidualnie, będzie klient na zakupie [tj. rzeczywiście zainteresowany nabyciem pojazdu – przyp. UOKiK] to będzie zgoda na sprzedaż nawet na bardzo niskiej marży”.⁵⁶⁰
- (324) W dniu 23 lipca 2018 r. ADF zwrócił się do DSM-a ze skargą na działania Remo-Car, który miał publikować na portalu motoryzacyjnym ogłoszenia sprzedaży pojazdów Iveco gamy „S” po niskich cenach, a ponadto przedstawić klientowi z DAR-u ADF ofertę z bardzo niską marżą. Jednocześnie ADF zarzucił Remo-Car, że podała nieprawdziwe dane o kliencie w systemie CRM, aby wyglądało, że klient jest z ich DAR-u. W dniu 30 lipca 2018 r. DSM odpisał, że IPL nie ingeruje w marżę dealera i jeżeli jakiś podmiot chce sprzedać samochód „na zero” to może to zrobić, pytanie tylko czy w dłuższej perspektywie mu się to opłaci. Dodał również, że sprawa dotyczy pojazdu gamy „S”, „więc na dobrą sprawę można ją sprzedać poza DAR”.⁵⁶¹ W odpowiedzi na to ADF wskazał, że liczy „choć na delikatną burę w stosunku do dealera poza darem” i zapytał, (w świetle odpowiedzi DSMa) po co w ogóle w takim razie stosowane są DAR-y. DSM odpowiedział, że „tak jak Wy sprzedajecie poza DAR, tak i REMO mogło to zrobić”. Wyjaśnił również, że DAR-y są po to, aby w pierwszej kolejności obsługiwać swój teren, a także, że na danym terenie liczony jest potencjał i ustalany target dla dealera. ADF przywołał również sytuację sprzed kilku miesięcy, gdy DSM, po skardze jednego z dealerów, polecił ADF-owi „zweryfikowanie” cen ogłaszanych w ofertach internetowych. DSM zaprzeczył, że kazał podnieść cenę pojazdu, czy zmienić ofertę jaką ADF złożył klientowi. Dodał również, że ADF ma udział sprzedaży poza DAR-em na poziomie [informacje chronione], więc trudno zrozumieć pretensje, że inny dealer sprzedaje na

⁵⁵⁸ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁵⁵⁹ Dowód: [ainformacje chronione] - k. 784.

⁵⁶⁰ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁵⁶¹ Na modele gamy S obowiązywały jednolite warunki rabatowe dla wszystkich dystrybutorów, bez konieczności składania wniosku rabatowego, w związku z czym IPL nie mogło cofnąć przyznanego wsparcia w przypadku sprzedaży takiego pojazdu przez dealera poza DAR-em.

obszarze ADF. Do wiadomości tej odniósł się również inny przedstawiciel ADF-u, przyznając, że po skardze innego dealera otrzymał od DSM-a prośbę o zweryfikowanie ogłoszeń sprzedaży pojazdu. DSM w odpowiedzi wyjaśnił, że poprosił tylko o weryfikację skalkulowanej marży, a nie o jej zmianę w tym konkretnym przypadku, jak i pozostałych ogłoszeń, „ponieważ jest to indywidualna sprawa Dealera”. Dodał również, że „reakcje” IPL na takie zachowania są dokładnie takie same.⁵⁶²

- (325) Prezes Urzędu jest również w posiadaniu dowodów z sierpnia 2018 r. świadczących o tym, że na decyzję IPL co do przyznawania dystrybutorom rabatów dodatkowych wpływ miała okoliczność czy sprzedaż miała mieć miejsce na rzecz klienta z DAR-u tego dystrybutora.⁵⁶³
- (326) W dniu 1 sierpnia 2018 r. Daniel Kubieniec (CTC) zwrócił się do handlowców CTC z „pilną” prośbą o przesłanie do niego korespondencji prowadzonej w okresie ostatnich 3 lat z IPL, w której IPL odmówiło przyznania dodatkowego wsparcia z uwagi na to, że klient był spoza DAR-u CTC. W odpowiedzi jeden z handlowców odpowiedział, że on nie występował o dodatkowe rabaty poza DAR-em i że ma tylko jeden taki przypadek. Inna pracownica CTC przekazała Danielowi Kubieńcowi (CTC) dwa e-maile zawierające korespondencję z IPL z lutego 2018 r. i marca 2017 r. [omówioną w akapitach odpowiednio (310) i (271) powyżej], w których DSM IPL odmówił przyznania rabatu dodatkowego wskazując, że klient jest spoza DAR-u CTC.⁵⁶⁴ W dniach 9 i 10 sierpnia 2018 r. Tomasz Urbanowicz (CTC) przesłał sam do siebie kilkanaście e-maili z 2013 r., które otrzymał jako adresat lub były kierowane do jego wiadomości, w których przedstawiciele IPL blokowali sprzedaż przez CTC do klientów spoza DAR-u (tj. żądali nieskładania oferty takiemu klientowi) lub też domagali się wycofania ofert już złożonych klientom z uwagi na to, że byli spoza DAR-u CTC.⁵⁶⁵
- (327) W dniu 3 sierpnia 2018 r. DSM przesłał do Siltrucku e-mail z notatką ze spotkania, które miało miejsce w tym samym dniu. W mailu dodał, że nie zawarł tego w notatce, ale „zwraca uwagę” na rosnący współczynnik sprzedaży poza DAR-em. W dniu 13 sierpnia 2018 r. DSM ponownie przesłał do Siltrucku wiadomość, w której wskazał m.in., że „po raz kolejny” zwraca uwagę na rosnący współczynnik sprzedaży poza DAR-em.⁵⁶⁶
- (328) W dniu 20 sierpnia 2018 r. jeden z pracowników IPL przesłał m.in. do DSM-ów wiadomości e-mail, w których przedstawił wartości sprzedaży pojazdów przez poszczególnych

⁵⁶² Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁵⁶³ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁵⁶⁴ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁵⁶⁵ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁵⁶⁶ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

dystrybutorów poza swój DAR według stanu za lipiec 2018 r.⁵⁶⁷ Jeden z DSM-ów przekazał te wiadomości do podlegających mu dystrybutorów.⁵⁶⁸

- (329) Prezes Urzędu jest również w posiadaniu dowodów z września 2018 r. świadczących o tym, że na decyzję IPL co do przyznawania dystrybutorom rabatów dodatkowych wpływ miała okoliczność czy sprzedaż miała mieć miejsce na rzecz klienta z DAR-u tego dystrybutora.⁵⁶⁹
- (330) Ponadto, w dniu 24 września 2018 r. jeden z pracowników IPL przesłał m.in. do DSM-ów wiadomości e-mail, w których przedstawił wartości sprzedaży pojazdów przez poszczególnych dystrybutorów poza swój DAR według stanu na sierpień 2018 r.⁵⁷⁰ Jeden z DSM-ów przekazał te wiadomości do podlegających mu dystrybutorów.⁵⁷¹
- (331) W dniu 28 września 2018 r. jedna z pracownic IPL przekazała BM-owi informację na temat rozdzielania leadów sprzedażowych, w których potencjalny klient nie wskazał swojego kodu pocztowego lub wskazał, że nie życzy sobie kontaktu z dealerem z danego DAR-u. BM odpowiedział m.in., że w jego ocenie IPL nie powinno przydzielać leadów poza DAR-em danego dealera, a gdy klient nie chce kontaktu z tym dystrybutorem, to powinien już na własną rękę kontaktować się z innym. Pracownica IPL odparła, że system CRM, który odpowiada za rozdzielania leadów sprzedażowych między dystrybutorów nie pozwala na przydzielenie kontaktu do klienta innemu dystrybutorowi, niż ten, który obsługuje DAR, do którego przypisany jest klient. W sytuacji, gdy klient z góry wskazał, że nie życzy sobie kontaktu z danym dystrybutorem lub nie wskazał kodu pocztowego pozwalającego na ustalenie jego obszaru, zachodzi konieczność ręcznego przydzielenia takiego leada przez pracownika IPL. Jednocześnie nie zgodziła się z BM-em, że w takich sytuacjach klient powinien samodzielnie kontaktować się z wybranym przez siebie dystrybutorem, gdyż klient może nie wiedzieć o wewnętrznym podziale na DAR-y, gdyż nie jest to jego sprawa, a w interesie IPL jest skierować takiego klienta, tam gdzie sobie życzy. Dodała również, że sprawdzi, czy istnieje możliwość modyfikacji systemu przydzielania leadów.⁵⁷²
- (332) Prezes Urzędu jest również w posiadaniu dowodów z października 2018 r. świadczących o tym, że na decyzję IPL co do przyznawania dystrybutorom rabatów dodatkowych wpływ miała okoliczność czy sprzedaż miała mieć miejsce na rzecz klienta z DAR-u tego dystrybutora.⁵⁷³

⁵⁶⁷ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁵⁶⁸ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁵⁶⁹ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁵⁷⁰ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁵⁷¹ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁵⁷² Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁵⁷³ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

- (333) W dniu 11 października 2018 r. jedna z pracownik CTC przekazała Danielowi Kubieńcowi (CTC) wiadomość od jednego z subdealerów CTC, z pytaniem, czy ten wyrażał zgodę, na opisaną w e-mailu sytuację, tj. na sprzedaż klientowi spoza DAR-u CTC, pojazdu zamówionego od IPL na dane innej firmy – z DAR-u CTC.⁵⁷⁴
- (334) W dniu 15 października 2018 r. Uni-Truck zwrócił się do DSM-a z wnioskiem rabatowym, wskazując, że choć klient ma firmę zarejestrowaną w woj. wielkopolskim, wykorzystuje pojazdy w oddziale w okolicach Wrocławia i ze względu na serwis i obsługę chciałby kupić ciężarówkę w Uni-Trucku. DSM wyraził zgodę na przyznanie rabatu dodatkowego. W dniu 16 października 2018 r. ten sam handlowiec Uni-Trucku zwrócił się z kolejnym wnioskiem rabatowym, wskazując, że dealer bierze udział w przetargu na dostawę pojazdu, a jego konkurencją są ADF i Siltruck. DSM przyznał dodatkowy rabat, ale w wysokości mniejszej niż wnioskowana.⁵⁷⁵
- (335) W dniu 29 października 2018 r. BM IPL odpowiedział na prośbę DSM-a o akceptację wniosku rabatowego złożonego przez STC, akceptując przyznanie rabatu, wskazując jednocześnie, aby dealerzy nie wskazywali w uzasadnieniu wniosków „*obrona DARu*”. W dniu 31 października 2018 r. DSM zwrócił się do STC, w odpowiedzi na inny wniosek rabatowy, aby ten nie pisał we wniosku „*obrona DAR*”. Jednocześnie wskazał wysokość przyznanego rabatu i sugerowaną marżę.⁵⁷⁶
- (336) W dniu 29 października 2018 r. jeden z pracowników IPL przesłał m.in. do DSM-ów wiadomości e-mail, w których przedstawił wartości sprzedaży pojazdów przez poszczególnych dystrybutorów poza swój DAR według stanu na wrzesień 2018 r.⁵⁷⁷
- (337) W dniu 8 listopada 2018 r. Uni-Truck zwrócił się do DSM-a z wnioskiem rabatowym, wskazując, że choć klient ma firmę zarejestrowaną w Warszawie, wykorzystuje pojazdy w oddziale w woj. dolnośląskim i chciałby kupić ciężarówkę w Uni-Trucku. DSM wyraził zgodę na przyznanie rabatu dodatkowego. W dniu 23 listopada 2018 r. DSM przyznał Uni-Truckowi rabat dodatkowy dla klienta z Wielkopolski.⁵⁷⁸
- (338) W dniu 15 listopada 2018 r. CTC zwróciło się do DSM-a z wnioskiem o przyznanie rabatu dodatkowego dla klienta z DAR-u Siltrucku, wskazując, że otrzymał już on korzystną ofertę od nieautoryzowanego pośrednika z Poznania. DSM zwrócił się z pytaniem do uczestniczącego w konwersacji przedstawiciela CTC, czy rozmawiał już o tym kliencie z Siltruckiem. Przedstawiciel CTC odpisał, że nie, ale handlowiec CTC obsługujący tę sprzedaż

⁵⁷⁴ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁵⁷⁵ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁵⁷⁶ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁵⁷⁷ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁵⁷⁸ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

zapewnił go, że „*Siltruck tam nie działa*”. DSM odparł, że potwierdzenie ze strony handlowca CTC nie wystarczy, żeby udzielić wsparcia na sprzedaż poza DAR-em i dodał, że zasady dotyczą wszystkich.⁵⁷⁹

- (339) W dniu 16 listopada 2018 r. jedna z przedstawicielek IPL przesłała do Daniela Wolszczaka (IPL) informację o wielkości sprzedaży pojazdów przez poszczególnych dystrybutorów poza swoimi DAR-ami w październiku 2018 r. Średnia dla całej sieci wyniosła 25,1%.⁵⁸⁰
- (340) W dniu 22 listopada 2018 r. jeden z DSM-ów przekazał drugiemu informację, że na terenie Gniezna oferowane są podwozia pojazdów, które wcześniej CTC nabyła od IPL na warunkach rabatu dodatkowego. Zwrócił się też o zdyscyplinowanie dealera, i dodał, że CTC powinna otrzymać korektę do warunków standardowych. Na wiadomość tę zareagował również BM, zadając pytanie, czy dużo samochodów zostało sprzedanych przez CTC do wskazanego klienta i dodał, że „*trzeba szybko wyciągnąć konsekwencje*”.⁵⁸¹
- (341) W dniu 22 listopada 2018 r. jeden z DSM-ów odpowiedział na e-mail z wnioskiem rabatowym złożonym przez dealera GSC, wskazując: „*Brak wsparcia. Proszę o nieprzesyłanie wniosków poza DAR-em*”.⁵⁸²
- (342) W dniu 25 listopada 2018 r. Dariusz Mazanek (Uni-Truck) polecił handlowcom Uni-Trucku wystawienie znajdującego się od długiego czasu na stocku pojazdu za wskazaną w e-mailu cenę, która była ceną „*na 0 bez względu gdzie w polske sprzedamy*”, ale jeżeli sprzedaż byłaby w DAR-ze spółki to będzie przysługiwał dodatkowy rabat o wskazanej w e-mailu wysokości.⁵⁸³
- (343) W dniu 28 listopada 2018 r. jeden z DSM-ów powiadomił pracownika IPL, że otrzymał od Siltrucku informację o tym, że pracownik ten proponował klientowi z DAR-u Siltrucku nabycie pojazdu u innego dealera i poprosił, aby na przyszłość nie robić „*takich rzeczy*”. Pracownik IPL odpowiedział, że „*przyjął to do wiadomości*”, a jego propozycja wynikała z tego, że mylnie uważał, iż Siltruck nie posiadał konkretnego rodzaju pojazdu, którym zainteresowany był klient, a pojazd taki był w posiadaniu innego dystrybutora.⁵⁸⁴
- (344) Prezes Urzędu jest również w posiadaniu dowodów z grudnia 2018 r. świadczących o tym, że na decyzję IPL co do przyznawania dystrybutorom rabatów dodatkowych wpływ miała okoliczność czy sprzedaż miała mieć miejsce na rzecz klienta z DAR-u tego dystrybutora.⁵⁸⁵

⁵⁷⁹ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁵⁸⁰ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁵⁸¹ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁵⁸² Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁵⁸³ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁵⁸⁴ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁵⁸⁵ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

- (345) Ponadto, w grudniu 2018 r. IPL ogłosiła warunki wyprzedaży pojazdów Daily z rocznika 2018 r. poprzez podwyższenie wysokości rabatu standardowego przysługującego wszystkim dystrybutorom. W dniu 3 grudnia 2018 r. przedstawiciel On Roadu zwrócił się do Daniela Kubieńca (CTC), czy jego zdaniem pojazdy objęte wyprzedażą można sprzedawać poza DAR-em. Daniel Kubieniec (CTC) zwrócił się do BM-a z pytaniem, czy warunki wyprzedaży obowiązują w DAR-ze, czy poza DAR-em też. BM wyjaśnił, że podwyższana jest wysokość rabatu standardowego, więc obowiązuje to dla wszystkich dystrybutorów, ale na pojazdy gamy „C” *„dystrykci mają wciąż kompetencje [do udzielania rabatów dodatkowych – przyp. UOKiK]”*. Daniel Kubieniec (CTC) wskazał: *„Rozumiem że wnioski dalej można pisać i będziecie rozważać?”*. BM odpowiedział, że *„jeśli są zasadne to tak”*, natomiast DSM dodał: *„jeżeli będziesz sprzedawał w DAR to tak, bo przy niektórych modelach będzie coś więcej [tzn. możliwość uzyskania rabatu dodatkowego – przyp. UOKiK]*. W dniu 5 grudnia 2018 r. jeden z przedstawicieli CTC przesłał m.in. do handlowców CTC i Remo-Car informacje na temat szczegółowych warunków łączenia rabatów związanych z wyprzedażą rocznika 2018 r., z których wynikało, że na określone rodzaje pojazdów klasy „C” podwyższony rabat standardowy obowiązywał niezależnie od tego, czy sprzedaż była dokonywana w DAR-ze dealera, ale możliwy był rabat dodatkowy, w przypadku sprzedaży w DAR-ze. W przypadku pojazdów klasy „S” obowiązywał jeden poziom rabatów.⁵⁸⁶
- (346) W dniu 3 grudnia 2018 r. ADF przesłało do IPL, w tym do wiadomości Daniela Wolszczaka (IPL) e-mail z prośbą o dokonanie korekty planu sprzedażowego dla drugiego półrocza 2018 r. W swojej wiadomości przedstawiło również argumentację dla takiego wniosku przedstawiającą jego ocenę sytuacji Iveco na rynku sprzedaży pojazdów ciężarowych. W ramach jednego z punktów uzasadnienia, wskazał: *„Jeszcze jednym również ważnym elementem mającym wpływ na bieżącą sytuację związaną z realizacją planów w 2 półroczu jest fakt bardzo agresywnej polityki wyprzedażowej naszej konkurencji, której doświadczamy z bardzo dużą częstotliwością w ostatnich kilku, kilkunastu tygodniach, gdzie musimy mierzyć się z ofertami uwzględniającymi sprzedaż poniżej ceny zakupu. Jak wiadomo nie od dzisiaj, nasza polityka cenowa nacechowana jest dbaniem o właściwy poziom rentowności, dlatego mówiąc wprost nieraz przegrywamy z konkurencją wewnątrz markową nie chcąc obniżać wartości marki IVECO na rynku, co mocno przekłada się na osiągnięcie zamierzonych efektów. Myślę, że dobrze rozumiemy takie mechanizmy handlowe, gdzie dla realizacji celu dealer realizujący dużo większe wolumeny sprzedaży gotów jest poświęcić część swojej rentowności dla osiągnięcia globalnego bonusu ale czy o to chodzi..?”*. W toku wewnętrznej wymiany korespondencji między przedstawicielami IPL, BM przedstawił Danielowi Wolszczakowi (IPL) swoją rekomendację dotyczącą wniosku ADF. Wskazał również, że *„na*

⁵⁸⁶ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

ich korzyść przemawia ograniczenie sprzedaży poza DAR, choć poziom plasuje ich w dalszym ciągu w ogonie (choć w kontekście powyższego punktu zastanawiam się, czy ta poprawa jest faktyczna czy papierowa)”. Daniel Wolszczak (IPL) potwierdził otrzymaną wiadomość.⁵⁸⁷

- (347) W dniu 12 grudnia 2018 r. Siltruck przesłał do DSM-a informację o ofercie złożonej przez Uni-Truck klientowi z DAR-u Siltrucku z prośbą o interwencję, pomoc i „zablokowanie ofertowania Uni-Truckowi”. DSM odpowiadający za współpracę z Siltruckiem przekazał tę wiadomość do DSM-a odpowiadającego za współpracę z Uni-Truckiem z prośbą, aby Uni-Truck wycofał się z ofertowania klienta spoza swojego DAR-u. W kolejnej wiadomości poinformował on przedstawiciela Siltrucku, że handlowiec Uni-Trucku „dostał po łapach, ma nieofertować”.⁵⁸⁸
- (348) Działania IPL polegające na przyznawaniu i odbieraniu dystrybutorom rabatów uznaniowych w zależności od tego, czy sprzedaż pojazdu odbywała się w ramach DAR-u danego dystrybutora oraz koordynowaniu przez IPL, który dystrybutor ma obsłużyć danego klienta były kontynuowane również w 2019 r.
- (349) Prezes Urzędu jest w posiadaniu przywołanych w przypisie dowodów ze stycznia 2019 r. świadczących o tym, że na decyzję IPL co do przyznawania dystrybutorom rabatów dodatkowych wpływ miała okoliczność czy sprzedaż miała mieć miejsce na rzecz klienta z DAR-u tego dystrybutora.⁵⁸⁹
- (350) W dniu 24 stycznia 2019 r. BM IPL poinformował DSM-ów o tym, że IPL zredukuje rabat przyznany Remo-Car w związku ze sprzedażą pojazdów, które następnie były oferowane w Gnieźnie [zob. akapit (340) powyżej].⁵⁹⁰
- (351) Prezes Urzędu jest również w posiadaniu przywołanych w przypisie dowodów z lutego 2019 r. świadczących o tym, że na decyzję IPL co do przyznawania dystrybutorom rabatów dodatkowych wpływ miała okoliczność czy sprzedaż miała mieć miejsce na rzecz klienta z DAR-u tego dystrybutora.⁵⁹¹
- (352) W dniu 28 lutego 2019 r. jeden z handlowców TNC zwrócił się do DSM-a z pytaniem, czy ten może zablokować przetarg na terenie TNC aby żaden inny dealer Iveco nie mógł w nim startować. DSM odpisał, że nie ma takich możliwości.⁵⁹²
- (353) Prezes Urzędu jest również w posiadaniu przywołanych w przypisie dowodów z marca 2019 r. świadczących o tym, że na decyzję IPL co do przyznawania dystrybutorom rabatów

⁵⁸⁷ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁵⁸⁸ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁵⁸⁹ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁵⁹⁰ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁵⁹¹ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁵⁹² Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

dotychczasowy wpływ miała okoliczność czy sprzedaż miała mieć miejsce na rzecz klienta z DAR-u tego dystrybutora.⁵⁹³

- (354) Ponad powyższe dowody, w dniu 8 marca 2019 r. Krzysztof Biesek (Exmot) zwrócił się do DSM-a z prośbą o wpłynięcie na TNC, aby ten dealer „zaprzeszał praktyk oferowania klientom” z rejonu Exmot (dodając, że może wskazać nazwy firm, o które chodzi) i spowodowanie aby TNC wycofał nowe pojazdy Iveco Daily z placu w Lubiczu [woj. kujawsko-pomorskie]. Dodał, że już w przeszłości sygnalizował praktyki ofertowania pojazdów przez handlowca TNC z Lubicza i dokumentował „posiadanie pojazdów w oddziale w Lubiczu”. W odpowiedzi DSM wskazał, że plac TNC w Lubiczu jest autoryzowanym punktem dostaw pojazdów Iveco, które mogą tam stacjonować, w związku z czym brak było podstaw do interwencji ze strony IPL. Dodał również, że „co do ofert” to prosi o konkrety.⁵⁹⁴
- (355) W dniu 18 marca 2019 r. jeden z dawnych subdealerów CTC zwrócił się do przedstawiciela CNH Industrial [spółki dominującej w grupie, do której należy IPL] z pytaniem, czy ten jest zainteresowany otrzymaniem informacji dotyczących działań IPL w zakresie tworzenia punktów serwisowych, umowy cenowej na rynku pomiędzy dealerami i ograniczeń w przekazywaniu kryteriów jakościowych umożliwiających uzyskanie autoryzacji serwisowej Iveco wbrew „GVO”.⁵⁹⁵ Dodał, że ma możliwość przekazania bardziej szczegółowych informacji i dokumentów dotyczących tych praktyk jeżeli przedstawiciel CNH Industrial wyrazi takie zainteresowanie. Ten, przekazał wiadomość od byłego subdealera CTC do Daniela Wolszczaka (IPL) z prośbą o podjęcie tematu, gdyż on nie będzie odpowiadał na e-mail. Daniel Wolszczak (IPL) w odpowiedzi poinformował przedstawiciela CNH Industrial, że e-mail pochodzi od dawnego subdealera, z którym miano rozwiązać współpracę ze względu na oszustwo i który jest „dobrze znany prawnikom” IPL.⁵⁹⁶
- (356) Prezes Urzędu jest również w posiadaniu dowodów z kwietnia 2019 r. świadczących o tym, że na decyzję IPL co do przyznawania dystrybutorom rabatów dodatkowych wpływ miała okoliczność czy sprzedaż miała mieć miejsce na rzecz klienta z DAR-u tego dystrybutora.⁵⁹⁷
- (357) W dniu 9 kwietnia 2019 r. BM przekazał m.in. do wiadomości Daniela Wolszczaka (IPL) propozycję komunikatu z informacją o wprowadzeniu przez IPL dodatkowego (w stosunku do oferty promocyjnej dla pojazdów klasy „S” lub w stosunku do rabatu standardowego dla pojazdów klasy „C”) rabatu dla klientów lojalnych, tzn. takich, którzy już uprzednio nabywali pojazdy Iveco od autoryzowanych dystrybutorów. Jeden z DSM odniósł się do tej propozycji

⁵⁹³ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁵⁹⁴ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁵⁹⁵ Akronimem GVO określa się czasem rozporządzenie Komisji (UE) nr 461/2010 z 27 maja 2010 r. w sprawie stosowania art. 101 ust. 3 Traktatu o funkcjonowaniu Unii Europejskiej do kategorii porozumień wertykalnych i praktyk uzgodnionych w sektorze pojazdów silnikowych (Dz.U. L 129 z 28.5.2010, s. 52).

⁵⁹⁶ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁵⁹⁷ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

wskazując, że w ocenie obydwu DSM-ów trzeba zmienić zapis dotyczący klasy „C”, gdyż dealerzy będą wykorzystywać dodatkowy rabat do sprzedaży poza DAR-em (jako rabat standardowy). Zaproponował zmianę, aby rabat dla lojalnego klienta był naliczany w ramach rozpatrywanych przez DSM-ów wniosków rabatowych. *„Pozwoli nam to sterować przyznawanym % w stosunku do klientów z DAR dilerą”*.⁵⁹⁸

- (358) W dniu 11 kwietnia 2019 r. jeden z DSM-ów przesłał do Daniela Wolszczaka (IPL), BM-a oraz innych przedstawicieli IPL odnośnik (link) internetowy do artykułu o tym, że Prezes Urzędu wszczął postępowanie antymonopolowe w sprawie podejrzewanej zмовy pomiędzy dystrybutorami pojazdów DAF⁵⁹⁹ oraz z pytaniem *„Czy nasze regulacje dotyczące DAR nie są ograniczeniem konkurencji?”*. Odpowiedziała na to przedstawicielka IPL odpowiadająca za współpracę z siecią dealerską wskazując, że umowy dealerskie są zgodne z regulacjami przepisów unijnych, a DAR-y są zdefiniowane pod kątem dystrybucji aktywnej i pasywnej i opierają się na braku wyłączności. Stanowisko takie potwierdził inny pracownik IPL, wskazując, że określenie DAR-ów, nie ma nic wspólnego z dzieleniem rynku. W odpowiedzi DSM wskazał, że nie został zrozumiany. Wkleił w wiadomość fragment artykułu prasowego⁶⁰⁰ i wskazał *„Powyższy przykład ma zastosowanie również u nas. Klient z wielkopolski chcący kupić np. model 50C w Warszawie, musi zapłacić więcej gdyż diler z Warszawy nie otrzyma od nas dodatkowego rabatu na sprzedaż w przeciwieństwie do diler z wielkopolski, który otrzyma dodatkowy rabat. Czy taka sytuacja nie jest ograniczaniem konkurencji?”*.⁶⁰¹
- (359) W dniu 25 kwietnia 2019 r. Krzysztof Biesek (Exmot) ponownie zwrócił się do przedstawicieli IPL z żądaniem podjęcia interwencji w sprawie oferowania na sprzedaż przez TNC pojazdów w punkcie w Lubiczu [zob. akapit (354) powyżej], przesyłając zdjęcia tych pojazdów z oznaczeniami handlowymi.⁶⁰²
- (360) Prezes Urzędu jest również w posiadaniu, przywołanych w przypisie, dowodów z maja 2019 r. świadczących o tym, że na decyzję IPL co do przyznawania dystrybutorom rabatów dodatkowych wpływ miała okoliczność czy sprzedaż miała mieć miejsce na rzecz klienta z DAR-u tego dystrybutora.⁶⁰³
- (361) W dniu 17 maja 2019 r. Exmot zwrócił się z informacją do IPL, że Exmotowi został przypisany lead sprzedażowy, ale w jego ocenie omyłkowo, gdyż klient jest spoza obszaru tego

⁵⁹⁸ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁵⁹⁹ Stronami w tym postępowaniu była m.in. DBK oraz inna spółka z grupy DBK.

⁶⁰⁰ Fragment ten brzmiał *„Przykład? Jeżeli klient z terenu, który kontrolowała DBK chciał kupić ciężarówkę np. w Wolicy, to w Wolicy dawano mu wyższą cenę tylko po to, by mógł skorzystać z oferty swojego sprzedawcy z regionu”*.

⁶⁰¹ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁶⁰² Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁶⁰³ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

dystrybutora. Pracownica IPL poinformowała, że klient wybrał Exmot podczas wywiadu z konsultantem i dlatego został skierowany do tego dealera.⁶⁰⁴

(362) W dniu 21 maja 2019 r., Prezes Urzędu rozpoczął przeszukania w siedzibach IPL i części dystrybutorów.

5.4. Kordynacja działań pomiędzy IPL a dystrybutorami związana z prowadzeniem samodzielnej dystrybucji pojazdów ciężarowych przez IPL bezpośrednio na rzecz klientów końcowych

5.4.1. Organizacja systemu sprzedaży bezpośredniej przez IPL

(363) System dystrybucji pojazdów Iveco wprowadzony przez IPL zakładał również bezpośrednią sprzedaż pojazdów przez IPL na rzecz nabywców końcowych. Po pierwsze, dotyczyło to pojazdów gamy ciężkiej. Przed 2017 r. tylko niektórzy z dystrybutorów IPL posiadali autoryzację do sprzedaży pojazdów tej gamy⁶⁰⁵. Ci z dealerów, którzy taką autoryzację posiadali, dysponowali przydzielonymi im w umowach dystrybucyjnych DAR-ami, przy czym DAR-y do dystrybucji pojazdów gamy ciężkiej nie zawsze pokrywały się z DAR-ami do dystrybucji pojazdów gamy lekkiej i średniej. Na tych obszarach kraju, gdzie nie został wyznaczony żaden dystrybutor samodzielną sprzedaż pojazdów ciężkich prowadził wewnętrzny dział sprzedaży IPL. Obszary takie traktowane były jako DAR IPL. Od 2017 r. w związku z reorganizacją sieci dealerskiej, dystrybucję pojazdów ciężkich prowadzi wyłącznie IPL (żaden z dystrybutorów nie posiada autoryzacji do sprzedaży pojazdów gamy ciężkiej).

(364) Druga sytuacja, w której IPL prowadziła samodzielną dystrybucję pojazdów dotyczyła tzw. klientów kluczowych. Zgodnie z treścią umów dystrybucyjnych, dystrybutorzy mieli obowiązek powstrzymać się od aktywnej sprzedaży pojazdów na rzecz klientów wymienionych w Aneksach C do umowy. IPL zastrzegło sobie prawo do aktualizowania lub modyfikowania tej listy co roku, przesyłając dystrybutorowi pisemne zawiadomienie. Będące w posiadaniu Prezesa Urzędu umowy dystrybucyjne zawarte pomiędzy IPL a dystrybutorami nie zawierają list klientów kluczowych natomiast listy takie były przekazywane dystrybutorom w drodze e-mailowej. Umowy dystrybucyjne nie określały kryteriów uznania klienta za kluczowego dla IPL. Sprzedażą pojazdów klientom kluczowym zajmował się wewnętrzny dział sprzedaży IPL „Key Account” (określany również; „dział KA”, „KAM” lub „departament KA”). Dystrybucja przez IPL w ramach KA dotyczyła wszystkich gam pojazdów. Dodatkowo, w strukturze IPL funkcjonował osobny dział sprzedaży „International

⁶⁰⁴ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁶⁰⁵ Autoryzację taką posiadały: CTC, Siltruck i Trans-Poz,

Key Account” („dział IKA”), który również, w zakresie swoich zadań prowadził bezpośrednią sprzedaż pojazdów.

- (365) Po trzecie, umowy dystrybucyjne zawierane przez IPL z dealerami przewidywały, że IPL ma prawo sprzedawać pojazdy Iveco bezpośrednio klientom końcowym bez względu na lokalizację tych klientów. IPL wykorzystywało to uprawnienie przykładowo do sprzedaży pojazdów przeznaczonych na pojazdy specjalistyczne (np. wozy straży pożarnej).
- (366) System sprzedaży bezpośredniej IPL był zorganizowany w ten sposób, że wewnętrzne komórki odpowiedzialne za taką sprzedaż i nadzorujący je menadżerowie IPL podlegali Business Managerowi (BM-owi) tak jak DSM-owie odpowiadający za współpracę z dystrybutorami. BM miał decydujący głos w kwestii sprzedaży bezpośredniej na rzecz konkretnych klientów końcowych i cen transakcyjnych po jakich IPL prowadziło taką sprzedaż.
- (367) Prezes Urzędu dysponuje (opisanymi w kolejnej części uzasadnienia decyzji) dowodami, że pomiędzy IPL a dystrybutorami dochodziło do koordynacji działań mających na celu terytorialny podział rynku w odniesieniu do DAR-ów dystrybutorów i DAR-u IPL, ograniczenie pasywnej (biernej) sprzedaży pojazdów przez dystrybutorów na rzecz klientów, w stosunku do których IPL chciało zachować wyłączność obsługi oraz ustalania cen, w tym wymieniania się informacjami na temat cen zawartych w ofertach dla klientów, w tym również w ramach przetargów.

5.4.2. Koordynacja działań między IPL a dystrybutorami

- (368) Prezes Urzędu dysponuje dowodami z 2011 r. świadczącymi o wpływaniu przez IPL na dystrybutorów aby wycofywali się z ofertowania lub powstrzymywali się ze składaniem ofert klientom, w stosunku do których IPL chciało zachować wyłączność obsługi.⁶⁰⁶
- (369) W dniu 3 lutego 2011 r. Dariusz Mazanek (Uni-Truck) zwrócił się do DSM-a z prośbą o nieofertowanie przez IPL konkretnie wskazanego klienta z Łodzi, co przedstawiciel IPL potwierdził.⁶⁰⁷
- (370) W dniu 16 maja 2011 r. Trans-Poz zwrócił się do Daniela Wolszczaka (IPL) o wstrzymanie ofertowania przez KA IPL klienta z woj. wielkopolskiego, z którym Trans-Poz prowadził rozmowy na temat sprzedaży pojazdów. Daniel Wolszczak (IPL) poinformował, że IPL przejęło tego klienta z przyczyn wiadomych Trans-Pozowi i w związku z tym będzie

⁶⁰⁶ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁶⁰⁷ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

kontynuować jego obsługę, ale jeśli sprzedaż się uda, to rozważy zaliczenie części pojazdów do celu sprzedażowego dystrybutora.⁶⁰⁸

- (371) W dniu 4 lipca 2011 r. w związku ze złożeniem wniosku rabatowego przez jednego z dystrybutorów, pracownik KA zwrócił się do DSM-a odpowiadającego za współpracę z tym dystrybutorem o jego wycofanie się z rozmów i dodał, że jest to klient KA, a „*Dealer ma zakaz kontaktowania się z klientem tym bardziej składania ofert*”.⁶⁰⁹
- (372) W dniu 15 lipca 2011 r. na prośbę jednego z pracowników IPL, menadżer działu KA zwrócił się do DSM-a o „*wycofanie się*” jednego z dystrybutorów z ofertowania wskazanego klienta obsługiwanego przez IPL bezpośrednio. W odpowiedzi, DSM zwrócił się do tego pracownika, z pytaniem czy załączona do e-maila lista klientów obsługiwanych przez kanał KA (w formie pliku excel) jest aktualna, gdyż chciał wysłać ją do podlegających mu dealerów, „*aby nie dochodziło do dublowania ofert IVECO*”. W osobnym wątku korespondencji DSM zwrócił się do przedstawiciela dystrybutora z informacją, że klient jest obsługiwany „*w kanale sprzedaży bezpośredniej KAM*”, a oferta została mu już złożona przez pracownika IPL. W związku z tym polecił wycofanie się z ofertowania wskazanego klienta. Zapowiedział również, że przekaże listę firm „*kanalu KAM*”. Swoje niezadowolenie z takiego działania wyraził jeden z handlowców dystrybutora wskazując, że osobiście ofertował i spotykał się z prezesem tej firmy jeszcze w 2007 i 2008 r. Na wiadomość tę zareagował inny przedstawiciel dystrybutora dodając, że w jego ocenie jest niezrozumiałe, że do tej pory taka lista klientów nie została dealerom przekazana co pozwoliłoby uniknąć niepotrzebnej straty czasu i paliwa. Poza tym wskazał, że taka „*konkurencja wewnętrzna*” nie wpływa na zwiększenie udziału w rynku i zwrócił się z pytaniem, czy nie można by zastosować systemu „*wspólnego działania zespołu KAM z dealerami*”. Wskazał również na innego klienta z pytaniem, czy może go zaofertować. „*gdzie zespołowi KAM + CTC nie udało się nic sprzedać*”, czy może „*pojechać*” do tego klienta, czy też „*już są przypisani dożywotnio*”. W odpowiedzi DSM poinformował, że wskazywana firma również jest obsługiwana w kanale sprzedaży bezpośredniej i polecił nieskładanie ofert.⁶¹⁰
- (373) W dniu 26 sierpnia 2011 r. jeden z DSM-ów pozytywnie rozpoznał wniosek rabatowy złożony przez jednego z subdealerów. Następnie w 29 sierpnia 2011 r. poinformował subdealera, że klient ten obsługiwany jest przez KA i polecił wycofanie się z jego ofertowania oraz „*wycofał*” wniosek rabatowy rozpatrzony w dniu 26 sierpnia 2011 r.⁶¹¹

⁶⁰⁸ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁶⁰⁹ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁶¹⁰ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁶¹¹ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

- (374) W dniu 16 września 2011 r. Daniel Wolszczak (IPL) przekazał do obydwóch DSM-ów listę klientów KA (w pliku excel) i wskazał, że „Klienci KA nie wymienieni na tej liście mogą być kontaktowani i ofertowani przez dealerów”.⁶¹²
- (375) W dniu 28 września 2011 r. jeden z DSM-ów powiadomił menadżera KA, że zarówno Viamot jak i CTC składają wnioski rabatowe na klienta obsługiwanego przez KA [wskazywanego w akapicie (372) powyżej] i dodał, że nie otrzymają oni wsparcia rabatowego. Menadżer działu KA wyraził żal, że „znów będziemy walczyć nie tylko z konkurencją ale jeszcze wewnątrz marki”. DSM odpowiedział, że nie będzie musiał konkurować z dealerami, gdyż ci nie otrzymają dodatkowego wsparcia, co pozwoli działowi KA na zrealizowanie tej transakcji.⁶¹³
- (376) W dniu 24 października 2011 r. jeden z DSM-ów zwrócił się do Daniela Kubieńca (CTC) o nieofertowanie wskazanego klienta ze względu na to, że to klient KA lub „oferta cennik” [tj. oferta z ceną katalogową pojazdu – przyp. UOKiK]. Daniel Kubieniec (CTC) wskazał, że „stanowczo się nie zgadza”, gdyż z klientem prowadzi rozmowy od 3 lat, a gdy zbliża się zakup, to CTC ma się wycofać. Dodał, że CTC występowała z wnioskami rabatowymi na tego klienta i wtedy IPL nie zgłaszało sprzeciwu. Wiadomość tę skomentował również Tomasz Urbanowicz (CTC) wskazując, że jest po spotkaniu z prezesem firmy i CTC będzie „walczyć”. Zwrócił się o podanie powodu dla którego CTC ma nieofertować klienta i podkreślił, że nie zgadza się na takie traktowanie. Jednocześnie w ramach wewnętrznej wymiany korespondencji jeden z pracowników IPL zwrócił się do DSM-a o nieudzielanie wsparcia dystrybutorowi przy tej transakcji.⁶¹⁴
- (377) Prezes Urzędu dysponuje również, wymienionymi w przypisie, dowodami z 2012 r. świadczącymi o wpływanu przez IPL na dystrybutorów aby wycofywali się z ofertowania lub powstrzymywali się ze składaniem ofert klientom, w stosunku do których IPL chciało zachować wyłączność obsługi; o działaniach dystrybutorów, aby skłonić IPL do wycofania się z ofertowania lub powstrzymywania się z ofertowaniem klientów obsługiwanych przez dystrybutorów oraz o wymienianiu się informacjami na temat składanych ofert w tym o zawartych w nich cenach.⁶¹⁵
- (378) Ponad powyższe dowody w 2012 r., jeden z handlowców CTC w dniu 5 stycznia 2012 r. przekazał przedstawicielom tego dystrybutora informację, że IPL kontaktuje się z jego klientem w sprawie złożenia bezpośredniej oferty. Dodał również, że firmę tę obsługuje już od trzech lat oraz, że jego wniosek rabatowy rozpoznawany jest przez IPL już od listopada 2011 r. Daniel Kubieniec (CTC) przekazał tę wiadomość do DSM-a z komentarzem: „I Wy

⁶¹² Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁶¹³ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁶¹⁴ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁶¹⁵ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

chcecie listę naszych klientów...” oraz prośbą o wyjaśnienia. Wiadomość tę skomentował Tomasz Urbanowicz (CTC) kierując ją również do Daniela Wolszczaka (IPL) wskazując, że CTC w ubiegłym roku sprzedała skutecznie samochody temu klientowi i nie widzi powodu, żeby teraz było inaczej. Kategorycznie zażądał również zaprzestania ofertowania klienta CTC bezpośrednio przez pracowników IPL. Daniel Wolszczak (IPL) zalecił „*ostudzenie emocji*” i zaproponował kontakt telefoniczny „*w takich sytuacjach*” z nim lub z DSM-em. Następnie Daniel Wolszczak (IPL) i Tomasz Urbanowicz (CTC) umówili się na rozmowę telefoniczną w dniu 9 stycznia 2012 r.⁶¹⁶

- (379) W dniu 16 stycznia 2012 r. jeden z DSM-ów poinformował Daniela Kubięca (CTC), że wskazany w e-mailu klient obsługiwany jest przez dział KA i poprosił o nieużywanie klientowi pojazdu demonstracyjnego oraz „*zaprzestanie kontaktów handlowych*” z klientem. Dodał również: „*Rozmawialiśmy już o tym kliencie kilkukrotnie, proszę nie wprowadzać niepotrzebnego zamieszania*”. Wiadomość tę skomentował Tomasz Urbanowicz (CTC) wskazując, że jest to dla niego „*abstrakcja*”, że uważa, iż do takich klientów sprzedawca powinien dealer i że swojego zdania nie zmieni.⁶¹⁷
- (380) W dniu 17 stycznia 2012 r. Uni-Truck zwrócił się do DSM-a ze skargą na działania jednego z pracowników działu KA, który miał kontaktować się z klientem Uni-Trucku z propozycją spotkania w celu złożenia oferty. Pracownik Uni-Trucku zażądał wycofania się handlowca IPL z rozmów z klientem oraz zaniechania „*działań handlowo-zaczeptych*” ze strony IPL w stosunku do wszystkich klientów Uni-Trucku. DSM zwrócił się do przedstawiciela KA o wycofanie się pracownika IPL z ofertowania tego klienta.⁶¹⁸
- (381) W dniu 24 lutego 2012 r. Dariusz Mazanek (Uni-Truck) zwrócił się do DSM-a z informacją, że klient, z którym Uni-Truck prowadziło rozmowy przełożył decyzję o zakupie, gdyż miał skontaktować się z nim przedstawiciel IPL i teraz oczekuje na ofertę. Ponadto, Dariusz Mazanek (Uni-Truck) przywołał przykład innego klienta Uni-Trucku, który zrezygnował z zakupu, po tym, gdy handlowiec IPL umówił się na spotkanie handlowe podając się za przełożonego handlowca Uni-Trucku, a następnie po interwencji dystrybutora odwołał to spotkanie. DSM zwrócił się do menadżera działu KA o zaprzestanie ofertowania klienta Uni-Trucku. Ostatecznie ustalono, że to klient sam zgłosił się do IPL, a pracownik IPL skierował go do dealera.⁶¹⁹
- (382) W dniu 19 czerwca 2012 r. jeden z DSM-ów przekazał do Trans-Pozu, On Roadu i Exmotu uaktualnioną listę klientów kluczowych IPL z prośbą o ich nieofertowanie i pozostawienie

⁶¹⁶ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁶¹⁷ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁶¹⁸ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁶¹⁹ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

budowania relacji z nimi wyłącznie importerowi. Przedstawiciel On Roadu przekazał tę wiadomość do handlowców tego dealera z poleceniem nieofertowania pojazdów firmom z załączonej listy. Jeden z handlowców zwrócił uwagę, że na liście tej nie ma jednego z klientów Trans-Pozu, któremu IPL miało bezpośrednio składać ofertę i w związku z tym zwrócił się do DSM-a, aby ten „pamiętał”, żeby dział KA „nie ofertował tego klienta”. Również dwóch innych handlowców Trans-Pozu zwróciło się do swojego przełożonego, że kilka firm z otrzymanej listy KA jest już obsługiwanych przez dystrybutora (były im sprzedawane pojazdy) i że są to dość niewielkie podmioty, które nie powinny znajdować się na liście klientów kluczowych. Przedstawiciel Trans-Pozu przekazał te uwagi DSM-owi i poprosił o wykreślenie wskazanych klientów z listy KA. DSM potwierdził, że klienci „wrócą do dealera”.⁶²⁰

- (383) W dniu 21 czerwca 2012 r. przedstawiciel Trans-Pozu „w nawiązaniu do uzgodnień” zwrócił się do Daniela Wolszczaka (IPL) o potwierdzenie zaliczenia sprzedaży przez dział KA pojazdów firmie z Bydgoszczy do targetu Trans-Pozu i o „*zgodę na przekazanie dalszej obsługi nad przedmiotowym klientem*” Trans-Pozowi. Daniel Wolszczak (IPL) potwierdził te ustalenia.⁶²¹
- (384) W dniu 21 czerwca 2012 r. jeden z handlowców CTC przekazał Danielowi Kubińcowi (CTC) i Tomaszowi Urbanowiczowi (CTC) informację na temat złożenia przez IPL klientowi, z którym handlowiec współpracować miał od kilku lat oferty na bardzo korzystnych warunkach. Tomasz Urbanowicz (CTC) przekazał tę wiadomość do Daniela Wolszczaka (IPL) wskazując, że jest „*zdziwiony i rozczarowany*”, iż ten pozwala na takie działania. Dodał, że takie działania IPL podważają sensowność funkcjonowania działu pojazdów specjalnych, który CTC stworzyła za namową IPL. Zaznaczył również, że nie jest w stanie zaakceptować aktywnej sprzedaży pracowników IPL na terenie DAR-u CTC bez względu na to jaki jest to klient i zażądał „*zaprzestania konkurencji*” ze strony IPL w stosunku do klientów CTC i „*wycofania się z tematów*” obsługiwanych przez CTC. Poprosił również o jasną deklarację do jakich klientów IPL chce sprzedawać samochody i uzasadnienie dlaczego do tych klientów samochodów nie może dostarczać dealer. Daniel Wolszczak (IPL) wyraził niezadowolenie z „tonu” tej wiadomości i wskazał, że kwestia mogła zostać omówiona telefonicznie. Zadeklarował również omówienie tych zagadnień podczas rozmowy z Tomaszem Urbanowiczem (CTC) i Danielem Kubińcem (CTC).⁶²²
- (385) W sierpniu 2012 r. prowadzona była korespondencja dotycząca ofertowania przez dział KA klientów Uni-Trucku:

⁶²⁰ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁶²¹ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁶²² Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

- (i) w dniu 6 sierpnia 2012 r. DSM odpowiadający za współpracę z Uni-Truckiem zwrócił się do menadżera działu KA o wycofanie handlowców IPL z kontaktów z dwoma wskazanymi klientami, z którymi rozmowy prowadzić miało Uni-Truck. Menadżer działu KA zapytał, czy klienci byli wpisani do CRM-u [systemu obsługi sprzedaży IPL – przyp. UOKiK], czy jakkolwiek handlowiec był z wizytą u tych klientów i czy rozmowy prowadzone przez dealera nie polegały tylko na tym, że klient zadzwonił w celu sprawdzenia ceny. Poleciał również należyte sprawdzenie pracy handlowców dealera. DSM w odpowiedzi wskazał, że wszystkie te „wskazówki” zostały spełnione i ponowił prośbę o wycofanie handlowców działu KA;⁶²³
- (ii) w osobnej wiadomości, w odpowiedzi na pytanie pracownika Uni-Trucku, czy udało się „zablokować sprzedaż KA” do wskazanych klientów, DSM odpisał, że tak, ale polecił „trzymanie ręki na pulsie” na wszelki wypadek;⁶²⁴
- (iii) w dniu 8 sierpnia 2012 r. Uni-Truck przekazał DSM-owi wiadomość od jednego z pracowników tej spółki, w której podsumował on dotychczasowe sytuacje, w których IPL złożyło klientom Uni-Trucku oferty istotnie korzystniejsze niż dystrybutor, co miało popsuć relacje z tymi firmami. DSM przekazał tę wiadomość Danielowi Wolszczakowi (IPL) wskazując, że jest to korespondencja dotycząca przypadków gdy Uni-Truck spotkało się kontrofertą KA „*pomimo próśb o wycofanie się*”;⁶²⁵
- (iv) w osobnej wiadomości do DSM-a pracownik Uni-Trucku przedstawił szczegóły oferty złożonej przez Uni-Truck jednemu z klientów ofertowanemu również przez dział KA i wskazał, że w sytuacji obecnej klient oczekuje poprawienia warunków przez dystrybutora. Zwrócił się również o podwyższenie rabatu dodatkowego przyznanego przez IPL do tej transakcji. DSM przekazał tę wiadomość Danielowi Wolszczakowi (IPL) wskazując, że dział KA pomimo próśb nie wycofał się od klienta i złożył ofertę korzystniejszą niż Uni-Truck. Zwrócił się on również z prośbą o zgodę na podwyższenie rabatu dla dealera w celu utrzymania takich samych warunków jakie zawierała oferta KA;⁶²⁶
- (v) w dniu 9 sierpnia 2012 r. Daniel Wolszczak (IPL) odniósł się do korespondencji prowadzonej pomiędzy menadżerem działu KA i DSM-em odpowiadającym za współpracę z Uni-Truckiem dotyczącej prośby o wycofanie się działu KA z

⁶²³ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁶²⁴ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁶²⁵ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁶²⁶ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

oferowania klientów Uni-Trucku, zwracając się do menadżera działu KA: „z tego co mi wiadomo to nie są klienci flotowi. Nie zgłaszałeś do mnie tych klientów, natomiast Uni-Truck od dłuższego czasu rozmawia z nimi i otrzymał wsparcie, proszę nie ofertować tych klientów więcej i prześlij do mnie oferty, które złożył Twój handlowiec. Nadmieniam także, że w przypadku tego typu ofertowania i prób sprzedaży do klientów detalicznych handlowcy nie będą otrzymywali żadnej prowizji. (...)”⁶²⁷

- (386) W dniu 24 sierpnia 2012 r. Daniel Kubieniec (CTC) przesłał do Daniela Wolszczaka (IPL) i DSM-a informację, że klient, z którym CTC prowadziła rozmowy, nie będący na liście KA, kupił pojazdy od IPL po cenie, która miała być niższa, niż cena zakupu takich pojazdów przez CTC od IPL. Wiadomość tę Ireneusz Sobieski (DBK) przekazał również do Massimiliano Perri'ego (IPL) z prośbą o sprawdzenie tych informacji. Wskazał również, że jeżeli są prawdziwe, to konieczne będzie spotkanie i rozmowa na ten temat, gdyż Massimiliano Perri (IPL) miał obiecywać inne zachowanie IPL w tego typu sytuacjach. W odpowiedzi, Massimiliano Perri (IPL) potwierdził, że pojazd został sprzedany za wskazaną przez CTC cenę, ale różnił się on specyfikacją od tej wskazywanej w e-mailu Daniela Kubieńca (CTC). Wskazał też, że CTC otrzymała od DSM-a listę klientów z DAR-u CTC widniejących w bazie danych IPL, a IPL oczekuje na informację, których z nich CTC chciałaby obsługiwać samodzielnie. W osobnym wątku korespondencji, w dniu 28 sierpnia 2012 r. Tomasz Urbanowicz (CTC) przekazał do Daniela Wolszczaka (IPL) i DSM-a listę klientów z DAR-u CTC, których CTC chciała obsługiwać z wyszczególnieniem tych, „którzy bezwzględnie powinni być obsługiwani przez CTC” oraz tych, których CTC chciałaby przejąć „w perspektywie czasu”. Dodał również, że nie dopuszcza możliwości funkcjonowania dwóch „niezależnych działów sprzedaży” [tj. równoległej sprzedaży przez dystrybutorów i dział KA], które ze sobą nie współpracują, lecz wręcz konkurują oraz nie akceptuje „wizytowania” klientów CTC przez pracowników działu KA. W dniu 12 września 2012 r. DSM odpowiadający za współpracę z CTC przekazał Danielowi Wolszczakowi (IPL) do przesłanej przez CTC listy uwagi, wskazując przy nazwie każdego z klientów adnotację, czy ma być obsługiwany przez CTC, czy dział KA.⁶²⁸
- (387) W dniu 17 października 2012 r. DSM odpowiadający za współpracę z CTC zwrócił się do Daniela Wolszczaka (IPL) z prośbą o rozważenie możliwości częściowej realizacji ewentualnej dostawy pojazdów Iveco do klienta z listy KA przez jednego z subdealerów CTC, wskazując na dobre kontakty tego subdealera z klientem i dłuższą współpracę w ramach wsparcia serwisowego:

⁶²⁷ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁶²⁸ Dowód: [informacje chronione] - k. 784, tłumaczenie – k. 785.

- (vi) DSM zaproponował, aby przedstawiciel działu KA wraz z przedstawicielem subdealera wspólnie spotkali się z klientem w celu doprecyzowania warunków handlowych i serwisowych; w takiej sytuacji subdealer nie będzie ofertował klienta lub przedłoży ofertę z ceną wyższą niż IPL, a realizacja kontraktu nastąpi przez dział KA w kooperacji z CTC i subdealerem;
- (vii) w dniu 18 października 2012 r. DSM powiadomił przedstawicieli CTC, że IPL nie jest w stanie „spełnić ich oczekiwań względem potencjalnej dostawy do klienta”, wskazując m.in., że klient jest już od wielu lat obsługiwany przez dział KA. Tomasz Urbanowicz (CTC) nie zgodził się z taką decyzją wskazując, że nie akceptuje sprzedaży przez dział KA klientom z DAR-u CTC jeśli CTC byłaby w stanie samodzielnie zrealizować takie transakcje. Dodał również, że CTC zamierza sprzedać te pojazdy klientowi. W swoim e-mailu załączył do wiadomości również Massimiliano Perri’ego (IPL) i Ireneusza Sobieskiego (DBK);
- (viii) w odpowiedzi Daniel Wolszczak (IPL) wyjaśnił, że wskazana firma jest klientem kluczowym IPL z uwagi na to, że dysponuje dużą flotą pojazdów, a IPL obsługuje ją już od kilku lat i wypracowało z nią dobre relacje. Jest ona również zamieszczona na liście klientów obsługiwanych przez KA, która miała być przekazana CTC i w związku z tym polecił nieskładanie oferty przez CTC. Dodał również, że CTC ma wielu dużych klientów, których IPL nie ofertuje oraz, że przesłana przez niego lista zamyka sprawę;
- (ix) w odpowiedzi Tomasz Urbanowicz (CTC) przesłał tylko do Daniela Wolszczaka (IPL) listę klientów KA [o której mowa w akapicie (386) powyżej] z naniesionymi poprawkami przy adnotacjach zamieszczonych przy poszczególnych klientach dotyczących tego, czy danego klienta ma obsługiwać CTC, czy dział KA. Zgodnie z propozycjami Tomasza Urbanowicza (CTC) niektórych klientów miało obsługiwać zarówno IPL jak i CTC. Wskazał również, że do wskazanego klienta jest gotów sprzedać pojazdy nawet „na 0”, gdyż chodzi też o to, aby „było o tym głośno na rynku”. Zwrócił się do Daniela Wolszczaka (IPL) o ponowne rozważenie wspólnej obsługi klienta przez IPL i CTC i zaproponował wspólne spotkanie z klientem;
- (x) do wiadomości powyższej odniósł się Ireneusz Sobieski (DBK) załączając do korespondencji również Massimiliano Perri’ego (IPL) wskazując, że zgadza się z Tomaszem Urbanowiczem (CTC) i że lista klientów KA w DAR-ze CTC jest zbyt duża a klienci na niej umieszczeni nie spełniają kryteriów klientów

kluczowych, które miały być przez niego uzgodnione podczas spotkania z Massimiliano Perri'm (IPL). Dodał, że dopóki dealer z danego DAR-u jest w stanie samodzielnie obsłużyć klienta powinien być obsługiwany przez dealera. Wyraził również nadzieję, że IPL zmieni swoje podejście w tej kwestii dzięki czemu możliwa będzie ponowna należyta współpraca i walka z zewnętrzną konkurencją a nie między sobą.⁶²⁹

- (388) Prezes Urzędu dysponuje również, przywołanymi w przypisie, dowodami z 2013 r. świadczącymi o wpływaniu przez IPL na dystrybutorów aby wycofywali się z ofertowania lub powstrzymywali się ze składaniem ofert klientom, w stosunku do których IPL chciało zachować wyłączność obsługi; o działaniach dystrybutorów, aby skłonić IPL do wycofania się z ofertowania lub powstrzymywania się z ofertowaniem klientów obsługiwanych przez dystrybutorów oraz o wymienianiu się informacjami na temat składanych ofert w tym o zawartych w nich cenach.⁶³⁰
- (389) Ponad powyższe dowody w 2013 r., pracownik Uni-Trucku w dniu 4 stycznia 2013 r. przekazał menadżerowi działu KA kontakt do klienta z Górnego Śląska zainteresowanego zakupem dwóch pojazdów Stralis, któremu wcześniej obiecał, że skontaktuje się z nim „jego dyrektor” i pomoże mu w realizacji zakupów, gdyż on „nie może działać poza terenem”. Menadżer działu KA przekazał ten kontakt do DSM-a z prośbą o przekazanie go dalej do CTC. DSM potwierdził, że z klientem skontaktuje się handlowiec CTC. Daniel Wolszczak (IPL) przesłał natomiast tę korespondencję do Tomasza Urbanowicza (CTC) i Daniela Kubieńca (CTC) z komentarzem: „My zaczynamy od własnego ogródka i działamy zgodnie z zasadami i tym co Ci przekazałem (...). Liczę z Waszej strony na takie samo podejście”. Daniel Kubieniec (CTC) odpisał: „Oczywiście Jesteśmy zawsze transparentni”, natomiast Tomasz Urbanowicz (CTC), że „Umowa to umowa”. W kolejnym mailu do Daniela Wolszczaka (IPL) i DSM-a wyraził nadzieję, że to nie „zasłona dymna” i zwrócił się o ustalenie ostatecznej listy KA w DAR-ze CTC.⁶³¹
- (390) W dniu 3 stycznia 2013 r. Jacek Chodasewicz (CTC) zwrócił się do DSM-a z pytaniem, czy IPL ofertowało wskazanego w e-mailu klienta z DAR-u CTC. DSM odpowiedział, że według jego wiedzy nie, wobec czego Jacek Chodasewicz (CTC) wskazał, że ma wiedzę o takiej ofercie od klienta. DSM po wewnętrznym skonsultowaniu się z pracownikami działu KA przyznał następnie, że klient z DAR-u CTC obsługuje w procesie zakupowym inną firmę (mającą być nabywcą finalnym), której IPL złożyło ofertę i czeka na rozstrzygnięcie. W związku z tym polecił nieskładnie kontroferty klientowi albo złożenie ją „na standardowych

⁶²⁹ Dowód: [informacje chronione] - k. 784, tłumaczenie – k. 785.

⁶³⁰ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁶³¹ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

warunkach”. Dodatkowo Daniel Wolszczak (IPL) wyjaśnił, że firma będąca nabywcą finalnym jest już obsługiwana przez IPL natomiast klient z DAR-u CTC zajmuje się jedynie „operacyjnym” zbieraniem ofert. Przyznał też, że na przyszłość poprawiony zostanie przepływ informacji, aby dealer był informowany wcześniej o takich sytuacjach. Tomasz Urbanowicz (CTC) nie zgodził się z takim wyjaśnieniem i wskazał, że działania działu KA są niezgodne z „obietnicą” Massimiliano Perri’ego (IPL) i Daniela Wolszczaka (IPL) o nieofertowaniu przez IPL klientów z DAR-u CTC nieznajdujących się na liście klientów KA. Dodał również, że w przypadku sprzedaży przez IPL w ramach tej transakcji, odpowiednio pomniejszony powinien zostać cel sprzedaży CTC. W odpowiedzi, sformułowanej również w języku angielskim, Daniel Wolszczak (IPL) potwierdził, że klient finalny jest firmą z Warszawy i w związku z tym IPL nie miało obowiązku informować o nim CTC, gdyż między IPL a CTC nie ma żadnej umowy na dystrybucję pojazdów [gamy ciężkiej] w woj. mazowieckim. Następnie podkreślił, że składanie przez CTC ofert klientowi z DAR-u CTC jest bezcelowe bo ostatecznie klient finalny kupi pojazdy od IPL, więc żadnych korzyści dla CTC z tego nie będzie.⁶³²

- (391) W dniu 21 lutego 2013 r. Daniel Wolszczak (IPL) przekazał menadżerowi działu KA, zamieszczając do wiadomości również m.in. Massimiliano Perri’ego (IPL), listę klientów kluczowych z DAR-u CTC, przydzielonych do obsługi albo przez IPL albo CTC z poleceniem traktowania jej „jako obowiązującej”. Wyjaśnił, że IPL nie będzie aktywnie poszukiwało nowych klientów w DAR-ze CTC, a jeśli dział KA znajdzie klienta, którego w ich ocenie IPL powinno obsługiwać, będzie mogło to nastąpić dopiero po pisemnym potwierdzeniu przez niego. Zastrzegł, że lista nie ma charakteru stałego i że będzie podlegała okresowym ocenom i zmianom. Poleciał przekazanie informacji o tym pracownikom działu KA, aby „nie tracili czasu na niepotrzebną aktywność sprzedażową”. W kolejnym e-mailu, Daniel Wolszczak (IPL) przyznał, że klienci z listy nie są „dani na zawsze” i że pierwsza jej rewizja będzie w czerwcu 2013 r.⁶³³
- (392) W dniu 1 marca 2013 r. menadżer działu KA zwrócił się do DSM-a odpowiadającego za współpracę z Trans-Pozem z prośbą o „natychmiastowe wycofanie się” tego dealera od rozmów z klientem KA. DSM przekazał takie polecenie przedstawicielom Trans-Pozu. W osobnej wiadomości zwrócił się jednak do Daniela Wolszczaka (IPL) z pytaniem dlaczego ten klient ma być obsługiwany przez KA, wskazując, że Trans-Poz prowadził już z nim rozmowy a w jego ocenie, klient powinien być obsługiwany przez dystrybutora. Daniel Wolszczak (IPL) zapowiedział rozmowę w tym temacie, ale wyraził opinię, że Trans-Poz nie będzie w stanie zrealizować tej transakcji.⁶³⁴

⁶³² Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁶³³ Dowód: [informacje chronione] - k. 784, tłumaczenie – k. 785.

⁶³⁴ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

(393) W marcu i kwietniu 2013 r. między przedstawicielami IPL i niektórymi dystrybutorami prowadzona była korespondencja dotycząca wypracowania wspólnych ustaleń co do obsługi dużego klienta z branży energetycznej nabywającego dużą ilość pojazdów w ramach swoich oddziałów i spółek celowych:

- (i) w dniu 18 marca 2013 r. jeden z przedstawicieli IPL przekazał Danielowi Wolszczakowi (IPL) ustalenia ze spotkania z przedstawicielem klienta, podczas którego, klient miał wyrazić oczekiwanie wypracowania jednolitej oferty Iveco dla wszystkich oddziałów, gdyż do tej pory ceny po jakich te oddziały nabywały pojazdy od poszczególnych dealerów miały być skrajnie różne. Daniel Wolszczak (IPL) wskazał na potrzebę podpisania przez klienta umowy ramowej z IPL określającej poziomy rabatów na poszczególne grupy modelowe pojazdów i na jej podstawie klient zamawiałby pojazdy u dystrybutorów. Poleciał również DSM-om ustalenie z CTC i Uni-Truckiem na jakich warunkach rabatowych pracowali do tej pory co miało pozwolić „*zorientować się w pozycjonowaniu cen*” dla tego klienta;⁶³⁵
- (ii) w dniu 25 marca 2013 r. jeden z handlowców CTC zwrócił się do DSM-a o wyrażenie zgody na ofertowanie przez CTC pojazdów do firmy zabudowującej w celu ich dalszej sprzedaży do położonej w DAR-ze CTC spółki należącej do przedmiotowego przedsiębiorstwa energetycznego. Wiadomość tę skomentował wewnętrznie jeden z przedstawicieli IPL wskazując na poszczególne miejscowości oddziałów klienta wraz z planowanymi liczbami nabywanych pojazdów i stwierdził, że „*podzielimy się*”. Zauważył również, że siedziba firmy zabudowującej nie znajduje się w DAR-ze CTC, lecz Trans-Pozu;⁶³⁶
- (iii) w dniu 28 marca 2013 r. menadżer działu IKA polecił jednemu z handlowców IPL wycofanie oferty na podwozia pojazdów Iveco złożonej firmie zabudowującej z przeznaczeniem dla przedmiotowego klienta i poinformowanie jej, że w związku ze zmianą cennika oraz opracowaniem ramowej oferty dla grupy kapitałowej klienta ostateczne oferty przedstawi jeden z autoryzowanych dealerów IPL. Poleciał również przygotowanie zestawienia o już zaoferowanych pojazdach wraz z informacją o docelowym oddziale klienta i cenach zawartych w ofertach. Handlowiec IPL przedstawił takie informacje, ale zastrzegł, że nie poinformuje o wycofaniu ofert, gdyż „*zostanie to odebrane jako ściema*” i zepsuje to jego relacje z prezesem firmy zabudowującej. Zaproponował, że może

⁶³⁵ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁶³⁶ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

przygotować oficjalne pismo, które złoży IPL. Menadżer działu IKA przekazał tę wiadomość Danielowi Wolszczakowi (IPL);⁶³⁷

- (iv) w dniu 28 marca 2013 r. jeden z DSM-ów zaprosił przedstawicieli CTC, Uni-Trucku i Siltrucku na telekonferencję w sprawie „*kwestii ujednoczenia cen i dostaw pojazdów*” dla przedmiotowego klienta. Poprosił również o „*analizę*” cen transakcyjnych sprzedawanych temu klientowi pojazdów w poszczególnych gamach i typach zabudów w ubiegłych latach. W odpowiedzi z dnia 4 kwietnia 2013 r. kierowanej m.in. do Daniela Wolszczaka (IPL) oraz również do przedstawicieli Uni-Trucku, Daniel Kubieniec (CTC) przedstawił specyfikację pojazdu Daily wraz z ceną transakcyjną dla dealera pod zamówienie dla tego klienta. Szczegółowo również opisał jaką cenę CTC chce za takie podwozie uzyskać. Dodał, aby pamiętać, że ten rodzaj pojazdów Iveco nie ma konkurencji i, że przy bezpośredniej transakcji z tym klientem można na tym samochodzie „zarobić kasę”, gdyż w firmach zabudowujących cena została „zepsuta” przez pracownika działu IKA IPL. Wyraził też oczekiwanie, że jeżeli firma zabudowująca obsługiwana przez handlowca IPL [wskazana w pkt (iii) powyżej] zwróci się do IPL o przedstawienie oferty dla klienta ostatecznego, którego siedziba lub miejsce użytkowania pojazdu jest na terenie DAR-u danego dealera to temat ten zostanie przekazany dealerowi lub IPL doliczy do oferty dodatkową kwotę tytułem marży dla dealera;⁶³⁸
- (v) w dniu 4 kwietnia 2013 r. do wiadomości od DSM-a z zaproszeniem na telekonferencję odniósł się przedstawiciel Siltrucku, kierując wiadomość również do przedstawicieli CTC i Uni-Trucku. W jednym punkcie e-maila wskazał: „*Ceny [dla klienta – przyp. UOKiK] powinny być jak najbardziej wysokie, pod warunkiem braku na rynku ofert dla innych Klientów, które umożliwią ich zweryfikowanie*”. Potwierdził również udział w telekonferencji mającej się odbyć w tym samym dniu;⁶³⁹
- (vi) w dniu 5 kwietnia 2013 r. Michał Stankowiak (Uni-Truck) odniósł się do wiadomości od Daniela Kubieńca (CTC) [omówionej w pkt (iv) powyżej] kierując swój e-mail tylko do DSM-a i do wiadomości Daniela Kubieńca (CTC) wskazując, że w pełni popiera stanowisko Daniela Kubieńca (CTC).⁶⁴⁰

⁶³⁷ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁶³⁸ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁶³⁹ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁶⁴⁰ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

- (394) W dniu 16 kwietnia 2013 r. Daniel Kubieniec (CTC) przekazał Danielowi Wolszczakowi (IPL) oraz DSM-owi listę z podsumowaniem „*statusu klientów KA przekazanych do obsługi dla CTC*”.⁶⁴¹
- (395) W dniu 17 kwietnia 2013 r. DSM odpowiadający za współpracę z Trans-Pozem zwrócił się do Daniela Wolszczaka (IPL) z pytaniem czy Trans-Poz może ofertować wskazanego w e-mailu klienta. Dodał, że miejsce wykonywania działalności jest „*zaraz za granicą DAR. Formalnie natomiast jest ze strefy EPR – czyli IPL*”⁶⁴². Daniel Wolszczak (IPL) nie wyraził na to zgody, polecił przekazanie klienta do menadżera działu KA oraz nieprzesyłanie do niego tego typu zapytań w przyszłości. DSM poinformował przedstawicieli Trans-Pozu, że klient będzie obsługiwany przez IPL i poprosił o przekazanie historii kontaktów i ostatniej złożonej przez Trans-Poz klientowi oferty „*celem wypracowania stanowiska współdzielenia tego dealu*”. Po otrzymaniu tych informacji od Trans-Pozu, DSM przekazał je menadżerowi działu KA z prośbą o kontakt z klientem i „*doprowadzenie dealu do końca – zostało tylko podpisanie umowy*”. Przekazał również ostatnią wysłaną przez Trans-Poz ofertę, zaakceptowaną już przez klienta oraz poinformował, że Trans-Poz nie będzie już się kontaktował z tym klientem.⁶⁴³
- (396) W dniu 8 maja 2013 r. Daniel Wolszczak (IPL) przekazał pracownikom działu KA „*dla przypomnienia*” swoją wiadomość z lutego 2013 r. z wytycznymi dla menadżera działu KA o nieofertowaniu klientów KA powierzonych do obsługi przez CTC [opisaną w akapicie (391) powyżej] a klienci, których nie ma na liście KA, których IPL chciałoby obsługiwać mogą być ofertowani tylko za jego pisemną zgodą. Polecił również menadżerowi działu KA nieskładanie żadnej oferty wskazanemu w e-mailu klientowi, z którym rozmowy prowadzić miała już CTC.⁶⁴⁴
- (397) W dniu 9 lipca 2013 r. Daniel Wolszczak (IPL) przesłał do Tomasza Urbanowicza (CTC) informację o ofercie jaką CTC miała złożyć klientowi KA IPL i wskazał: „*Zagrywka nie fair i wycofaj stamtąd swojego handlowca. Szanujmy wzajemne ustalenia. Następnym razem tego typu działanie spowoduje u mnie reakcję adekwatną, tzn. wejdę do Twojego klienta i położę cenę tak żeby kupił u mnie*”. W kolejnej wiadomości skorygował to stwierdzając, że za każde „*wejście*” do klienta IPL on będzie „*wchodził*” do dwóch klientów CTC, a w jeszcze następnej wskazał wulgarnym słowem, że CTC swoją ofertą „*zepsuła*” cenę IPL a negocjacje z klientem miały być już zakończone i oczekiwano na zaliczkę. Zapytał również, skąd handlowiec CTC miał taki rabat na pojazd. Tomasz Urbanowicz (CTC) odpowiedział, że sprawdzi czy

⁶⁴¹ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁶⁴² Europol, którego DAR obejmował woj. pomorskie nie posiadał autoryzacji na sprzedaż pojazdów ciężkich, więc dystrybucją takich pojazdów w tym województwie zajmowało się bezpośrednio IPL. DAR Trans-Pozu obejmował m.in. woj. kujawsko-pomorskie - przyp. UOKiK.

⁶⁴³ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁶⁴⁴ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

faktycznie była taka oferta gdyż nie wyklucza „kombinacji” klienta, ale jeżeli handlowiec CTC faktycznie złożył ofertę to CTC napisze klientowi, że pomylił się on, gdyż oferta dotyczyła pojazdów z rocznika 2012 i jest już nieaktualna.⁶⁴⁵

- (398) W dniu 19 lipca 2013 r. w związku z informacjami na temat złożenia przez CTC zamówienia na dostawę pojazdów dla klienta z DAR-u IPL Daniel Wolszczak (IPL) zwrócił się do Jacka Chodasewicza (CTC) wskazując: „*Umawiamy się, że to jest pierwszy i ostatni taki przypadek. Poinformuj wszystkich swoich pracowników żeby w przyszłości nie przyszło im przez myśl ofertowanie w nasz DAR. Jeśli się to zdarzy to zrobię odpowiednio korektę faktury i wtedy bardzo »zaboli«. Proszę poinformować klienta, że będzie obsługiwany przez IPL i podaj nr telefonu do niego. Nasz handlowiec pojawi się tam w najbliższym czasie*”. Jacek Chodasewicz (CTC) potwierdził i przekazał numer telefoniczny do przedstawiciela klienta. Daniel Wolszczak (IPL) przekazał tę wiadomość do menadżera działu KA.⁶⁴⁶
- (399) W dniu 18 lipca 2013 r. Tomasz Urbanowicz (CTC) „*w nawiązaniu do ustaleń ze spotkania w dniu 15.02.2012 r.*” zwrócił się do Daniela Wolszczaka (IPL) o wypłatę ustalonej prowizji oraz zaliczenie do targetu CTC wszystkich pojazdów jakie IPL sprzedała dużemu klientowi, a które zostały dostarczone do oddziałów klienta w DAR-ze CTC. W dniu 9 sierpnia 2013 r. Daniel Wolszczak (IPL) potwierdził, że pojazdy zostaną zaliczone do targetu CTC „*i bonusu*” jednak odmówił potwierdzenia wypłaty prowizji, w szczególności w żądanej przez CTC wysokości wskazując, że nie było takich ustaleń. Tomasz Urbanowicz (CTC) podtrzymał swoje żądanie powołując się również na Daniela Kubięca (CTC), który miał być świadkiem tych ustaleń. Daniel Wolszczak (IPL) podtrzymał swoje stanowisko i zapowiedział powrót do rozmowy w tej kwestii we wrześniu.⁶⁴⁷
- (400) W dniu 21 sierpnia 2013 r. jeden z pracowników działu KA zwrócił się do DSM-a odpowiadającego za współpracę z Trans-Pozem o „*natychmiastową reakcję*” i zaprzestanie ofertowania przez Trans-Poz klienta obsługiwanego przez dział KA. Wskazał, że jest niedopuszczalne aby Trans-Poz „*składał ofertę nie do swojego klienta i nie na swoim TERENIE (pisownia oryginalna – przyp. UOKiK)*”, a co więcej przekazać miał klientowi pojazd testowy co miało bardzo utrudniać działowi KA dalsze negocjacje. Trans-Poz zaprzeczył, żeby temu klientowi składana była oferty. Wyjaśnił następnie, że przedstawiciel klienta „*sam osobiście wszedł*” do oddziału i pytał się o wyniki spalania pojazdu Iveco. Przedstawiciel Trans-Pozu dodał, że żadna oferta do tego klienta nie wyszła i nie wyjdzie. Dodał również, że klient ma bardzo dobre relacje z Trans-Pozem i zaproponował pomoc IPLw dalszych rozmowach z nim, ale jeśli IPL nie wyrazi zgody, to on zabroni swoim handlowcom

⁶⁴⁵ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁶⁴⁶ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁶⁴⁷ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

jakichkolwiek kontaktów z klientem. DSM nie wyraził zainteresowania tą propozycją i polecił skupić się na swoim DAR-ze i swoim targacie oraz „przypomniał” że sprzedaż do klientów KA zakończy się korektą faktury do warunków standardowych. Przedstawiciel Trans-Pozu przekazał tę wiadomość do kierownika ds. sprzedaży w Trans-Poz z poleceniem „niekontaktowania się” z klientem. „Zakaz udzielania jakichkolwiek informacji o produkcji oraz innych ofertach związanych ze sprzedażą. Odsyłaj klienta do KA IPL. Kategoryczny zakaz wypożyczania Klientowi DEMO [samochodów demonstracyjnych – przyp. UOKiK]. Polecił również przekazanie tej informacji do handlowca historycznie obsługującego klienta.⁶⁴⁸

(401) W dniu 22 października 2013 r. jeden z przedstawicieli Siltrucku zwrócił się do Daniela Wolszczaka (IPL) i DSM-a, zamieszczając w kopii maila m.in. Mariana Czapkę (Siltruck) o wyjaśnienie spornej sprawy dotyczącej ofertowania przez dział KA pojazdów klientowi z woj. opolskiego, z którym rozmowy prowadzić miał już handlowiec Siltrucku. Przywołał również przykład innej firmy z woj. opolskiego, której IPL ofertowało pojazdy pomimo, iż miało nie prowadzić z nią rozmów. Jak wskazał, według jego informacji: „jednym z elementów wsparcia dla nas przy przejściu rejonu opolskiego była umowa, że K.A. nie będą działać w tym rejonie aby pozwolić nam się swobodnie rozwinąć”. W związku z tym zwrócił się o wycofanie działu KA ze sprzedaży na rzecz klienta „i nie konkurowanie” z Siltruckiem.⁶⁴⁹ W dniu 24 października 2013 r. handlowiec IPL, który miał prowadzić rozmowy z klientami Siltrucku przekazał Danielowi Wolszczakowi (IPL) listę 10 klientów „przekazanych” do Siltrucku w Opolu.⁶⁵⁰ Natomiast w dniu 29 października 2013 r. DSM odpowiadający za współpracę z Siltruckiem na prośbę Daniela Wolszczaka (IPL) zwrócił się do handlowców działu KA o informację, czy któryś z nich prowadzi obecnie rozmowy z klientami z DAR-u Siltrucku, tj. woj. opolskiego i południowej części woj. śląskiego.⁶⁵¹ W dniu 30 października 2013 r. handlowiec działu KA, który miał prowadzić rozmowy z klientem Siltrucku przekazał kontakt do klienta z woj. opolskiego zainteresowanego nabyciem pojazdów EuroCargo z prośbą o dalsze ich przekazanie do handlowca Siltrucku, co też DSM uczynił.⁶⁵²

(402) Prezes Urzędu dysponuje również dowodami z 2014 r. świadczącymi o wpływaniu przez IPL na dystrybutorów aby wycofywali się z ofertowania lub powstrzymywali się ze składaniem ofert klientom, w stosunku do których IPL chciało zachować wyłączność obsługi; o działaniach dystrybutorów, aby skłonić IPL do wycofania się z ofertowania lub powstrzymywania się z ofertowaniem klientów obsługiwanych przez dystrybutorów; o

⁶⁴⁸ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁶⁴⁹ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁶⁵⁰ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁶⁵¹ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁶⁵² Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

wymienianiu się informacjami na temat składanych ofert w tym o zawartych w nich cenach jak również o przekazywaniu sobie klientów między IPL a dystrybutorami.⁶⁵³

- (403) W dniu 20 stycznia 2014 r. Daniel Wolszczak (IPL) zwrócił się do Tomasza Urbanowicza (CTC) o nieoferowanie pojazdów „demo” w strefie IPL, gdyż IPL nie ofertuje takich pojazdów w strefie CTC. Tomasz Urbanowicz (CTC) odpisał, że nie ofertuje, ale pojazdy demo są wystawione na portalach internetowych jako pojazdy używane i tego nie zmieni. Dodał też, że może obiecać, iż CTC nie będzie zaniżało ceny na tych pojazdach, ale chce się ich „pozbyć”. Daniel Wolszczak (IPL) wskazał, że nie chodzi mu o pojazdy używane, bo to „nie jego działka”, ale o pojazdy Demo Hi-way wystawione m.in. w internecie do sprzedaży po cenach niższych, niż oferta IPL do jednego z kluczowych klientów. Tomasz Urbanowicz (CTC) wskazał, że nie zamierza walczyć o to z IPL i konieczne jest wypracowanie jakiegoś rozwiązania, w związku czym zaproponował omówienie sprawy w drodze telefonicznej.⁶⁵⁴
- (404) W dniu 21 stycznia 2014 r. Trans-Poz zwrócił się do Daniela Wolszczaka (IPL) z informacją, że klient z terenu województwa kujawsko-pomorskiego nabył nowe pojazdy Stralis, a dostawcą nie był Trans-Poz. Jak dalej wskazał, że „nasze wspólne ustalenia jeszcze z końca 2012 roku o nieoferowaniu samochodów Heavy przez IPL czy CTC na DAR TRP i odwrotnie są przez nas respektowane”. Zwrócił się też o sprawdzenie, kto sprzedał klientowi przedmiotowe pojazdy. W wiadomości tylko do DSM-a odpowiadającego za współpracę z Trans-Pozem, Daniel Wolszczak (IPL) przyznał, że pojazdy zostały sprzedane przez dział IKA. DSM w odpowiedzi wskazał, że „zgodnie z ustaleniami przekazujemy sobie klientów bez względu na historię współpracy czy jej brak. W ubiegłym roku z DAR TRP przekazaliśmy do KA klientów, o których istnieniu nawet nie wiedzieli. Przekazaliśmy klientów, którym TRP już wcześniej sprzedawał pojazdy – bo takie były ustalenia. Tego samego oczekujemy od KA”. Daniel Wolszczak (IPL) odpowiedział, że już 10 miesięcy wcześniej zakomunikował DSM-owi decyzję w formie pisemnej i ustnej odnośnie do tego klienta [zob. akapit (392) powyżej]. W osobnej wiadomości do przedstawiciela Trans-Pozu Daniel Wolszczak (IPL) wskazał, że Trans-Poz miał być pisemnie poinformowany 10 miesięcy wcześniej, że wskazany klient jest obsługiwany przez IPL. Poleciał również DSM-owi poinformowanie Trans-Pozu o klientach kluczowych obsługiwanych przez IPL.⁶⁵⁵
- (405) W dniu 3 lutego 2014 r. Andrzej Korcik (Uni-Truck) wskazał Danielowi Wolszczakowi (IPL), że warunkiem umożliwiającym zbliżenie się określonego dla Uni-Trucku celu sprzedażowego na 2014 r. jest „realizacja deklaracji” Daniela Wolszczaka (IPL) o zaliczeniu do targetu

⁶⁵³ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁶⁵⁴ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁶⁵⁵ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

dystrybutora sprzedaży jaką prowadzi IPL do dużego klienta realizowanej w strefach odpowiedzialności Uni-Trucku.⁶⁵⁶ Daniel Wolszczak (IPL) potwierdził, że pojazdy sprzedane do tego klienta będą wchodziły do targetu Uni-Trucku.⁶⁵⁷

- (406) W dniu 11 marca 2014 r. CTC przekazało DSM-owi wyjaśnienia dotyczące klientki zainteresowanej nabyciem pojazdu Stralis, od której CTC uprzednio nabyło już pojazd używany w rozliczeniu, jednakże „z racji regionalizacji [ma] związane ręce” co do możliwości sprzedaży pojazdu nowego. Menadżer działu KA skomentował tę prośbę, że „akceptowanie dziwnych wyjątków utwierdzi handlowców z Białegostoku, że nie ma rejonizacji” i dlatego uważa, że temat powinien zostać przekazany do handlowca IPL. Daniel Wolszczak (IPL) potwierdził, że jest to zgodne z jego opinią i przekazał DSM-owi brak zgody na realizację transakcji przez CTC z poleceniem przekazania danych kontaktowych klientki do menadżera działu KA. DSM przekazał dane kontaktowe klientki menadżerowi działu KA.⁶⁵⁸
- (407) W dniu 16 maja 2014 r. menadżer działu KA przesłał do DSM-a odpowiadającego za współpracę z Trans-Pozem i do wiadomości Daniela Wolszczaka (IPL) e-mail, w którym wskazał, że Trans-Poz „znowu” ofertuje klientów na terenie IPL. Zwrócił się o wycofanie się z ofertowania klienta z Głogowa i dodał, że „nie do zaakceptowania pozostaje również fakt, że mimo rejonizacji próbują przekonać klientów mających jedynie oddział w Wielkopolskim”. W osobnej wiadomości do przedstawiciela Trans-Pozu DSM zwrócił się z pytaniem po co ten ofertuje klienta spoza DAR-u i czy „mało mu korekt”. Dodał, że Trans-Poz musi liczyć się z negatywnymi konsekwencjami. W odpowiedzi przedstawiciel Trans-Pozu wyjaśnił, że klient sam zadzwonił do handlowca Trans-Pozu informując, że jest z Wielkopolski, lecz nie przekazując danych adresowych. W związku z czym otrzymał ofertę na pojazd Stralis. Jeszcze tego samego dnia Trans-Poz otrzymał informację e-mailową o blokadzie klienta. „Po skojarzeniu, że Klient nas oszukał, więcej kontaktu z naszej strony nie było. (...) Natomiast po otrzymaniu informacji, że Klient nie jest z naszego DAR odpuściliśmy temat”. W osobnej wiadomości do handlowców i subdealerów Trans-Pozu oraz do wiadomości DSM-a, przedstawiciel Trans-Pozu polecił każdorazowe weryfikowanie numeru NIP klienta przed przedłożeniem oferty, a w przypadku stwierdzenia, że klient jest spoza DAR-u Trans-Pozu – jego przekazanie do IPL, CTC lub Siltrucku.⁶⁵⁹
- (408) W dniu 23 maja 2014 r. Siltruck zwrócił się do Daniela Wolszczaka (IPL) z prośbą o wyrażenie zgody na nawiązanie „ponownie relacji” z klientem, któremu IPL sprzedawało pojazdy w

⁶⁵⁶ Dotyczyło tego samego klienta, w stosunku do którego CTC domagała się zaliczenia sprzedaży dokonanej w DAR-ze CTC – korespondencja omówiona w akapicie (399).

⁶⁵⁷ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁶⁵⁸ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁶⁵⁹ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

poprzednim roku. Daniel Wolszczak (IPL) potwierdził, że taką zgodę wydał już wcześniej, ale zastrzegł, że IPL kończy jeszcze realizację poprzedniego kontraktu, więc Siltruck może sprzedawać „*co ponad to*”. Ze stanowiskiem takim nie zgodził się menadżer działu KA wskazując, że klient jest zadowolony z obsługi przez IPL i miał nie wyrażać zainteresowania obsługą przez Siltruck. Daniel Wolszczak (IPL) podtrzymał stanowisko, że handlowiec IPL może obsługiwać klienta w zakresie aktualnego kontraktu a jeżeli klient poprosi o ofertę może złożyć ją „*tylko w ramach swoich kompetencji*” rabatowych – ze wskazanym przez Daniela Wolszczaka (IPL) poziomem rabatu. Przekazał również DSM-owi, że Siltruck ma zgodę na kontakt z klientem i ewentualną sprzedaż.⁶⁶⁰

- (409) W dniu 23 maja 2014 r. menadżer działu IKA przekazał dwóm DSM-om informację o tym, że ukazało się ogłoszenie o przetargu organizowanym przez dużego klienta z woj. wielkopolskiego. Wskazał, że przetarg obejmuje zakup 4 pojazdów Daily, a Trans-Poz [w DAR-ze, którego położona była siedziba klienta – przyp. UOKiK] ma tylko 2 na stocku. Dlatego chciał on żeby IPL zaoferowało brakujące sztuki, ale również wskazał na wcześniejsze ustalenia dotyczące podziału między dealerami zamówień organizowanych przez oddziały spółek z grupy kapitałowej klienta. W związku z tym zwrócił się o sprawdzenie, czy Exmot i Uni-Truck, w których DAR-ach znajdują się oddziały zamawiającego mają odpowiednie pojazdy na stocku oraz o rozmowę między Krzysztofem Bieskiem (Exmot) a Michałem Stankowiakiem (Uni-Truck) na temat tej transakcji. Dodał również, że jeśli dealerzy mają odpowiednie pojazdy to IPL nie będzie startować w przetargu. Jeden z DSM-ów odpowiedział na tę wiadomość, że „*Temat podzielony pomiędzy TRP, EXM, Uni-Truck. Sprawa załatwiona w Madrycie*”.⁶⁶¹
- (410) W dniu 10 czerwca 2014 r. menadżer działu KA zwrócił się do DSM-a odpowiadającego za współpracę z Trans-Pozem o „*natychmiastowe wycofanie oferty*” od klienta z terenu obsługiwanego przez IPL. Dodał, że „*Takie oferty wyrządzają dużo kłopotów, ponieważ w Lubuskim sprzedajemy w wyższych cenach*” oraz że sytuacja powtarza się kolejny raz. DSM zwrócił się o wyjaśnienia do przedstawiciela Trans-Pozu, a następnie w odpowiedzi do menadżera działu KA wskazał, że dane klienta otrzymał właśnie od niego z prośbą o kontakt przez dealera. Do swojej wiadomości załączył również e-mail menadżera działu KA z 29 maja 2014 r. z prośbą o przekazanie klienta do dealera. DSM dodał również, że „*poprzednich przypadków nie było, bo Transpoz sprzedawał w swoim DAR*”.⁶⁶²
- (411) W dniu 29 lipca 2014 r. Dariusz Mazanek (Uni-Truck) zwrócił się do DSM-a o „*spowodowanie*” aby wskazana w e-mailu firma zabudowująca (której ofertę na podwozia

⁶⁶⁰ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁶⁶¹ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁶⁶² Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

pojazdów złożyło IPL) nie startowała w przetargu organizowanym przez firmę z DAR-u Uni-Trucku. DSM odpowiedział, że warunki handlowe dla zabudowcy zostały tak skonstruowane, że trzymając się rachunku ekonomicznego nie ma on prawa wygrać z dealermem. Odradził wysyłanie blokady do firmy zabudowującej wskazując na ryzyko, że mogłaby ona wtedy wystartować w przetargu oferując podwozie innej marki. Przypomniał również, że zgodnie z decyzją Daniela Wolszczaka (IPL) sprzedaż dokonana przez tę firmę zabudowującą będzie i tak liczyć się do targetu rocznego Uni-Trucku.⁶⁶³

- (412) W dniu 7 sierpnia 2014 r. DSM odpowiadający za współpracę z CTC przesłał do Tomasza Urbanowicza (CTC) oraz do wiadomości Daniela Kubieńca (CTC) i Daniela Wolszczaka (IPL) link do strony internetowej Grupy DBK wskazujący na to, że jeden z klientów KA obsługiwanych przez CTC nabył pojazdy innej marki będące w ofercie Grupy DBK. Daniel Wolszczak (IPL) skomentował, że nie akceptuje takich działań i że od tego dnia klientem zajmować się będzie IPL bezpośrednio. Tomasz Urbanowicz (CTC) nie zgodził się z tym wskazując, że rozmowy z klientem dotyczące sprzedaży pojazdów Iveco są wciąż w toku, a dealer czeka na decyzję odnośnie do ich zakupu. Daniel Wolszczak (IPL) stwierdził, że CTC wystarczy miesiąc na dokończenie transakcji. W osobnej wiadomości do menadżera działu KA Daniel Wolszczak (IPL) polecił zająć się klientem jeśli do 10 września 2014 r. CTC nie sprzeda mu pojazdów. Tomasz Urbanowicz (CTC) stwierdził, że nie przypomina sobie ustaleń w zakresie wymiany klientów, a jedynie takie, że to IPL, jeśli nie będzie w stanie sprzedać pojazdów klientom KA w DAR-ze CTC, to będzie przekazywać je CTC. Co do wskazanego klienta, zaproponował, że jeśli CTC nie sprzeda mu żadnych pojazdów do końca 2014 r., to wtedy przejdzie on do obsługi IPL. Daniel Wolszczak (IPL) podtrzymał swoje stanowisko co do kwestii wzajemnego przekazywania klientów oraz potwierdził, że jeśli w ciągu miesiąca CTC nie dokończy transakcji, to IPL przejmuje jego obsługę.⁶⁶⁴ W dniu 24 września 2014 r. menadżer działu KA powołując się na decyzję Daniela Wolszczaka (IPL) zwrócił się do DSM-a odpowiadającego za współpracę z CTC o wycofanie CTC z obsługi klienta.⁶⁶⁵
- (413) W dniu 19 października 2014 r. Daniel Wolszczak (IPL) polecił DSM-owi odpowiadającemu za współpracę z CTC przekazanie temu dealerowi aktualnej listy KA z DAR-u CTC. W odpowiedzi DSM zwrócił się z prośbą o weryfikację niektórych klientów z tej listy, którzy mieli być już obsługiwani przez CTC. Daniel Wolszczak (IPL) przy nazwie każdego z klientów naniósł adnotację, czy dany klient ma zostać przekazany do obsługi CTC czy pozostać w dziale KA. DSM zwrócił się z prośbą o wyrażenie zgody na przypisanie do CTC

⁶⁶³ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁶⁶⁴ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁶⁶⁵ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

jeszcze jednej firmy, której CTC miała już kiedyś dostarczać pojazdy, na co Daniel Wolszczak (IPL) wyraził zgodę.⁶⁶⁶

- (414) W dniu 23 października 2014 r. CTC złożyło wniosek rabatowy na podwozie pojazdu Trakker sprzedawane do firmy zabudowującej. DSM zwrócił się z pytaniem jaka jest przewidywana zabudowa i kto jest klientem finalnym. CTC wskazało, że w jego ocenie, to może być pojazd straży pożarnej lub jakiś inny pojazd specjalistyczny. Odniósł się do tego Daniel Kubieniec (CTC) pytając DSM-a po co mu wiedza na temat rodzaju zabudowy skoro klient [firma zabudowująca] jest z DAR-u CTC. DSM poinformował, że pojazdy pożarnicze obsługiwane są przez IPL i zweryfikuje, czy dział IKA prowadzi rozmowy w tej sprawie. Menadżer działu IKA potwierdził, że IPL będzie startowało razem z zabudowcą w przetargu organizowanym przez Państwową Straż Pożarną i poprosił o nieudzielanie wsparcia CTC. Ze stanowiskiem DSM-a nie zgodził się Tomasz Urbanowicz (CTC) wskazując, że jest to „nieuczciwa konkurencja” ze strony IPL i w związku z tym oczekuje takich samych warunków cenowych jakimi dysponuje dział IKA. W toku wymiany korespondencji między DSM-em, a przedstawicielami CTC, Tomasz Urbanowicz (CTC) zażądał rozpatrzenia wniosku rabatowego CTC i przedstawienia warunków handlowych dla transakcji z klientem CTC [tj. firmą zabudowującą]. Wobec tego Daniel Wolszczak (IPL) poinformował DSM-a, że CTC może wystartować w przetargu, ale na warunkach standardowych [i wskazanym w e-mailu poziomie rabatowania]. Tomasz Urbanowicz (CTC) zwrócił się o potwierdzenie, że IPL oferuje przy tej transakcji firmom zabudowującym takie same ceny.⁶⁶⁷ W ostateczności CTC nie wystartowała w przetargu ze względu na to, że pierwotnie przyznane jej przez IPL warunki finansowe do tej transakcji okazały się niewystarczające, co Tomasz Urbanowicz (CTC) skomentował słowami „nieuczciwa konkurencja i tyle....”.⁶⁶⁸
- (415) W dniu 28 października 2014 r. Michał Stankowiak (Uni-Truck) poinformował menadżera działu KA, że klient który testował „naszą demówkę (czyli IPL)” teraz testuje pojazd od Trans-Pozu i że „po raz kolejny chłopcy z Poznania wchodzą na naszą strefę”.⁶⁶⁹ Menadżer działu KA zwrócił się do DSM-a odpowiadającego za współpracę z Trans-Pozem o jak najszybsze wyjaśnienie sytuacji i niedopuszczenie, żeby dealer przekazywał pojazd DEMO poza swoją strefę. W osobnej korespondencji z DSM-em przedstawiciel Trans-Pozu potwierdził, że Trans-Poz udostępnił pojazd demonstracyjny klientowi, ale wskazał, że klient był zainteresowany wyłącznie pojazdami używanymi i nie prosił nawet o ofertę na pojazdy nowe. Do wiadomości tej odniósł się Daniel Wolszczak (IPL) wskazując, że jeśli aktywność Trans-Pozu w strefie

⁶⁶⁶ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁶⁶⁷ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁶⁶⁸ Dowód: [a informacje chronione] - k. 784.

⁶⁶⁹ W tamtym czasie Uni-Truck nie posiadała samodzielnej autoryzacji od IPL na sprzedaż pojazdów ciężkich, lecz sprzedawała je jako pośrednik (agent) IPL. Województwo dolnośląskie i lubuskie w zakresie sprzedaży pojazdów ciężkich było traktowane jako DAR IPL.

IPL „nie zmaleje do zera to nastąpią z [jego] strony konsekwencje”. Przedstawiciel Trans-Pozu potwierdził, że Trans-Poz nie oferuje i nie sprzedaje nowych pojazdów w strefie IPL i przekazuje takie „tematy” do IPL czy CTC. Poprosił również o wyrażenie zgody na możliwość sprzedaży poza DAR-em Trans-Pozu tylko pojazdów demo [tzn. pojazdów, które uprzednio były używane jako pojazdy demonstracyjne – przyp. UOKiK], gdyby IPL takich akurat nie miała. Daniel Wolszczak (IPL) takiej zgody nie wyraził wskazując, że IPL nie oferuje takich pojazdów w strefie Trans-Pozu i tego samego oczekuje od dystrybutora. Przedstawiciel Trans-Pozu potwierdził, że Trans-Poz nie będzie oferować pojazdów demo poza swój DAR.⁶⁷⁰

- (416) W dniu 4 listopada 2014 r. Michał Stankowiak (Uni-Truck) przekazał menadżerowi działu KA i Danielowi Wolszczakowi (IPL) szczegółową informację na temat pojazdu sprzedanego przez Trans-Pozu klientowi ze strefy IPL. Po weryfikacji ustalono, że zamówienie zostało złożone na innego klienta, z woj. kujawsko-pomorskiego. Daniel Wolszczak (IPL) polecił poinformowanie przedstawicieli Trans-Pozu o wykonaniu korekty ceny tego pojazdu.⁶⁷¹ DSM zwrócił się do przedstawiciela Trans-Pozu o wyjaśnienie tej sytuacji. Ten zaprzeczył, jakoby Trans-Poz miał sfałszować zamówienie gdyż przedmiotowy pojazd faktycznie był zamawiany na rzecz klienta z woj. kujawsko-pomorskiego, ale klient wycofał się z jego zakupu ze względu na nieotrzymanie finansowania. Jak wyjaśnił, nie było w tym przypadku celowej sprzedaży „nieautoryzowanej poza nasz DAR” gdyż Trans-Poz nie dokonuje takich, a on sam był zaskoczony informacją o takiej sytuacji. DSM nie zgodził się z tymi wyjaśnieniami i zapowiedział dokonanie korekty warunków handlowych na ten pojazd do warunków standardowych. Przedstawiciel Trans-Pozu w odpowiedzi wskazał, że był to pierwszy taki przypadek. Jak dodał: „*Oszczędzając zero-jedynkowo TAK jest to nasza wina. Natomiast jeszcze raz potwierdzam, nie było z naszej strony złej woli i było to nieświadome działanie, za co przepraszam*”. Dodał, że to handlowiec nie dopełnił formalności, czego on nie wychwycił, ale nie chciał w ten sposób oszukać IPL. Zwrócił się on o „przemyślenie” decyzji o korekcie.⁶⁷²
- (417) Prezes Urzędu dysponuje również dowodami z 2015 r. świadczącymi o wpływanu przez IPL na dystrybutorów aby wycofywali się z ofertowania lub powstrzymywali się ze składaniem ofert klientom, w stosunku do których IPL chciało zachować wyłączność obsługi; o działaniach dystrybutorów, aby skłonić IPL do wycofania się z ofertowania lub powstrzymywania się z ofertowaniem klientów obsługiwanych przez dystrybutorów; o wymienianiu się informacjami na temat składanych ofert w tym o zawartych w nich cenach jak również o przekazywaniu sobie klientów między IPL a dystrybutorami.⁶⁷³

⁶⁷⁰ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁶⁷¹ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁶⁷² Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁶⁷³ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

- (418) W dniu 15 stycznia 2015 r. Trans-Poz zwrócił się do menadżera działu IKA ze skargą, że jedna z firm z DAR-u Trans-Pozu specjalizująca się w zabudowach na potrzeby przedsiębiorstw energetycznych, która stale współpracowała z Trans-Pozem, otrzymała od pracownika IKA informację o konieczności zakupu podwozi od IPL i braku możliwości zakupu takowych od Trans-Pozu, jeśli chce wystartować w określonym przetargu organizowanym przez zamawiającego z Warszawy. Przedstawiciel Trans-Pozu wyraził żal, że takie działanie zostało ukryte przez IPL, co wobec długotrwałych relacji między firmą zabudowującą a Trans-Pozem uznał za działanie nieprofesjonalne, nawet jeśli ostatecznie Trans-Poz nie uzyskałby „akceptacji na udział w przetargu” z uwagi na fakt, że zamawiający był spoza DAR-u dealera. Zwrócił się również o to, aby na przyszłość rozmawiać wspólnie na temat działań realizowanych w DARze dealera lub z firmami, z którymi dealer ma tak długą współpracę dzięki czemu nie będzie potrzeby obniżać cen dla klientów finalnych, czy podważać ofert cenowych przedkładanych przez dystrybutora. W dniu 20 lutego 2015 r. na wiadomość tę odpowiedział menadżer działu IKA wskazując, że informacja od przedstawiciela Trans-Pozu stała się przedmiotem głębszej analizy i zapewnił, że „wzorem wcześniejszych transakcji” IPL będzie rozmawiać z dealerem na temat swoich działań podejmowanych w jego DAR-ze. Poprosił również o przesłanie oferty jaką Trans-Poz przedkładał firmie zabudowującej i dodał, że według jego informacji, gdyby nie bezpośrednia realizacja transakcji przez IPL to przetarg wygrałaby marka konkurencyjna.⁶⁷⁴
- (419) W dniu 17 lutego 2015 r. Daniel Kubieniec (CTC) zwrócił się do menadżera działu KA z prośbą o sprawdzenie, czy handlowiec IPL kontaktował się z klientem CTC z woj. podlaskiego. W odpowiedzi menadżer działu KA poinformował, że zgodnie z decyzją Massimiliano Perri’ego (IPL) klient ten będzie obsługiwany bezpośrednio przez IPL. Tomasz Urbanowicz (CTC) stwierdził, że nie akceptuje tej decyzji, gdyż klient nie jest na liście KA, a CTC jest z nim w ciągłym kontakcie. Massimiliano Perri (IPL) odpowiedział, że IPL w chwili obecnej prowadzi negocjacje z klientem z woj. mazowieckiego, powiązany z klientem z woj. podlaskiego i na życzenie tego pierwszego, klient z woj. podlaskiego został również włączony do rozmów. Przyznał też, że firma z Podlasia nie jest na liście KA i jeżeli transakcja powiedzie się to dostawa i przegląd PDI pojazdów do klienta z woj. podlaskiego zostaną dokonane w białostockiej placówce CTC a pojazdy te zostaną zaliczone do targetu rocznego tego dealera. Tomasz Urbanowicz (CTC) wskazał, że pomiędzy CTC a IPL obowiązują ustalenia co do przekazywania sobie klientów zgodnie z DAR-ami, a dopiero od klienta dowiedział się on, że IPL prowadzi z nim rozmowy. Stwierdził, że IPL powinno działać zgodnie z ustalonymi zasadami. Dodał również, że w związku z taką sytuacją, w przypadku sprzedaży przez IPL pojazdów klientowi z woj. podlaskiego oczekuje zlecenia CTC przeglądu PDI oraz wypłaty

⁶⁷⁴ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

po [informacje chronione] za każdy pojazd. Massimiliano Perri (IPL) stwierdził, że IPL nie przedkładało żadnej oferty klientowi z woj. podlaskiego, a jedynie odbyło się spotkanie z jego udziałem oraz dodał, że IPL ściśle przestrzega instrukcji jeśli chodzi o trzymanie się list klientów. Wskazał również, że jeżeli w związku z tą transakcją uda się pozyskać jeszcze nowych klientów, to będą oni mogli być obsługiwani przez CTC. Wiadomość tę skomentował Daniel Wolszczak (IPL) kierując odpowiedź tylko do Tomasza Urbanowicza (CTC) i do wiadomości DSM-a, przyznając, że CTC powinna zostać wcześniej poinformowana o takiej sytuacji ale była to decyzja Massimiliano Perri'ego (IPL), iż klient będzie ofertowany przez IPL. Tomasz Urbanowicz (CTC) odpowiedział, że działanie IPL było „nie fair” i, że „temat został zepsuty”, bo teraz „połowa Podlasia” ma ofertę IPL lub zna jej poziom.⁶⁷⁵

- (420) W dniu 7 maja 2015 r. Daniel Kubieniec (CTC) przesłał m.in. do Massimiliano Perri'ego (IPL), Daniela Wolszczaka (IPL) i do wiadomości Tomasza Urbanowicza (CTC) e-mail zawierający podsumowanie ustaleń ze spotkania jakie miało miejsce w dniu 5 maja 2015 r., w którym uczestniczyli przedstawiciele IPL i CTC, a które dotyczyło „warunków współpracy w zakresie sprzedaży pojazdów komunalnych na terenie RP”. W notatce podsumowano stanowiska prezentowane przez IPL i CTC podczas spotkania. Wskazano m.in., że: a) ofertowaniem pojazdów do firm zabudowujących zajmie się dział IPL; b) dealer nie będzie miał możliwości ofertowania samochodów do konkretnie wskazanych firm zabudowujących; c) pracownicy dealera mogą w dalszym ciągu poszukiwać klientów na samochody komunalne, lecz w przypadku przetargu IPL poprzez firmy zabudowujące będzie w nim startowało; d) dealerowi zaproponowane zostaną warunki wypłacania bonusu za transakcje realizowane na terenie działania dealera; e) dealer może startować do przetargów i rywalizować z importerem i firmami zabudowującymi jednak IPL zastrzega sobie prawo do dostarczenia w DAR-ze CTC pojazdów poprzez firmy, które wykazuje jako swoich partnerów. Jeśli chodzi o stanowisko prezentowane przez CTC wskazano m.in., że: a) CTC oczekuje ze strony IPL przedstawienia ostatecznej listy firm zabudowujących, z którymi chce prowadzić współpracę na wyłączność oraz listy klientów KA z DAR-u CTC, których chce obsługiwać bezpośrednio; b) CTC nie akceptuje przedstawionego przez IPL rozwiązania dotyczącego zasad sprzedaży pojazdów komunalnych; c) CTC aby podjąć ostateczną decyzję czy nadal będzie aktywnie promowało sprzedaż pojazdów w tej gamie czy z niej zrezygnuje oczekuje „ostatecznego przedstawienia ze strony IPL zasad funkcjonowania nowego podziału obsługi klientów branży komunalnej, propozycji rekompensaty - formy i wartości wynagradzania CTC za sprzedaż przez IPL lub firmy współpracujące z IPL w DAR CTC, (...) zagwarantowania ze strony IPL, że poza

⁶⁷⁵ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

klientami będącymi na liście KA, IPL nie dostarczy żadnego pojazdu gamy Daily w DAR CTC, w tym przez firmy zabudowujące, do których obsługi uzurpuje sobie prawo IPL".⁶⁷⁶

- (421) W dniu 14 maja 2015 r. Trans-Poz zwrócił się do Daniela Wolszczaka (IPL) o zaliczenie do targetu ilościowego dystrybutora pojazdów sprzedanych przez firmę zabudowującą z DAR-u Trans-Pozu klientowi z Warszawy [korespondencja omówiona w akapicie (418) powyżej]. Do prośby tej negatywnie odniósł się menadżer działu IKA. Przedstawiciel Trans-Pozu podtrzymał swoją pierwotną prośbę przedstawiając dodatkowe argumenty wskazujące na długotrwałą współpracę między Trans-Pozem a firmą. Dodatkowo przedstawiciel dystrybutora wskazał, że przy tej transakcji IPL „*dało ofertę niższą od naszej nie informując nas o tym, a kompletnie nie było to potrzebne*”.⁶⁷⁷
- (422) W dniu 9 listopada 2015 r. IPL przedstawiło dystrybutorom warunki handlowe sprzedaży pojazdów do firm z branży komunalnej. Zgodnie z nimi IPL rezerwowało sobie na wyłączność obsługę dwunastu wskazanych w piśmie firm. Dealerom polecono nieoferowanie tych podmiotów i wskazano, że ewentualna sprzedaż pojazdów do nich nie będzie się liczyła do bonusów ilościowych i wartościowych dla dealera. Ponadto, IPL zastrzegło również, że będzie aktywnie współpracować z czternastoma wskazanymi w piśmie producentami nadwozi w procesie sprzedaży firmom komunalnym. W zakresie pojazdów gamy lekkiej wskazano, że IPL będzie oferowało wszystkie pojazdy ze stałym, wskazanym w piśmie rabatem („upustem komunalnym”) od ceny katalogowej. Jeżeli producent nadwozia korzystający z podwozia dostarczonego przez IPL wygra z producentem nadwozia korzystającym z podwozia dostarczonego przez dystrybutora startując w tym samym przetargu lub uczestnicząc w tej samej transakcji, to sprzedaż taka zostanie zaliczona do targetu dealera, a także dealerowi wystawiona zostanie prowizja w wysokości wskazanej w piśmie. W przypadku pojazdów gamy średniej i ciężkiej wskazano, że wszystkie samochody będą oferowane z upustem komunalnym „umożliwiającym sfinalizowanie transakcji” bez wskazywania jego wysokości w piśmie. Jeżeli producent nadwozia korzystający z podwozia dostarczonego przez IPL wygra z producentem nadwozia korzystającym z podwozia dostarczonego przez dystrybutora startując w tym samym przetargu lub uczestnicząc w tej samej transakcji, to sprzedaż taka zostanie zaliczona do targetu dealera, jednakże nie była przewidziana wypłata prowizji.⁶⁷⁸
- (423) W dniu 15 grudnia 2015 r. menadżer działu KA zwrócił się do DSM-a odpowiadającego za współpracę z CTC o nieoferowanie przez CTC wskazanej w e-mailu firmy [w stosunku, do której IPL i CTC od marca 2015 r. dyskutowały, kto powinien obsługiwać klienta – zob. przypis nr 673 do akapitu (417), pkt e), f), g), h), m), o)]. DSM przekazał tę wiadomość do

⁶⁷⁶ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁶⁷⁷ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁶⁷⁸ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

handlowca CTC, który zapewnił, że „nie ofertuje, bo wie, że nie może”. W osobnej wiadomości handlowiec CTC zwrócił się do pracownika firmy leasingowej opiekującego się tym klientem i wskazał, że musi odmówić przedłożenia oferty na pojazd, gdyż nie ma zgody na realizację transakcji oraz, że musi „odpuścić na rzecz Iveco Poland”. Pracownik firmy leasingującej stwierdził, że nie wyobraża sobie, żeby ten temat miał „wędrować” do kogoś innego, a klient oczekuje od handlowca CTC przedłożenia oferty. Wskazał również: „*Twoi przełożeni niech wezmą pod uwagę, że to klient i czasem handlowiec leasingodawcy decyduje, gdzie nabywa pojazd*”. Handlowiec CTC odpisał, że z wielkim żalem nie zrobi oferty, sprawa „nabrała zbyt dużego rozgłosu” a on „nic nie może”. W dniu 23 grudnia 2015 r. handlowiec CTC przekazał tę wiadomość do Daniela Kubieńca (CTC) oraz wskazał, że pracownik firmy leasingującej zaproponował, żeby CTC sprzedało pojazd tej firmie, a ona następnie go odsprzeda i zapytał o opinię co do tego pomysłu. Daniel Kubieniec (CTC) odpisał, że Daniel Wolszczak (IPL) „zemści się”. Handlowiec CTC wskazał, że „klient nie odpuści”, na co Daniel Kubieniec (CTC) polecił zostawić ten temat.⁶⁷⁹

- (424) Prezes Urzędu dysponuje również dowodami z 2016 r. świadczącymi o wpływananiu przez IPL na dystrybutorów aby wycofywali się z ofertowania lub powstrzymywali się ze składaniem ofert klientom, w stosunku do których IPL chciało zachować wyłączność obsługi; o działaniach dystrybutorów, aby skłonić IPL do wycofania się z ofertowania lub powstrzymywania się z ofertowaniem klientów obsługiwanych przez dystrybutorów; o wymienianiu się informacjami na temat składanych ofert w tym o zawartych w nich cenach jak również o przekazywaniu sobie klientów między IPL a dystrybutorami.⁶⁸⁰
- (425) W styczniu i lutym 2016 r. między IPL a CTC prowadzona była korespondencja dotycząca m.in. zasad rozliczania sprzedaży dokonanej przez IPL do firm z branży komunalnej według nowych zasad wprowadzonych w listopadzie 2015 r. [omówionych w akapicie (422) powyżej]. W ramach tej korespondencji Daniel Kubieniec (CTC) zaproponował modyfikację zasad zaliczania pojazdów sprzedanych przez IPL klientom z DAR-ów dystrybutorów do ich celów ilościowych i wartościowych w taki sposób, aby sprzedaż taka była zaliczana przez IPL automatycznie bez konieczności startowania dealera w przetargu.⁶⁸¹ Daniel Kubieniec (CTC) wskazał, że nie wyobraża sobie sytuacji, w której IPL i CTC będzie miało konkurować ze sobą w przetargu i „produkować tylko dokumenty” [tj. składać oferty pozorne – przyp. UOKiK], gdyż „szkoda prądu”. Przedstawiciel IPL wskazał, że zasady te nie zostaną zmienione „do

⁶⁷⁹ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁶⁸⁰ Dowód: [informacje chronione] - k. 784, tłumaczenie – k. 785.

⁶⁸¹ Według wprowadzonych przez IPL zasad, zaliczenie sprzedaży pojazdu do celu sprzedażowego dystrybutora miało nastąpić tylko wówczas, gdy producent nadwozia korzystający z podwozia dostarczonego przez IPL wygra z producentem nadwozia korzystającym z podwozia oferowanego przez dystrybutora startując w tym samym przetargu lub uczestnicząc w tej samej transakcji.

końca półrocza”. W odpowiedzi Tomasz Urbanowicz (CTC) stwierdził, że w takim razie, gdy CTC będzie stawała do takiego przetargu (dotyczącego firm z branży komunalnej) to będzie informowała o tym IPL i wnioskowała o cenę specjalną.⁶⁸²

- (426) W dniu 23 lutego 2016 r. menadżer działu IKA zwrócił się do BM-a o wyrażenie zgody na wystartowanie przez IPL w przetargu organizowanym przez dużego klienta z woj. wielkopolskiego o ile lokalni dealerzy w nim nie będą brać udziału. BM potwierdził, że jeżeli Trans-Poz „śpi” to wtedy ewentualnie wtedy IPL „będzie przejmować” [klienta]. DSM poinformował również menadżera działu IKA, że ma zaplanowane spotkanie w Trans-Pozie i jeżeli wyczuje, że dealer nie wie o przetargu, to temat trafi do działu IKE. Menadżer działu IKE poinformował natomiast BM-a, że choć Trans-Poz odpowiada za sprzedaż do tego klienta to potem „dzieli się sztukami” pojazdów z Uni-Truckiem i Exmotem, a DSM będzie znał ten temat dokładniej [kwestia ta została omówiona w akapicie (409) powyżej].⁶⁸³
- (427) W dniu 8 maja 2016 r. klient z Bielska-Białej zwrócił się do pracownika działu KA o przedłożenie przez IPL oferty na pojazdy Stralis. W dniu 13 maja 2016 r. zwrócił się z ponowną taką prośbą wobec nieotrzymania żadnej odpowiedzi. Wówczas pracownik działu KA poinformował klienta, że „sprawę powinien prowadzić dealer SILTRUCK, do którego jesteście Państwo przypisani zgodnie z rejonizacją”.⁶⁸⁴
- (428) Prezes Urzędu dysponuje również dowodami z 2017 r. świadczącymi o wpływanu przez IPL na dystrybutorów aby wycofywali się z ofertowania lub powstrzymywali się ze składaniem ofert klientom, w stosunku do których IPL chciało zachować wyłączność obsługi; o działaniach dystrybutorów, aby skłonić IPL do wycofania się z ofertowania lub powstrzymywania się z ofertowaniem klientów obsługiwanych przez dystrybutorów; o wymienianiu się informacjami na temat składanych ofert w tym o zawartych w nich cenach jak również o przekazywaniu sobie klientów między IPL a dystrybutorami.⁶⁸⁵
- (429) W marcu 2017 r. pomiędzy przedstawicielami IPL oraz CTC prowadzona była korespondencja dotycząca tego, kto powinien wziąć udział w postępowaniu zamówieniowym organizowanym przez oddział dużej grupy energetycznej:
- (i) w dniu 16 marca 2017 r. przedstawiciel firmy zabudowującej współpracującej z IPL oraz dystrybutorami pojazdów Iveco zwrócił się do pracownika działu IKA IPL o przedłożenie oferty na dostawy podwozi, które firma zabudowująca po wykonaniu specjalistycznej zabudowy chciałaby zaoferować klientowi. Menadżer działu IKA przekazał tę wiadomość do BM-a wskazując, że w przetargu

⁶⁸² Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁶⁸³ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁶⁸⁴ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁶⁸⁵ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

organizowanym przez klienta swoją ofertę zamierza złożyć również CTC, która do tej pory obsługiwała klienta, ale zapytał czy sprawa jest na pewno „ustalona”, gdyż chciałby przedłożyć ofertę firmie zabudowującej. Po ustaleniu przez BM-a z DSM-em, że oddział z grupy klienta, który ogłosił zamówienie położony jest w DAR-ze Siltrucku, BM polecił, aby CTC nie startował w przetargu,⁶⁸⁶

- (ii) w osobnej wiadomości do handlowca CTC, DSM powiadomił go, że sprawy przedmiotowego przetargu prowadzi pracownik działu IKA i poprosił o nieskładanie przez CTC oferty. Odniósł się do tego Daniel Kubieniec (CTC) wskazując, że klient nie jest klientem KA, w odpowiedzi na co BM poinformował, że klient jest spoza DAR-u CTC. Tomasz Urbanowicz (CTC) zapytał „*co ma DAR do znaczenia*”, gdyż z tego co on wie, „*nie ma żadnych ograniczeń terytorialnych w zakresie sprzedaży*” i że taka też jest „*komunikacja*” IPL np. w zakresie Daily „S”, a w kolejnej wiadomości dodał, że IPL nie może traktować „wybiórczo” DAR-ów, tylko wtedy kiedy jest to wygodne dla IPL. BM odpowiedział, że temat nie dotyczy sprzedaży pojazdów Daily gamy „S”, ani „C”, tylko Eurocargo poza DAR-em CTC. W osobnej wiadomości Daniel Wolszczak (IPL) poinformował BM-a, że IPL nie może zabrać CTC obsługi tego klienta bez uprzedniego omówienia tego z dealerem i porozumienia, a jeśli już miałyby zabrać, to konieczny byłby konkretny powód i wynagrodzenie dla dealera, tak jak było w przypadku innej wskazanej firmy energetycznej, której obsługę odebrano CTC. Polecił również BM-owi skontaktowanie się z Danielem Kubieńcem (CTC) i zamknięcie tematu przed spotkaniem jakie miał zaplanowane z przedstawicielami DBK i CTC. BM wskazał, że oddział klienta położony jest poza DAR-em CTC i zapytał co będzie jeśli zgłosi się również Siltruck. Daniel Wolszczak (IPL) wyjaśnił, że gdy sam był jeszcze BM-em to stosował zasadę: „*jeśli dealer gospodarz nie występował o wsparcie a zgłosił się inny dealer (czyli wniosek, że gospodarz zaniedbał temat) to dostawał wsparcie do transakcji w wysokości trochę mniejszej niż by dostał gdyby był gospodarzem w terenie*”. BM zgodził się z tym;⁶⁸⁷
- (iii) w dniu 23 marca 2017 r. pracownik działu IKA poinformował przedstawiciela firmy zabudowującej, która wystąpiła z prośbą o ofertę, że nie otrzymał zgody na jej przedstawienie w ramach tego przetargu, gdyż „*mimo wcześniejszych deklaracji zarząd spółki Iveco Poland podjął decyzję, że [grupa kapitałowa klienta – przyp. UOKiK] w dalszym ciągu będzie obsługiwana przez dealera*

⁶⁸⁶ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁶⁸⁷ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

Iveco CTC. Bardzo proszę do nich kierować zapytania w przetargach do [grupy kapitałowej klienta – przyp. UOKiK]”. BM przekazał tę wiadomość do Daniela Wolszczaka (IPL), a pracownikowi działu IKA wskazał, że była to „mało polityczna odpowiedź” i zapowiedział rozmowę z nim w tej sprawie.⁶⁸⁸

- (430) W dniu 21 listopada 2017 r. BM przekazał Danielowi Kubieńcowi (CTC) listę pojazdów Iveco sprzedanych w DAR-ze CTC klientowi, którego obsługę przejęło bezpośrednio IPL, a CTC zaprzestała jego ofertowania [był to klient, o którym wspomniał Daniel Wolszczak (IPL) w korespondencji z BM-em opisanej w akapicie (429) ppkt (ii) powyżej]. Daniel Kubieniec (CTC) zwrócił się o potwierdzenie, że pojazdy te zostaną zaliczone do targetu CTC a dystrybutor otrzyma za nie bonus wzorem ubiegłych lat. BM odparł, że skonsultuje to jeszcze z Danielem Wolszczakiem (IPL) bo to była „jego koncepcja”. W osobnej wiadomości do BM-a Daniel Wolszczak (IPL) potwierdził, że ustalenia z CTC są podtrzymane również za 2017 r.⁶⁸⁹
- (431) Prezes Urzędu dysponuje również dowodami z 2018 r. świadczącymi o wpływanu przez IPL na dystrybutorów aby wycofywali się z ofertowania lub powstrzymywali się ze składaniem ofert klientom, w stosunku do których IPL chciało zachować wyłączność obsługi; o działaniach dystrybutorów, aby skłonić IPL do wycofania się z ofertowania lub powstrzymywania się z ofertowaniem klientów obsługiwanych przez dystrybutorów; o wymienianiu się informacjami na temat składanych ofert w tym o zawartych w nich cenach jak również o przekazywaniu sobie klientów między IPL a dystrybutorami.⁶⁹⁰
- (432) W dniu 16 kwietnia 2018 r. pracownik działu KA zwrócił się do DSM-ów z prośbą o sprawdzenie, czy któryś z dealerów ofertował podwozia w kolorze czerwonym do wskazanej w e-mailu firmy zabudowującej. W toku dalszej korespondencji pracownik ten przekazał BM-owi informację o tym, że straż pożarna otrzymała ofertę od wskazanej firmy zabudowującej na kompletny pojazd strażacki oraz, że „*slabo to wygląda*” przed inną firmą wykonującą zabudowy dla straży pożarnej, która kupiła już pojazdy od IPL i zamierza kupić kolejne. Zwrócił się z pytaniem, czy można jeszcze jakoś zablokować sprzedaż podwozi przez dealera i wskazał na podobną sytuację w przeszłości, gdy Siltruck anulował swoją ofertę i przekazał zapytanie ofertowe do IPL. W osobnej wiadomości jeden z DSM-ów zwrócił się do Siltrucku z pytaniem czy składał ofertę wskazywanej firmie zabudowującej. Przedstawiciel Siltrucku potwierdził taką okoliczność, na co DSM poinformował go, że straż pożarną obsługuje IPL i polecił wycofanie ofert oraz przesłanie zapytania ofertowego do pracownika działu KA.

⁶⁸⁸ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁶⁸⁹ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁶⁹⁰ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

Przedstawiciel Siltrucka bezpośrednio przekazał pracownikowi działu KA prośbę o kontakt z firmą zabudowującą, a następnie na prośbę tego pracownika przesłał również złożone klientowi oferty pojazdów i potwierdził fakt ich „anulowania” przez Siltruck.⁶⁹¹

- (433) W dniu 6 czerwca 2018 r. pracownik działu KA przekazał BM-owi informacje o unieważnionym przetargu na dostawę pojazdów dla straży pożarnej i poinformował BM-a, że dealer kolejny raz ofertuje czerwone podwozia do firmy zabudowującej biorącej udział w tym przetargu. Poprosił również o jego blokadę. Na pytanie BM-a, czy wiadomo, który to dealer, pracownik działu KA wskazał, że w systemie CRM do tego klienta (firmy zabudowującej) przypisani są CTC i Uni-Truck. BM odpowiedział, że nie wie czy uda się powstrzymać dealera od złożenia oferty, ale DSM miał wycofać wsparcie rabatowe dla takiej transakcji przez co cena pojazdu dla dealera miała wzrosnąć.⁶⁹²
- (434) W dniu 27 czerwca 2018 r. przedstawiciel STC zwrócił się do BM-a o potwierdzenie zgody oraz warunków sprzedaży pojazdów lekkich do firmy zabudowującej z DAR-u STC zajmującej się wykonywaniem nadwozi strażackich oferowanych do jednostek straży pożarnej. BM nie udzielił jednoznacznej odpowiedzi zasłaniając się nieznajomością firmy zabudowującej oraz wskazał, że IPL nie przewiduje dodatkowych rabatów dla tej branży. Do wiadomości tej odniósł się pracownik działu KA, kierując swojego e-maila tylko do BM-a wskazał, że skoro BM już raz dał STC zgodę na sprzedaż czerwonego podwozia Daily to inni dealerzy też dość szybko się o tym dowiedzą i „wkrótce zaczną się między sobą wycinać i marzy na tym nie będzie”. Dodał również jaką on generuje marżę na sprzedaży wskazanych pojazdów i jaki przynosi to zysk dla IPL. „Jeśli zaczną sprzedawać to dealerzy nie jestem w stanie wygenerować takiej marży, a wręcz stanę się dla [firmy zabudowującej, z którą współpracowało IPL – przyp. UOKiK] złym partnerem. Jak wiesz moje oferty są droższe od dealerów. Do tej pory na czerwone 7 t Daily miałem wyłączność, dlatego pozwalało mi to na generowanie wysokiej marży i możliwość regulowania rynku. To, że ktoś chce kupić to w naszym przypadku nie wszystko”.⁶⁹³ W dniu 11 lipca 2018 r. pracownik działu KA przesłał do BM-a dwie przykładowe specyfikacje pojazdów z wycenami („deal sheet”) dla porównania cen pojazdów przeznaczonych dla straży pożarnej kalkulowanych przez IPL oraz przez dealera [pracownik działu KA posłużył się ofertą otrzymaną od Siltrucku – zob. akapit (432) powyżej]. Dodał: „Jak zobaczysz sprzedają drożej od dealera, dlatego proszę Cię o ich blokadę tak jak było w latach poprzednich”. Wskazał również ile jeszcze pojazdów szacuje sprzedać w 2018 r. i zapowiedział, że kolejny rok zapowiada się jeszcze lepszy. W toku dalszej korespondencji BM zwrócił się o przesłanie listy klientów (firm zabudowujących), do których

⁶⁹¹ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁶⁹² Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁶⁹³ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

sprzedaż przez dealerów pracownik działu KA chciałby zablokować, w celu przekazania jej DSM-om. Pracownik działu KA w odpowiedzi przesłał listę dziesięciu firm zabudowujących wykonujących nadwozia dla straży pożarnej oraz dwóch, które nie otrzymały zgody na montaż takich zabudów na podwoziach Iveco.⁶⁹⁴

- (435) W dniu 3 października 2018 r. menadżer działu IKA przekazał pracownikowi tego działu listę klientów z branży komunalnej z całego kraju oraz wyjaśnił, że jeżeli przy danym kliencie znajduje się adnotacja „M.F.” to pracownik działu IKA powinien przed zaofertowaniem klienta wcześniej skontaktować się z BM-em celem uzyskania decyzji, czy IPL będzie bezpośrednio składało ofertę, czy temat będzie przekazany do obsługi dealerowi. Dotyczyć to miało zarówno klientów końcowych jak i firm zabudowujących. W przypadku adnotacji „IPL” przy nazwie klienta, przy czym miały być to „nieliczne wyjątki”, pracownik działu IKA mógł ofertować pojazdy w pełnej gamie bez uprzedniej konsultacji z BM-em.⁶⁹⁵
- (436) W dniu 21 listopada 2018 r. Daniel Kubieniec (CTC) kolejny raz zwrócił się do BM-a o informację na temat liczby pojazdów Iveco sprzedanych w DAR-ze CTC klientowi, którego obsługę przejęło bezpośrednio IPL, a CTC zaprzestała jego ofertowania [nawiązał przy tym do korespondencji z 2017 r. omówionej w akapicie (430) powyżej]. BM poinformował, że będzie dysponował miarodajnymi danymi dopiero w połowie grudnia, ale na prośbę Daniela Kubieńca (CTC) przekazał dane szacunkowe w wariantach „pesymistycznym” i „maksymalnym”. W dniu 13 grudnia 2018 r. BM przekazał Danielowi Kubieńcowi (CTC) ostateczną listę pojazdów sprzedanych w DAR-ze CTC.⁶⁹⁶
- (437) Prezes Urzędu dysponuje również dowodami z 2019 r. świadczącymi o wpływananiu przez IPL na dystrybutorów, aby wycofywali się z ofertowania lub powstrzymywali się ze składaniem ofert klientom, w stosunku do których IPL chciało zachować wyłączność obsługi; o działaniach dystrybutorów, aby skłonić IPL do wycofania się z ofertowania lub powstrzymywania się z ofertowaniem klientów obsługiwanych przez dystrybutorów; jak również o przekazywaniu sobie klientów między IPL a dystrybutorami.⁶⁹⁷

5.5. Kontakty horyzontalne pomiędzy dealerami

- (438) Materiał posiadany przez Prezesa Urzędu wskazuje na to, że także sami dealerzy aktywnie podejmowali działania w postaci przesyłania sobie informacji o klientach poszukujących oferty na pojazd, w tym również informacje o oferowanych cenach, a także pilnowali się wzajemnie, aby przestrzegać ustalonych terytoriów. Prezes Urzędu posiada dowody

⁶⁹⁴ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁶⁹⁵ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁶⁹⁶ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁶⁹⁷ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

wskazujące na to, że kontakty horyzontalne pomiędzy dealerami trwały jeszcze przed konferencją w Opalenicy (opisaną w pkt 5.3) podczas której przestrzeganie sprzedaży wyłącznie w swoich DAR-ach stało się powszechnie przyjętą polityką sprzedażową w sieci dealerskiej IPL. Po konferencji w Opalenicy przybrały one jednak na intensywności oraz w taką komunikację zaczęto doraźnie włączać IPL (np. w przypadku konfliktu między dealerami). Wobec tego Prezes Urzędu poniżej opisuje charakter kontaktów horyzontalnych z zachowaniem podziału na okres przed i po konferencji w Opalenicy.

5.5.1. Przed konwencją w Opalenicy

- (439) Co najmniej od stycznia 2011 r., dealerzy regularnie wysyłali między sobą wiadomości z prośbą, aby nie przedstawiać oferty danemu klientowi, bądź przedstawić mu ofertę z odpowiednią ceną,⁶⁹⁸ czasami podkreślając przy tym skąd jest klient.⁶⁹⁹ Zdarzało się, że takie wiadomości trafiały także do IPL⁷⁰⁰. Przykładowo, Daniel Kubieniec (CTC) wysłał do Siltruck wiadomość zatytułowaną „proszę o nieofertowanie”, w której wskazał nazwę, NIP oraz miejscowość klienta wraz prośbą: „Proszę aby SILTRUCK wycofał się z ofertowania klienta”. Wiadomość ta trafiła także do Daniela Wolszczaka (IPL) oraz DSM-a w IPL odpowiedzialnego za danego dealera.⁷⁰¹
- (440) Część wiadomości z prośbą o nieofertowanie danego klienta zawierała równocześnie prośbę, aby w przypadku gdy klient będzie „szukał potwierdzenia ceny” składać mu oferty z rabatem nieprzekraczającym określonej wysokości⁷⁰². Przykładowo Exmot napisał w styczniu 2012 r. do Daniela Kubieńca (CTC): „proszę o ofertowanie na 5% jeśli wpłynie zapytanie z firmy [...]”.⁷⁰³ Także Exmot w innej wiadomości ze stycznia 2011 r. odniósł się do klienta, z którym prowadził już negocjacje, a który chciał poznać ceny oferowane mu przez innych dealerów, prosząc m.in. Trans-Poz i On Road: „Jeśli już przestaliście ofertę, to proszę o podanie parametrów. Jeśli nie to proszę o ofertę na 8% bez względu na rocznik”.⁷⁰⁴
- (441) Z materiału dowodowego wynika, że prośby o nieofertowanie były w znacznej mierze przestrzegane. W przypadku większych dealerów, były one przekazywane dalej w ramach struktury wewnętrznej. Przykładowo, Daniel Kubieniec (CTC) przekazywał prośby otrzymane od konkurentów poszczególnym handlowcom odpowiedzialnym za kontakt z

⁶⁹⁸ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁶⁹⁹ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁷⁰⁰ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁷⁰¹ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁷⁰² Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁷⁰³ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁷⁰⁴ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

klientami, wskazując przy tym np. „*Jak wpłynie do kogoś poniższe zapytanie proszę o info. Klient Exmot!!*”.⁷⁰⁵

- (442) Część takich próśb o nieofertowanie spotykała się z także z bezpośrednią odpowiedzią, że dany dealer nie złożył oferty temu klientowi.⁷⁰⁶ Przykładowo, na prośbę Daniela Kubieńca (CTC) „*Proszę aby SILTRUCK wycofał się z ofertowania klientna*”, Siltruck wskazał, że „*Siltruck na ten momen nie ofertuje tego klienta*” oraz poprosił CTC o wycofanie oferty dla innego klienta.⁷⁰⁷
- (443) Dealerzy nie ograniczyli się do samych próśb wysyłanych do konkurentów. W przypadku, gdy konkurent nie zastosował się do prośby dążyli do wyjaśnienia tej sytuacji. Przykładowo, w lutym 2011 r. sprzedawca z Exmotu napisał do Trans-Pozu oraz do wiadomości Krzysztofa Bieska (Exmot) wiadomość, w której odniósł się do poprzedniej korespondencji z prośbą o nieofertowanie powyżej określonego rabatu oraz wskazał że: „*Dzisiaj się dowiaduję od klienta, że przebiliście mnie o ponad 3000, - zł kiedy ja złożyłem ofertę na 13%. Klient podobno przesłał Wam również zaliczkę na 2 pojazdy, proszę o informację*”.⁷⁰⁸ W kolejnej wiadomości dodał: „*Ponadto proszę o nieofertowanie klientów z woj Kujawsko-Pomorskiego i przekazywanie ich do EXMOTu, tak jak my robimy z klientami z Wielkopolski*”.⁷⁰⁹ Wobec braku reakcji Trans-Pozu, Exmot skierował sprawę do IPL z prośbą o wyjaśnienie sprawy oraz rozwiązanie problemu.⁷¹⁰
- (444) Dealerzy informowali także klientów bezpośrednio, że ich firma znajduje się na terenie konkurenta, wobec czego nie mają możliwości złożenia lepszej oferty, niż „*właściwy*” dealer. Niekiedy dealerzy informowali przy tym klienta, że przekazali zapytanie o ofertę do odpowiedniego dealera, aby ten mógł przygotować ofertę.⁷¹¹
- (445) Dealerzy wewnętrznie sami przestrzegali też zasady, aby nie składać nieodpowiednich wniosków rabatowych w przypadku składania oferty klientowi spoza DAR-u (zasady przyznawania rabatów wyjaśnione zostały w pkt 5.1).⁷¹² W komunikacji wewnętrznej dealerzy przekazywali też informacje dotyczące sprzedaży w ich DAR-ze przez konkurentów.⁷¹³ Handlowcy zgłaszali się do osoby odpowiedzialnej u danego za dealera za kontakt z IPL, aby zablokować sprzedaż dla takiego klienta u konkurencji.⁷¹⁴

⁷⁰⁵ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁷⁰⁶ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁷⁰⁷ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁷⁰⁸ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁷⁰⁹ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁷¹⁰ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁷¹¹ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁷¹² Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁷¹³ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁷¹⁴ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

- (446) Z wiadomości posiadanych przez Prezesa Urzędu wynika ponadto, że dealerzy z własnej inicjatywy dążyli do tego, aby nie konkurować o klientów. We wrześniu 2012 r. pracownik CTC spytał w komunikacji wewnętrznej Daniela Kubieńca (CTC), do wiadomości Tomasza Urbanowicza (CTC): „*czy da się wpłynąć na Siltruck aby nie komunikował żadnych cen na terenie małopolski, z uzasadnieniem, że w ten sposób nikt nie zarobi bo każdy z Dealerów będzie musiał ściągać gacie przez głowę – byłem dzisiaj u dwóch klientów którzy mieli ofertę z Siltrucku*”. Wskazał też, że klient „*sprawdzał cenę*”, a przedstawiciele Siltruck „*chcieli natychmiast przyjechać i dopinać z nim temat – oczywiście rzuciwszy ceną przez telefon aby nie zostały żadne ślady po ofercie*”. Dodał też że: „*Jeśli to się nie zmieni to zacznę sobie w wolnej chwili dzwonić po terenie Skoczowa i rzucać cenami samochodów golasów i niech się później Siltruck martwi jak z tego wybrnąć. Tak się składa, że klienci sprawdzają ceny właśnie w Siltrucku*”.⁷¹⁵
- (447) W październiku 2012 r. Andrzej Korcik (Uni-Truck) umówił się na spotkanie z Prezesem Zarządu Trans-Pozu.⁷¹⁶ W spotkaniu udział mieli też wziąć Michał Stankowiak (Uni-Truck) oraz Dariusz Mazanek (Uni-Truck). Spotkanie poprzedzone było rozmową telefoniczną między Andrzejem Korcikiem (Uni-Truck) oraz Prezesem Zarządu Trans-Pozu. Andrzej Korcik (Uni-Truck) przekazał w wiadomości do Dariusza Mazanka (Uni-Truck) oraz Michała Stankowiaka (Uni-Truck), że w trakcie rozmowy z Prezesem Zarządu Trans-Pozu uzgodnili, iż spotkanie będzie dotyczyć „*ustalenia sposobu w jaki można by chronić rentowność sprzedaży*”. Dodał też, że Prezes Trans-Pozu ma nadzieję na „*dogadanie się również z CTC*”, ponieważ: „*Rozmawiał z Urbanowiczem [(CTC) – przypis UOKiK], który także wyraził chęć współdziałania w zakresie ochrony rentowności. Przyznał że ma problem z wykonaniem targetu. Co prawda już uruchomił akcję sprzedaży na 19% ale nie chciałby się dalej posuwać i jest zainteresowany podjęciem rozmów*”.⁷¹⁷
- (448) Poniżej przedstawiono chronologicznie pozostałe wiadomości posiadane przez Prezesa Urzędu potwierdzające istnienie ustaleń odnośnie do podziału klientów między dealerami już przed konferencją z Opalenicy, tj. do września 2013 r.:
- (i) W listopadzie 2012 r. pracownik Exmotu napisał do Trans-Pozu aby pilnowali klienta, gdyż rozpytuje o oferty. Wskazał też, że „*Mówilem, że obowiązuje rejonizacja i najbliższej ma TRANS-POZ Szczecin*”. Mail został też wysłany do wiadomości IPL.⁷¹⁸

⁷¹⁵ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁷¹⁶ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁷¹⁷ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁷¹⁸ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

- (ii) W grudniu 2012 r. pracownik Exmotu napisał do Michała Stankowiaka (Uni-Truck) z przekazaną wiadomością od klienta i pytaniem: „*czy to jest wasz klient (ten o którym rozmawialiśmy rano)?*”. Exmot poinformował klienta, że nie przedstawi mu oferty we wskazanej cenie.⁷¹⁹
- (iii) W styczniu 2013 r. w wiadomości wewnętrznej Daniel Kubieniec (CTC) wskazał pracownikom, że ceny minimalne dla klientów z DAR-u można oferować na piśmie, a klientom poza DAR-em jedynie telefonicznie.⁷²⁰
- (iv) W lutym 2013 r. CTC wskazało klientowi, że potrzebuje znać pełną nazwę firmy oraz telefon kontaktowy, co jest to związane z rejonizacją, która obowiązuje dealerów Iveco – bez tych danych nie może złożyć oferty.⁷²¹
- (v) W marcu 2013 r. Trans-Poz poprosił CTC o nieofertowanie konkretnego klienta zgodnie z rozmową telefoniczną. W komunikacji wewnętrznej pracownicy CTC zadecydowali, że nie będą składać oferty.⁷²²
- (vi) W kwietniu 2013 r. pracownik CTC przesłał wiadomość z przekazaniem klienta do Michała Stankowiaka (Uni-Truck) i Dariusza Mazanka (Uni-Truck) oraz do wiadomości IPL. Michał Stankowiak przekazał wiadomość do pracowniczki zajmującej się sprzedażą, na co ona wskazała, że „*klient po całej Polsce szuka ceny*”. Michał Stankowiak (Uni-Truck) odpowiedział jej, że „*Od CTC nic nie dostanie*”.⁷²³
- (vii) W czerwcu 2013 r. pracownik CTC poprosił wewnętrznie „*o blokadę klienta oraz wycofanie się dealera Siltruck*”, na co otrzymał odpowiedź: „*poszło*” od osoby zajmującej się komunikacją pomiędzy CTC a IPL dotyczącą blokad klientów.⁷²⁴
- (viii) W czerwcu 2013 r. pracownik Exmot przesłał wiadomość do Trans-Pozu, CTC oraz do wiadomości Krzysztofa Bieska (Exmot) ze wskazaniem konkretnego przetargu i prośbą o nieskładanie ofert, na co od CTC otrzymał odpowiedź „*ok*”.⁷²⁵ Później Exmot przesyłał też ofertę z uzupełnioną ceną w tym przetargu do Uni-Truck.⁷²⁶

⁷¹⁹ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁷²⁰ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁷²¹ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁷²² Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁷²³ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁷²⁴ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁷²⁵ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁷²⁶ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

- (ix) W czerwcu 2013 r. CTC przekazało subdealerom oraz własnym handlowcom blokadę klienta od IPL, ze wskazaniem, że ewentualnie można przedstawić klientowi ofertę z ceną katalogową.⁷²⁷ Jeden z pracowników CTC wskazał w odpowiedzi, że już za późno, ponieważ przedstawił ofertę klientowi oraz dodał, że *„poinformowałam go o rejonizacji ale on otwarcie mówił, że szuka ceny”*. Trans-Poz następnie napisał do CTC (do wiadomości IPL), że prosi o wycofanie się z ofertowania oraz że *„Złożyliście oferty o 10 000 zł tańsze od nas!”*, na co Daniel Kubieniec (CTC) odpowiedział *„Zgodnie z rozmową telefoniczną przesyłam link do mapy. Klient będzie użytkował zaoferowane samochody w oddziale w Piekarach Śląskich, także sorki nie wycofam się”*.⁷²⁸ Wiadomość otrzymał także Tomasz Urbanowicz (CTC).
- (x) W lipcu 2013 r. Exmot napisał do klienta, że w związku z rejonizacją sprzedaży dostali od innego dealera informację o chęci zakupu przez niego pojazdu.⁷²⁹
- (xi) W sierpniu 2013 r. Uni-truck napisał do Exmot z prośbą o uzupełnienie kontroferty dla klienta, potrzebnej do otrzymania dofinansowania. Następnie wskazał klientowi, że przekaze mu komplet różnych ofert potrzebnych do otrzymania dofinansowania.⁷³⁰
- (xii) W sierpniu 2013 r. Uni-Truck przekazał dane klienta do CTC.⁷³¹
- (xiii) W sierpniu 2013 r. wewnątrz CTC podjęto decyzję, aby czasowo nie przestrzegać podziału w stosunku do Trans-Pozu, czego dowodzi wiadomość wewnętrzna Daniela Kubińca (CTC) do handlowców oraz subdealerów w której wskazał: *„w przypadku sprzedaży pojazdu gamy Daily na terenie DAR-u dealera Trans-poz, każda sprzedaż pojazdu będzie dodatkowo gratyfikowana przez Zarząd CTC. Zarządzenie obowiązuje do odwołania, tematy trzeba zamykać w rękawiczkach”*.⁷³² Zarządzenie to obowiązywało jednak tylko miesiąc i we wrześniu 2013 r., po spotkaniu w Opalenicy powyższa zgoda na sprzedaż została odwołana.⁷³³

⁷²⁷ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁷²⁸ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁷²⁹ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁷³⁰ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁷³¹ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁷³² Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁷³³ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

- (xiv) W sierpniu 2013 r. klient poinformował Uni-Truck, że ma tańszą ofertę od Trans-Pozu, na co Uni-Truck odpowiedział, że cena jest do negocjacji ale przy spotkaniu osobistym.⁷³⁴
- (xv) We wrześniu 2013 r. Uni-Truck poprosił Exmot oraz Europol o kontroferty z wyższymi cenami dla klienta.⁷³⁵
- (xvi) We wrześniu 2013 r. w mailu wewnętrznym pracownik CTC poprosił o pomoc przełożonego – Daniela Kubieńca, ponieważ Siltruck „się wtrącił i psuje atmosferę”, dodał też, że wysyłał wiadomość w tej sprawie do Siltruck, aby się wycofali ale nic to nie dało.⁷³⁶
- (xvii) We wrześniu 2013 r. pracownik CTC poprosił w komunikacji wewnętrznej o blokadę klienta bo: „wszędzie szuka ceny”.⁷³⁷
- (xviii) We wrześniu 2013 r. Uni-Truck napisał do Daniela Kubieńca (CTC) z prośbą o nieofertowanie i ze wskazaniem ceny, którą klient podobno dostał od CTC, wraz z komentarzem „mam nadzieję że to błąd”. Daniel Kubieniec (CTC) odpowiedział, że złożyli klientowi ofertę, ale nie na takich parametrach i już nie będą dalej negocjować ceny. Uni-Truck podziękował.⁷³⁸

5.5.2. Po konferencji w Opalenicy

- (449) Po tzw. konwencji w Opalenicy, ustalenia dotyczące zakazu sprzedaży klientom spoza DAR-u danego dealera zaczęły powszechnie obowiązywać między wszystkimi dealerami. Uzgodniono również, że dealerzy mają aktywnie ze sobą współpracować, przekazując sobie wzajemnie klientów zgłaszających się po oferty do dealera z innego DAR-u. Potwierdzeniem tego jest wiadomość wysłana 23 września 2013 r. przez Daniela Kubieńca (CTC) do handlowców, w której odwołał zgodę na sprzedaż pojazdów na tereny poza DAR-em CTC.⁷³⁹ przez Daniela Kubieńca (CTC) do handlowców, w której odwołał zgodę na sprzedaż pojazdów na tereny poza DAR-em CTC.⁷⁴⁰ Wiadomość skierowana była także do Tomasza Urbanowicza (CTC) oraz Jacka Chodasewicza (CTC). Zakaz potwierdziła także kolejna wiadomość wysłana przez Daniela Kubieńca (CTC), z 25 października 2013 r., gdzie dodatkowo wyszczególnił, że: „ofertowanie na teren firmy TRANS POZ – od dnia dzisiejszego, odbywa się na parametrach cena cennikowa + 5000 pln netto – bez ceny na telefon itd”.⁷⁴¹

⁷³⁴ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁷³⁵ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁷³⁶ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁷³⁷ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁷³⁸ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁷³⁹ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁷⁴⁰ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁷⁴¹ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

- (450) Podział terytorialny obowiązywał całą sieć dealerską – wszyscy dealerzy mieli pilnować podziału oraz przekazywać klientów pytających o ofertę właściwemu dealerowi. Jednak tuż po tzw. konwencji w Opalenicy i wprowadzeniu ogólnej zasady o aktywnym przekazywaniu klientów bezpośrednio przez dealerów, CTC nie stosowało obowiązującej polityki w stosunku do Siltrucku i starało się sprzedawać pojazdy także klientom z DAR-u tego dealera. Równocześnie starało się jednak, aby IPL się o tym nie dowiedziało. Jak wskazał Daniel Kubieniec (CTC) w wiadomości wewnętrznej *„Zakaz ofertowania i sprzedaży poza DAR-em CTC, nie dotyczy obszaru działania DAR-u firmy SILTRUCK – jeśli złapią nas za »za rękę« wtedy się transparentnie wycofujemy»*.⁷⁴² Przy czym CTC zaznaczało, aby w przypadku decyzji o przedstawieniu oferty takiemu klientowi wskazywano, żeby takie negocjacje przeprowadzać *„dyskretnie”*.⁷⁴³ Z komunikacji wewnętrznej między pracownikami CTC wynika, że także Siltruck nie przestrzegał w początkowym okresie polityki sprzedaży jedynie we własnym DAR-ze w stosunku do CTC i we wrześniu oraz październiku 2013 r., składał wnioski rabatowe na klientów pochodzących z DAR-u CTC.⁷⁴⁴ Równocześnie CTC zgłaszało do IPL przypadki, w których Siltruck składał ofertę klientowi z ich DAR-u.⁷⁴⁵
- (451) Z korespondencji wewnętrznej CTC z 5 listopada 2013 r. wynika, że odbyło się spotkanie z Danielem Wolszczakiem (IPL) dotyczące podziału terenów pomiędzy Siltruckiem a CTC. Po tym spotkaniu Daniel Kubieniec (CTC) wskazał jednemu ze sprzedawców, aby ten sprawdził, czy klient z terenu CTC nadal rozmawia z Siltruckiem.⁷⁴⁶ Z kolei 13 listopada 2013 r. w korespondencji wewnętrznej Siltruck zdecydowano o przekazaniu klienta CTC z następującym uzasadnieniem: *„chcę pierwszy wyciągnąć rękę w celu porozumienia w sprawie sprzedaży w obrębie DAR’u dealera. Mam nadzieję że takie działanie przyczyni się do obopólnej współpracy w zakresie przekazywania sobie klientów i gorących tematów z NIE SWOICH obszarów tak aby lokalny dealer obsługiwał klienta BEZ PSUCIA CENY”*. Wiadomość ta została następnie przekazana do Daniela Kubieńca (CTC), ze wskazaniem że *„Mam nadzieję, iż małymi kroczkami uda nam się kiedyś nawiązać nić porozumienia w zakresie sprzedaży we własnym obszarze”*.⁷⁴⁷
- (452) W grudniu 2013 r. oraz styczniu 2014 r. zdarzało się jeszcze, że w CTC wyrażano zgodę na sprzedaż klientom z terenu Siltruck, jednak jedynie w sytuacjach, gdy Siltruck nie rozpoczął

⁷⁴² Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁷⁴³ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁷⁴⁴ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁷⁴⁵ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁷⁴⁶ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁷⁴⁷ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

jeszcze negocjacji z klientem.⁷⁴⁸ W dalszym okresie trwania porozumienia Siltruck i CTC już w pełni współpracowały, regularnie przekazując sobie klientów.⁷⁴⁹

5.5.2.1. Przekazywanie klientów

- (453) Prezes Urzędu dysponuje bardzo obszernym materiałem dowodowym, powołanym w przypisie, że po tzw. konwencji w Opalenicy, dealerzy kontynuowali, ze zwiększoną intensywnością, przekazywanie sobie bezpośrednio kontaktów do klientów, którzy pytali „niewłaściwego” dealera o ofertę.⁷⁵⁰ Dealer, którego klient pytał o ofertę przysyłał w takiej sytuacji jego dane kontaktowe do odpowiedniego dealera, czasami wskazując przy tym skąd jest klient, bądź jaki pojazd go interesuje. Część takich wiadomości była kierowana także do wiadomości IPL.⁷⁵¹ Przy czym zdarzało się, że IPL brało udział bądź interweniowało w przypadku konfliktu podczas przekazywania klientów. Przykładowo, w grudniu 2013 r. Uni-Truck przekazał klienta do Europolu (do wiadomości IPL), na co IPL wskazało, że ten klient jest z terenu CTC, więc Uni-Truck przekazał go do właściwego dealera.⁷⁵² Zagadnienie szerzej jest opisane w pkt 5.2.
- (454) Czasami wraz z przekazaniem danych klienta, dealerzy przekazywali sobie dodatkowe informacje. Część wiadomości zawierała zapewnienie, że niewłaściwy dealer nie przedstawił ani nie przedstawi żadnej oferty klientowi.⁷⁵³ Przykładowo w styczniu 2014 r. CTC poinformowało Siltruck, że nie odpowie na zapytanie klienta.⁷⁵⁴ W marcu 2014 r. Uni-Truck przekazał klienta do Daniela Kubieńca (CTC) i wskazał przy tym, że nie wysłał żadnych ofert.⁷⁵⁵ W lutym 2015 r. Uni-Truck wskazał Siltruckowi, że klient prosił o ofertę, ale jej nie dostał (wiadomość została przekazana do wiadomości IPL).⁷⁵⁶
- (455) W przypadku gdy dealer dopiero po przedstawieniu klientowi oferty dowiadywał się, że jest on z DAR-u konkurenta, przekazywał właściwemu dealerowi kontakt do klienta z odpowiednim wytłumaczeniem. Przykładowo, w marcu 2014 r. Trans-Poz poinformował Krzysztofa Bieska (Exmot), jaką ofertę złożył klientowi i wskazał, że klient przyszedł do salonu i dopiero potem okazało się, że jest z terenu Exmotu. Dodał też że „*My już mu z ceny nie zejdziemy więc możecie uderzać i przejąć klienta.*” (wiadomość przekazana także do IPL).⁷⁵⁷ Z kolei we wrześniu 2015 r. Uni-Truck przekazał klienta CTC i wskazał, że klient nie

⁷⁴⁸ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁷⁴⁹ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁷⁵⁰ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁷⁵¹ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁷⁵² Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁷⁵³ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁷⁵⁴ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁷⁵⁵ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁷⁵⁶ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁷⁵⁷ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

chciał powiedzieć skąd jest, wobec czego Uni-Truck zaproponował mu ofertę, a dopiero potem okazało się, że klient jest z DAR-u CTC.⁷⁵⁸ Przy czym dealerzy z własnej inicjatywy przestrzegali granic przypisanych im terenów – w przypadku, gdy przekazany przez konkurenta klient nie był z ich DAR-u, przekazywali go dalej, do właściwego dealera.⁷⁵⁹

- (456) Część wiadomości posiadanych przez Prezesa Urzędu wskazuje też, że także w innych sytuacjach dealerzy wymieniali się informacjami, czy złożyli ofertę danemu klientowi.⁷⁶⁰ Przykładowo, w październiku 2013 r. Daniel Kubieniec (CTC) poprosił Dariusza Mazanka (Uni-Truck) o sprawdzenie czy ktoś ofertował danego klienta z terenu CTC. Dariusz Mazanek (Uni-Truck) w odpowiedzi wskazał, że: *„to zapewne slaskie więc zakładam że mam rozumnych ludzi a wiedzą że tam się nie składamy”*.⁷⁶¹ W sierpniu 2014 r. CTC zapytało Siltruck czy ofertował klienta z Gliwic, na co Siltruck odpowiedział, że tak i wskazał jakiego pojazdu dotyczyła oferta.⁷⁶²
- (457) Część korespondencji przekazującej klientów dotyczyła także zakupu pojazdów w procedurze przetargowej.⁷⁶³ Np. w kwietniu 2015 r. Uni-Truck napisał do Daniela Kubieńca (CTC), że podał ich dane klientowi przetargowemu i dostaną zaproszenie do wzięcia udziału w przetargu wraz z prośbą o oferowanie w przetargu cen katalogowych oraz o niebranie udziału w drugim etapie przetargu. W odpowiedzi Daniel Kubieniec (CTC) się zgodził.⁷⁶⁴ Także w kwietniu 2015 r. Michał Stankowiak (Uni-Truck) napisał do CTC, że ukaże się przetarg na dany model i aby uważać na wysyłanie takich ofert do firm zabudowujących, CTC odpowiedział „ok”.⁷⁶⁵
- (458) Oprócz przekazywania sobie kontaktów do klientów, dealerzy często wprost informowali ich, że w systemie sprzedaży IPL obowiązuje rejonizacja na terenie całej Polski i w związku z tym powinni udać się do właściwego dealera po ofertę.⁷⁶⁶ Przykładowo, w październiku 2013 r. CTC wskazało klientowi że: *„na chwilę obecną jesteśmy wyłącznym dealerem i serwisem pojazdów marki IVECO na terenie małopolski”*.⁷⁶⁷ Z kolei w styczniu 2014 r. CTC poinformowało klienta że: *„ze względu na rejonizację i pewne zmiany jakie zaszły w sieci Iveco nie jestem w stanie przygotować Panu oferty konkurencyjnej w stosunku do dealera który obsługuje Państwa rynek. Dealer który obsługuje Poznań pracuje na lepszym rabacie niż Ja, i odwrotnie Dealer z Poznania na moim terenie nie ma takich warunków”*.⁷⁶⁸

⁷⁵⁸ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁷⁵⁹ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁷⁶⁰ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁷⁶¹ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁷⁶² Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁷⁶³ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁷⁶⁴ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁷⁶⁵ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁷⁶⁶ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁷⁶⁷ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁷⁶⁸ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

(459) Z czasem jednak część dealerów zaczęła pilnować, aby nie mówić klientom wprost o rejonizacji. W lutym 2014 r. jeden z pracowników CTC poinformował pozostałych sprzedawców oraz subdealerów sieci CTC o kliencie, który szuka oferty w całej Polsce. Wskazał przy tym, aby nie mówić klientowi, że jest rejonizacja tylko oferować określoną cenę.⁷⁶⁹ Także w lutym 2014 r. jeden z pracowników CTC wysłał wewnętrzną wiadomość z prośbą aby Daniel Kubieniec (CTC) przekazał handlowcom żeby „nie mówić o rejonizacji tylko po prostu robić drogie oferty dla klientów z nie swoich stref tzn -[informacje chronione] + 10.000, - pln netto na 35 i 50, a na 70 -[informacje chronione] + 12.000, -pln netto. Już kilka razy się spotkałam że klienci się oburzają i nie chcą gadać jak usłyszą o rejonizacji. Później się nasłuchamy że to oni decydują gdzie wydadzą swoje pieniądze itp. Musimy ją wprowadzić bardziej dyskretnie. Jak będziemy robić drogie oferty na inne tereny to kwestia czasu i sami się klienci nauczą że lepiej dzwonić do swojego dealera. Może dogadasz się też z UNI Truckiem i resztą na podobnych zasadach? ”.⁷⁷⁰ Z kolei w maju 2014 r. CTC wskazało w wiadomości do Siltruck: „odnośnie przekazywania róbmy to tak, aby klient myślał, że sam decyduje gdzie kupuje a nie że jest skazany na danego dealera. Jak mamy zapytanie to robimy drogą ofertę i przekazujemy Wam temat. I rzadko się zdarza aby ktoś wracał, ale jak wróci ale jak wróci to masz zaraz info -przykład [informacje chronione]”.⁷⁷¹

(460) Nie wszyscy dealerzy jednak wprowadzili taką zasadę oraz nie w każdym przypadku była ona przestrzegana. Zdarzało się, że dealerzy nadal informowali klientów wprost o rejonizacji przez cały okres trwania porozumienia.⁷⁷² Poniżej wskazano kilka przykładowych wiadomości kierowanych do klientów:

- (i) W marcu 2014 r. CTC uzasadniło zapytanie klienta, z jakiego jest miasta tym, że obowiązuje ich rejonizacja i nie mogą złożyć oferty poza ich teren;⁷⁷³
- (ii) W marcu 2014 r. Siltruck przekazał klienta CTC i wskazał przy tym, że poinformowali klienta aby udał się po ofertę do CTC;⁷⁷⁴
- (iii) W marcu 2014 r. CTC napisało do zabudowcy, że nie może przedstawić oferty klientowi, ponieważ to teren Siltrucku „i może mnie zabołec jeśli tam sprzedam”;⁷⁷⁵

⁷⁶⁹ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁷⁷⁰ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁷⁷¹ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁷⁷² Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁷⁷³ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁷⁷⁴ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁷⁷⁵ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

- (iv) W maju 2014 r. CTC zapytało klienta, na jakim terenie będzie zarejestrowana działalność oraz wskazało, że NIP jest niezbędny dla uzyskania dodatkowego wsparcia od importera na ofertowany pojazd;⁷⁷⁶
- (v) W maju 2014 r. Uni-Truck wskazał klientowi że jego zapytanie zostało przekazane do lokalnego dealera, który przygotowuje specjalną ofertę. Następnie Uni-Truck przekazał maila od klienta do CTC;⁷⁷⁷
- (vi) W lipcu 2014 r. CTC przekazało klienta Siltruckowi i dodało, że „*powiedziałem mu, że taniej kupi u Was*”;⁷⁷⁸
- (vii) W sierpniu 2014 r. Uni-Truck przekazał klienta Exmotowi, a Exmot dalej do Toritalu (subdealer Exmot). Torital wskazał, że już rozmawiał z klientem i prosi o blokadę klienta u innych dealerów. Dodał też, że „*ja Klientów z innej strefy informuję, że dodatkowe rabaty mogą uzyskać od dealera z jego własnej strefy proszę o to samo innych dealerów*”;⁷⁷⁹
- (viii) W kwietniu 2015 r. Exmot poinformował klienta, że „*proszę o kontakt z firmą Uni-Truck, jesteście Państwo w ich rejonie działania i u tego dealera otrzymacie Państwo największe rabaty*”;⁷⁸⁰
- (ix) W kwietniu 2015 r. Torital wskazał klientowi że „*w związku z rejonizacją IVECO muszę mieć dane klienta [...] bez wprowadzenia danych system nie pozwala na zakończenie konfiguracji skąd jest klient jeśli z Kujawsko-Pomorskiego to mogę wykonać jeśli z poza naszej strefy przekazujemy do lokalnego dealera*”. Następnie przekazał klienta do Exmotu, który przekazał go do Uni-Truck, tj. do właściwego dealera;⁷⁸¹
- (x) W kwietniu 2015 r. CTC poinformowało klienta, że „*zważywszy na miejsce prowadzenia przez Państwa działalności kontakt ten będzie ze strony np. firmy EUROPOL*”;⁷⁸²
- (xi) W maju 2015 r. CTC napisało do Siltruck z prośbą o wycofanie z ofertowania i informację zwrotną. Siltruck odpowiedział, że zadzwonił do klienta i wycofał ofertę. CTC odpisało na to: „*Wiem, bo rozmawiałem właśnie z klientem i powiedział, że nie pozwoli sobą manipulować. To co usłyszał od Waszego handlowca, że się wycofuje z oferty to nic innego jak zmowa cenowa i groźną*

⁷⁷⁶ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁷⁷⁷ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁷⁷⁸ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁷⁷⁹ Dowód: [informacje chronione] - k. 784

⁷⁸⁰ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁷⁸¹ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁷⁸² Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

za to duże kary z EU w wysokości 10% obrotu. [...] Wycofać z ofertowania można się na dwa sposoby. Wy wybraliście ten zły, który nas stawia w bardzo złym świetle.” W kolejnej wiadomości Siltruck dodał: „Ja rozgrywam takie tematy inaczej. [Informacje chronione] w zeszłym roku dzwonił do mnie i pytał o auta, umotywowalem że bardziej im się opłaca u Was kupić”. Wiadomości te były także przesłane do wiadomości IPL;⁷⁸³

- (xii) W maju 2015 r. CTC napisało do klienta: „Dalej mamy rejonizację – czy mogę zarejestrować samochód na CTC wcześniej?? Tak żeby uniknąć problemów i kar”.⁷⁸⁴ Klient był spoza DAR-u CTC, wobec czego CTC postanowiło zarejestrować pojazd jako pojazd CTC, aby ukryć, że sprzedaje go poza swój DAR;
- (xiii) W czerwcu 2015 r. Siltruck napisał do Daniela Kubieńca (CTC), że klient „czuje ogromny niesmak jeśli chodzi o Iveco i nasze wewnętrzny rozgrywki – od Was dostał informację, że sprzedaż jest zablokowana...Mając na uwadze dobre imię marki, powiedziałam, że nie ma żadnych przeszkód by ten pojazd od Was kupić i kończmy już ten cyrk”. IPL również otrzymało tę wiadomość;⁷⁸⁵
- (xiv) W lipcu 2015 r. Exmot napisał do Europolu z prośbą o odpuścić klienta i poprosił: „jakby próbował sprawdzać cenę to dajcie znać”. W Europolu została wewnętrznie przesłana wiadomość do handlowców z przekazaniem prośby o nieofertowanie.⁷⁸⁶ Europol potem napisał do klienta, do wiadomości Exmotu: „W związku z rejonizacją wewnętrzną Iveco nie jesteśmy w stanie zrobić panu najlepszej możliwej oferty. Takie uprawnienia ma tylko Dealer lokalny. W tym przypadku Exmot – Bydgoszcz i tam zapytanie pozwoliłem sobie przekierować”;⁷⁸⁷
- (xv) We wrześniu 2015 r. Exmot napisał do klienta: „w związku z rejonizacją dealerską proszę zwrócić się do dealera odpowiedzialnego za obsługę klientów na rynku Pomorskim – Europol”;⁷⁸⁸
- (xvi) W październiku 2015 r. Exmot poinformował klienta, że właściwym dealerem jest Trans-Poz. Klient na to odpowiedział, że nikt mu nie będzie mówił gdzie ma kupować i prosi o przesłanie oferty. W korespondencji wewnętrznej Krzysztof

⁷⁸³ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁷⁸⁴ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁷⁸⁵ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁷⁸⁶ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁷⁸⁷ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁷⁸⁸ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

Biesek (Exmot) polecił, aby przedstawić klientowi ofertę, ale z bardzo wysoką ceną;⁷⁸⁹

- (xvii) W styczniu 2016 r. w komunikacji wewnętrznej jeden z pracowników CTC wskazał handlowcom, aby zgłaszać sytuacje, gdy klient sygnalizuje, że szukał lub będzie szukał ofert w Polsce, w szczególności w Trans-Poz. Dodał też: *„Dodatkowo proszę nie rozmawiać z klientami na temat rejonizacji i tego, że klient musi kupić u nas samochód – unikajcie takich sformułowań.”*. Inny pracownik odpowiedział, że: *„A propo’s informacji do klienta to już kiedyś mówiłem jak to robić...pogadamy później”*;⁷⁹⁰
- (xviii) W lutym 2016 r. zabudowca napisał do CTC, że ma klienta, którego obsługuje Europol, ale klient jest średnio zadowolony. Zabudowca zapytał, czy może złożyć temu klientowi ofertę *„czy znowu nas blokuje region”*;⁷⁹¹
- (xix) W marcu 2016 r. klient napisał do Exmotu: *„wiem, że jest rejonizacja ale na to teraz nie patrz (normalnie mi nie możesz sprzedać nowego Iveco)”*;⁷⁹²
- (xx) W sierpniu 2016 r. zabudowca przekazał CTC kontakt do klienta, na co CTC odpowiedziało: *„dzięki za pamięć ale odpuszczam, teren Uni-Trucku z Wrocławia. Z nimi dobrze żyję”*;⁷⁹³
- (xxi) W kwietniu 2018 r. Uni-Truck wskazał klientowi, że kalkulował cenę dla spółki z siedzibą w Warszawie, a: *„Na teren kujawsko-pomorskiego nie sprzedam auta, nie ma też znaczenia cena.”* oraz że może sprzedać mu pojazd jedynie na podmiot z siedzibą w Warszawie. Następnie przekazał tę wiadomość do Exmotu;⁷⁹⁴
- (xxii) W sierpniu 2018 r. pracownik CTC wskazał klientowi że nic nie poradzi na wysoką cenę, bo *„niestety obowiązuje rejonizacja”*;⁷⁹⁵
- (xxiii) We wrześniu 2018 r. Uni-Truck wskazał klientowi że nie sprzedaje pojazdów do Kielc i skontaktuje się z nim ktoś z oddziału kieleckiego. Potem przekazał dane klienta do Raidera z komentarzem: *„ogranij proszę gościa bo mi d... zawraca”*;⁷⁹⁶
- (xxiv) W styczniu 2019 r. CTC przekazało klienta Remo-Car, na co Remo-Car skomentował *„Ku***a jaka menda, robilem jemu ostatnio ofertę”*. CTC dodało,

⁷⁸⁹ Dowód: [informacje chronione] - k. 784

⁷⁹⁰ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁷⁹¹ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁷⁹² Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁷⁹³ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁷⁹⁴ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁷⁹⁵ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁷⁹⁶ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

że powiedziało klientowi, że nigdzie nie dostanie lepszej ceny niż w Remo-Car, ponieważ mają rejonizację.⁷⁹⁷

- (461) W przypadku gdy sprzedawca zaczynał rozmowy z klientem, prosił o przesłanie informacji z blokadą klienta do innych dealerów lub składanie ofert z określoną ceną.⁷⁹⁸ Polegało to na tym, że dealerzy przysłali sobie dane kontaktowe klienta z dopiskiem, że proszą o blokadę i w ten sposób „rezerwowali” sobie danego klienta – pozostali dealerzy wiedzieli już, że mają nie składać mu ofert. Część takich próśb trafiało także do wiadomości IPL.⁷⁹⁹ Przykładowo, w czerwcu 2015 r. w korespondencji wewnętrznej pracownik CTC poprosił aby zablokować klienta, ponieważ dostał on ofertę z Siltruck. Na pytanie czy „zepsuli Ci cenę już”? wskazał „Trochę, ale powinno się udać zamknąć temat jak nie będą mieszać”.⁸⁰⁰ W maju 2017 r. z kolei CTC zapytało Uni-Truck, czy może przestać ofertować klienta. Uni-Truck odpowiedział, że handlowiec nie będzie „napierał” na klienta ani negocjował ceny, więc CTC może „domykać” klienta. Wskazano też jednak, że co prawda Uni-Truck nie będzie aktywnie się kontaktował z klientem, ale gdy ten się sam zgłosi to podpisze z nim umowę.⁸⁰¹

5.5.2.2. Ustalanie cen

- (462) Dealerzy zdawali sobie sprawę, że klienci pytają o ofertę kilku dealerów, aby móc je porównać. Wprost wskazuje na to wiadomość pracownika CTC z maja 2014 r., który po przekazaniu klienta przez Siltruck skomentował w wiadomości do Daniela Kubińca (CTC) że „podejrzewam że sprawdzają cenę”.⁸⁰² Wobec tego, dealerzy oprócz samego przekazywania klientów ustalali także wysokość składanych ofert klientom.⁸⁰³ Konkurujący ze sobą dealerzy proponowali klientom spoza własnego rejonu wyższe ceny, niż dealer z odpowiedniego DAR-u. Wskazują na to m.in. następujące wiadomości:

- (i) W grudniu 2013 r. CTC przekazało klienta Michałowi Stankowiakowi (Uni-Truck), w odpowiedzi Uni-Truck zapytał Daniela Kubińca (CTC) za ile CTC sprzedał temu klientowi poprzedni samochód, ponieważ „nie chce wyskoczyć z jakąś nierealną ceną”,⁸⁰⁴
- (ii) W lutym 2014 r. Exmot przekazując klienta Uni-Truckowi spytał, jaką cenę ma mu zaproponować;⁸⁰⁵

⁷⁹⁷ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁷⁹⁸ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁷⁹⁹ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁸⁰⁰ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁸⁰¹ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁸⁰² Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁸⁰³ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁸⁰⁴ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁸⁰⁵ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

- (iii) W marcu 2014 r. Uni-Truck przekazał Danielowi Kubieńcowi (CTC) informację o kliencie, który pytał o ofertę oraz wskazał, że klient „*uparł się, że chce ofertę, a on wybierze sobie dealera, u którego kupi. W załączeniu oferta, którą wysłałam. Cena zaporowa*”,⁸⁰⁶
- (iv) W kwietniu 2014 r. Uni-Truck najpierw zapytał Siltruck, ofertę z jakis ceną wysłać klientowi, a następnie przesłał Siltruckowi ofertę, którą przedstawił klientowi, bo „*klient naciskał żeby mu ofertę wysłać*”,⁸⁰⁷
- (v) W maju 2014 r. CTC przekazało klienta Dariuszowi Mazankowi (Uni-Truck) z pytaniem jaką cenę mu zaproponować, ponieważ „*Nie chce jej mówić że jej nie sprzedam bo strzeli focha*”. Dariusz Mazanek (Uni-Truck) wskazał konkretną cenę,⁸⁰⁸
- (vi) W październiku 2014 r. Uni-Truck napisał do Daniela Kubieńca (CTC), jaką cenę zaproponował klientowi, który „*uparł się żeby mu przygotować ofertę [...] Na informację, że ma dealera w Krakowie – CTC, odpowiedział że to wolny kraj i może kupić gdzie chce*.” Daniel Kubieniec (CTC) skomentowało w odpowiedzi, że „*Szuka miodu w du*** ... wielu takich*”,⁸⁰⁹
- (vii) W październiku 2014 r. Exmot poprosił Europol, żeby ofertować klienta na rabacie o maksymalnej wysokości 5%,⁸¹⁰
- (viii) W marcu 2015 r. Exmot zapytał CTC, jaką ofertę złożyli klientowi i poprosił o dalsze nieofertowanie,⁸¹¹
- (ix) W kwietniu 2015 r. CTC zapytało Europol o cenę jaką ma zaoferować klientowi i wskazało: „*skoro zapytał nas o cenę muszę mu jak najszybciej odpowiedzieć więc napisz proszę jaką cenę mu zrobiłeś lub podeślij ofertę o to rzucę do tego klika tysięcy i się od nas odczepi ☺*”,⁸¹²
- (x) W maju 2015 r. pracownik CTC wskazał, że ma informację o ofercie Siltruck dla jego klienta, na co dostał odpowiedź od Daniela Kubieńca aby napisać do Siltruck i zablokować klienta.⁸¹³ Siltruck w odpowiedzi na blokadę od CTC wskazał, że klient chciał podpisać umowę na co Daniel Kubieniec (CTC) zareagował „*Z tego*

⁸⁰⁶ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁸⁰⁷ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁸⁰⁸ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁸⁰⁹ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁸¹⁰ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁸¹¹ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁸¹² Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁸¹³ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

c wiem nie jest podpisana, także się proszę wycofać [...] w tej chwili to tylko psujecie cenę". Siltruck odpowiedział, że umowa została anulowana, a zaproponowana cena była wyższa o 3 tysiące złotych od oferty CTC. Wszystkie wiadomości były przekazane do wiadomości IPL;⁸¹⁴

- (xi) W maju 2015 r. CTC zapytało Siltruck czy to oni złożyli ofertę, o której klient mówił oraz wskazało konkretną cenę, na którą opiewała oferta. Siltruck odpowiedział że „*sprawdzam, ale na pewno tak tanio nie sprzedajemy...*”, potem wskazał, jaką ofertę złożyli temu klientowi;⁸¹⁵
- (xii) W listopadzie 2015 r. Uni-Truck przekazał klienta CTC oraz wskazał, że nie przedstawił mu oferty oraz że „*jak będziesz potrzebował to mogę mu wysłać dużo drożej*”,⁸¹⁶
- (xiii) W styczniu 2016 r. Daniel Kubieniec (CTC) zapytał Trans-Poz czy ofertują klienta na daną cenę. Trans-Poz odpowiedział, że spyta handlowców i żeby spytać też Pol-car;⁸¹⁷
- (xiv) W lutym 2016 r. pracownik CTC przekazał handlowcom, że Siltruck prosi o określoną cenę dla danego klienta;⁸¹⁸
- (xv) W czerwcu 2016 r. Uni-Truck zapytał Daniela Kubieńca (CTC), jaką cenę zaproponować klientowi, który nalegał żeby mu złożyć ofertę. Daniel Kubieniec (CTC) wskazał konkretną kwotę;⁸¹⁹
- (xvi) W sierpniu 2016 r. Uni-Truck przekazał klienta CTC. CTC poprosiło, żeby „*zrobić jak ostatnio*”, na co Uni-Truck odpowiedział, że proponuje mu „*DOBRA CENĘ*”⁸²⁰. CTC przekazało następnie klienta do swojego subdealera (Raider) wraz z informacją, jaką cenę klient dostanie od Uni-Trucku;⁸²¹
- (xvii) W listopadzie 2016 r. CTC poprosiło Uni-Truck, żeby pokazało ofertę jaką dało klientowi „*to spróbujemy coś jeszcze ugrać*”;⁸²²

⁸¹⁴ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁸¹⁵ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁸¹⁶ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁸¹⁷ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁸¹⁸ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁸¹⁹ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁸²⁰ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁸²¹ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁸²² Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

- (xviii) W czerwcu 2017 r. Daniel Kubieniec (CTC) zapytał Dariusza Mazanka (Uni-Truck) jaką cenę zaoferował klientowi oraz poprosił o nieprzebijanie jego oferty;⁸²³
- (xix) W sierpniu 2017 r. Uni-Truck przekazał klienta CTC i zapytał jaką ma mu zaoferować cenę, na co CTC odpowiedziało, że zgodną z ustaleniami przez telefon.⁸²⁴ Następnie w korespondencji wewnętrznej CTC wskazano, żeby nie mówić klientowi skąd mają do niego kontakt.⁸²⁵
- (463) Dealerzy ustalali także ceny, które będą składać w ofertach w przetargach publicznych. Przykładowo, w kwietniu 2014 r. Uni-Truck napisał do Daniela Kubieńca (CTC), że dostali zapytanie, aby złożyć ofertę w przetargu i zapytał jaką cenę mają zaoferować. Daniel Kubieniec (CTC) wskazał konkretną kwotę, na którą Uni-Truck się zgodził.⁸²⁶ Innym razem CTC przekazało do Uni-Truck ofertę którą przygotowało pod przetarg.⁸²⁷ Z kolei w kwietniu 2015 r. Uni-Truck poprosił Siltruck oraz CTC o oferowanie w przetargu cen katalogowych.⁸²⁸
- (464) Oprócz ustaleń cenowych dotyczących konkretnych klientów, dealerzy pilnowali też ogólnego utrzymywania odpowiedniego poziomu cen, w tym także w ofertach internetowych. W maju 2015 r. Daniel Kubieniec (CTC) zapytał Siltruck dlaczego mają niską ofertę na portalu internetowym Otomoto, na co Siltruck odpowiedział, że ta kwota miała być wystawiona jako cena netto. Daniel Kubieniec (CTC) poprosił o zmianę ceny, a Siltruck się zgodził. Cała wymiana wiadomości na ten temat przekazana była także do IPL.⁸²⁹ W lutym 2017 r. w korespondencji wewnętrznej do Daniela Kubieńca (CTC) handlowiec wskazał: „Zgodnie z ustaleniami proszę Cię o przekazanie do UNI TRUCK informacji że oferty na modele „C” mają ofertować na marży zakup + 10.000 netto”.⁸³⁰ Także w lutym 2017 r. CTC zapytało Dariusza Mazanka (Uni-Truck), czy może zmienić cenę w ogłoszeniu na Otomoto na trochę wyższą, ponieważ jeżeli CTC będzie oferować w takich cenach, to będzie miało zbyt niską marżę. Dariusz Mazanek (Uni-Truck) odpisał, że nie może zmienić ceny bo „się na ***prza z ADF i Remo”.⁸³¹
- (465) Zdarzało się też, dealerzy prosili konkurentów o przygotowanie dla klientów kontroferty na ten sam pojazd, z wyższą ceną.⁸³² Klienci w ten sposób pozyskiwali od jednego dealera także

⁸²³ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁸²⁴ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁸²⁵ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁸²⁶ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁸²⁷ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁸²⁸ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁸²⁹ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁸³⁰ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁸³¹ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁸³² Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

dodatkowe oferty od innych dealerów, które mogli przedstawić podmiotowi finansującemu przy zakupach pojazdów, które były dofinansowywane w celu udowodnienia, że wybrali najkorzystniejszą ofertę. Przykładowo, we wrześniu 2013 r. Uni-Truck zwrócił się Europolu⁸³³ oraz Exmotu⁸³⁴ o przekazanie klientowi kontroferty „*Proszę cię – starym zwyczajem [podkreślenie UOKIK] – o kontrofertę na Waszym papierze firmowym z ceną wyższą niż moja*”. Także we wrześniu 2013 r. w mailu wewnętrznym CTC wskazano aby przekazać klientowi że handlowiec CTC zorganizuje oferty konkurencji do wniosku o dofinansowanie, co będzie dla CTC „szansą na wygenerowanie marży”.⁸³⁵

- (466) W październiku 2013 r. Uni-Truck przekazał do Europolu i Exmotu prośbę klienta o poprawienie kontrofert.⁸³⁶ Europol przesyłał kontrofertę bezpośrednio do klienta, dając do wiadomości pracownika Uni-Trucku.⁸³⁷
- (467) W marcu 2014 r. Uni-Truck poprosił Europol, Exmot i Siltruck o kontroferty dla klienta z dofinansowaniem. Wskazuje w mailu do Siltrucku, że Exmot już przesłał ofertę i że „*pewnie pomyślałaś, że mam tupet. [...] Ale teraz już Ci oddaję wszystkie tematy, więc pomóż, proszę, temu klientowi.*”⁸³⁸ Potem Uni-Truck otrzymał potwierdzenie przygotowania oferty Exmotu i Europolu.⁸³⁹
- (468) W marcu 2014 r. Uni-Truck poprosił Siltruck o sporządzenie kontroferty dla klienta. Następnie Uni-Truck poinformował klienta, że sam przekaże mu jedną kontrofertę od konkurenta, a drugą konkurencyjną dostanie bezpośrednio od innego dealera.⁸⁴⁰
- (469) W lipcu 2014 r. Uni-Truck poprosił Torital i Exmot o kontrofertę dla oferty Uni-Trucku i przesłanie na adres klienta.⁸⁴¹
- (470) W styczniu 2015 r. Uni-Truck poprosił Europol oraz Exmot o przygotowanie kontrofert zawierających wycenę na konkretne kwoty i przesłanie ich bezpośrednio do klientki. Konkurenci potwierdzili przesłanie ofert.⁸⁴²
- (471) W październiku 2015 r. Europol poprosił Uni-Truck o wpisanie konkretnej ceny w formularzu ofertowym i przesłanie go bezpośrednio klientowi.⁸⁴³ Potem Uni-Truck napisał do Europolu:

⁸³³ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁸³⁴ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁸³⁵ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁸³⁶ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁸³⁷ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁸³⁸ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁸³⁹ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁸⁴⁰ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁸⁴¹ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁸⁴² Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁸⁴³ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

„Gratuluję wygranego przetargu ☺” na co dostał odpowiedź „Bardzo dziękuję ☺ było ciężko ☺ Gdyby była potrzeba – służę pomocą ☺”.⁸⁴⁴

5.5.2.3. Przestrzeganie ustaleń

(472) Z dowodów posiadanych przez Prezesa Urzędu wynika, że dealerzy przestrzegali dokonanych ustaleń.⁸⁴⁵ W ramach struktur poszczególnych dealerów pilnowano, aby nie oferować pojazdów klientom spoza DAR-u dealera, bądź składać im oferty z wysoką ceną. Dotyczyło to także klientów, co do których nie było wcześniejszych próśb konkurentów o nieofertowanie bądź próśb o ofertę z wyższą ceną. Wskazuje na to m.in. następująca korespondencja wewnętrzna poszczególnych dealerów:

- (i) W maju 2014 r. pracownik CTC zapytał przełożonego jaką kwotę zaoferować klientowi, na co otrzymał odpowiedź „*jak nasz teren to działać. Jak nie to - [informacje chronione]+8000 pln netto*”;⁸⁴⁶
- (ii) W marcu 2014 r. pracownik CTC wskazał, aby przekazać klienta innemu dealerowi, ponieważ to nie ich obszar;⁸⁴⁷
- (iii) W maju 2014 r. Daniel Kubieniec (CTC) zdecydował, że nie będą składać oferty w przetargu ponieważ: „*Exmotowi się nie wpychamy*”;⁸⁴⁸
- (iv) W sierpniu 2014 r. pracownik CTC wskazał na konieczność rejestracji klienta w odpowiednim DAR-ze aby móc mu sprzedać pojazd;⁸⁴⁹
- (v) W kwietniu 2015 r. pracownik CTC napisał do Tomasza Urbanowicza (CTC), że klient zna zasady rejonizacji, ale prosi handlowca CTC o ofertę. Dodał też, że klient dostał ofertę od subdealera CTC (AMS) ale nie chcą za bardzo z nim rozmawiać i spytał „*co mam robić? Przekazać, robić, czy może tylko skonsultować?*”;⁸⁵⁰
- (vi) W maju 2015 r. pracownik CTC wskazał innemu pracownikowi, aby najpierw poprosić klienta o podanie nazwy firmy.⁸⁵¹ Następnie przekazano klienta do Uni-

⁸⁴⁴ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁸⁴⁵ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁸⁴⁶ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁸⁴⁷ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁸⁴⁸ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁸⁴⁹ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁸⁵⁰ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁸⁵¹ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

Trucku⁸⁵², a w korespondencji wewnętrznej do Daniela Kubieńca (CTC) skomentowano „*oddałem Mazankowi jego teren. Puściliśmy po katalogu*”;⁸⁵³

- (vii) W maju 2015 r. pracownik CTC wskazał innemu, który mu przekazał dane klienta: „*ale to jest koło Mielca nie nasz dar : (mogą być kłopoty*”;⁸⁵⁴
- (viii) W październiku 2015 r. Daniel Kubieniec (CTC) w wiadomości do handlowców i subdealerów opisał zasady wyprzedaży pojazdów i wskazał przy tym, żeby nie wchodzić na tereny Uni-Trucku i Exmotu oraz przestrzegać terenów subdealerów;⁸⁵⁵
- (ix) W listopadzie 2016 r. Daniel Kubieniec (CTC) upomniał sprzedawcę, że musi się dostosować do rejonizacji: „*Albo się dostosujesz albo będziesz miał problem!!*”;⁸⁵⁶
- (x) W maju 2017 r. CTC w wiadomości wewnętrznej napisało do sprzedawców handlowców o wskazanie sytuacji, w której utracili klienta na rzecz innego dealera i dodało: „*Temat jest ważny jeżeli nie chcemy się wyżynać ceną*”;⁸⁵⁷
- (xi) W listopadzie 2017 r., pracownik CTC uzasadniając możliwość sprzedaży pojazdu danemu klientowi wskazał, że w tej chwili klient jest co prawda spoza DAR-u CTC, ale planuje zakup pojazdu dopiero w styczniu 2018 r., na nową firmę, która będzie zlokalizowana w DAR-ze CTC;⁸⁵⁸
- (xii) W maju 2018 r. wewnętrznie w CTC przekazano wiadomość, że klient zrezygnował z zamówionych już przez CTC pojazdów i można w związku z tym sprzedawać je innym klientom w „*dobrej cenie*” ale warunkiem sprzedaży jest, że „*Auto musi pójść w DAR*”;⁸⁵⁹
- (xiii) W lipcu 2018 r. pracownik CTC napisał do innego, że jeżeli klient nie poda lokalizacji działalności, to ma przedstawić ofertę na standardowym rabacie zwiększoną o 5 000 tys zł;⁸⁶⁰
- (xiv) W listopadzie 2018 r. Dariusz Mazanek (Uni-Truck) wskazał handlowcom, że jeżeli sprzedaż będzie w DAR-ze, to będzie przysługiwał dodatkowy rabat 3%;⁸⁶¹

⁸⁵² Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁸⁵³ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁸⁵⁴ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁸⁵⁵ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁸⁵⁶ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁸⁵⁷ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁸⁵⁸ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁸⁵⁹ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁸⁶⁰ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁸⁶¹ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

- (xv) W grudniu 2018 r. pracownik Uni-Trucku zapytał Dariusza Mazanka (Uni-Truck), który z dealerów obsługuje DAR, z którego jest klient i czy może mu sprzedać pojazd, na co dostał odpowiedź że „*Generalnie mamy układ z ctc że tam im nie wchodzimy Ale możesz sprzedać na marży 8000 pln Jak będą mieli pretensje to im odpale 3000 prowizji i wszyscy będą zadowoleni*”;⁸⁶²
 - (xvi) W kwietniu 2019 r. pracownik On Road napisał w wiadomości wewnętrznej, że ze względu na rejonizację nie ma możliwości sprzedaży klientowi pojazdu jako grupa DBK, więc zaproponował mu wynajem długoterminowy;⁸⁶³
 - (xvii) W maju 2019 r. Uni-Truck przekazał klienta subdealerowi (Raider), na co dostał odpowiedź że „*My nie zrobimy, bo to CTC (i jakiś tam układ mamy o nie wchodzeniu sobie nawzajem)*”;⁸⁶⁴
- (473) Po tzw. konwencji w Opalenicy, dealerzy z większą intensywnością zaczęli pilnować się wzajemnie (bez angażowania IPL) aby ustalenia były przestrzegane.⁸⁶⁵ Poniżej wskazano wiadomości, które wymieniali między sobą dealerzy w tym zakresie:
- (i) We wrześniu 2013 r. Tomasz Urbanowicz (CTC) napisał do Uni-Trucku wiadomość, w której załączył oferty Uni-Trucku skierowane dla klienta z DAR-u CTC i ostrzegł Uni-Truck, aby ten się wycofał z transakcji oraz dodał: „*nie kombinujcie, bo my Wam zrobimy takie ofertowanie w W-wie, że się zdziwicie! PO co się z Wami dogadywać??? Szkoda czasu*”. Wskazał też: „*Zastanawiam się jak się do tego mają i ustalenia które ostatnio podobno miały miejsce w zakresie sprzedaży we własnym DAR*”. Podkreślił też, że wszyscy się mają stosować do ustaleń o odpowiednich cenach ofertowanych klientom spoza DAR-u, to „*może zaczniemy zarabiać w końcu zarabiać pieniądze*”;⁸⁶⁶
 - (ii) W maju 2014 r. miała miejsce wymiana korespondencji między CTC a Siltruck [częściowo przesyłana do wiadomości IPL oraz Daniela Kubieńca (CTC)]. W jej ramach CTC przekazało klienta do Siltruck i wskazało, jaką mu złożyło ofertę, zapytało też czemu ostatnio Siltruck nie przekazuje klientów oraz czy „*sprawdzacie Nas? Ostatnio z Waszego rynku mamy dziwnie dużo zapytań*”. Siltruck odpowiedział na to „*nie przekazujemy, bo nie ma co, ale spokojnie, wciąż umowy się trzymamy* [podkreślenie UOKiK]” oraz że „*Każdego klienta spoza*

⁸⁶² Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁸⁶³ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁸⁶⁴ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁸⁶⁵ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁸⁶⁶ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

naszego obszaru od razu przekierowujemy do was". Wskazał też, że nie praktykują „podchodów”;⁸⁶⁷

- (iii) W lipcu 2014 r. CTC zapytało Uni-Truck czy rozmawia z klientem, na co Dariusz Mazanek (Uni-Truck) odpowiedział, że *„na śląsk nie wchodzimy, więc nie powinno tam być naszej oferty”*. CTC w kolejnej wiadomości wskazało, że klient pokazał wydrukowaną ofertę Uni-Trucku z portalu internetowego Otomoto i zapytał czy była podjęta rozmowa o zakupie. Uni-Truck odpowiedział, że nie podejmował rozmowy z klientem;⁸⁶⁸
- (iv) W lipcu 2014 r. Daniel Kubieniec (CTC) przesłał do Uni-Trucku wiadomość zawierającą ofertę Uni-Trucku z portalu internetowego Allegro z komentarzem *„Darek zlitujcie się...”*. Dariusz Mazanek (Uni-Truck) odpowiedział, że wyprzedają stary model oraz że Remo-Car (subdealer CTC) robi to samo. Następnie dodał, że Uni-Truck nie wystawia ofert poza swój DAR. W wymianie wiadomości wzięli udział także Jacek Chodasewicz oraz Tomasz Urbanowicz z CTC, natomiast IPL dostało je do wiadomości;⁸⁶⁹
- (v) W październiku 2014 r. Krzysztof Biesek (Exmot) napisał do Trans-Pozu z prośbą o wycofanie się z rozmów z klientem, ponieważ jest to klient z ich obszaru. Wiadomość była przekazana do wiadomości IPL i spotkała się z interwencją IPL;⁸⁷⁰
- (vi) W październiku 2014 r. CTC napisało do Dariusza Mazanka (Uni-Truck) aby *„nie robili oferty »po bandzie«”* dla klienta. Dariusz Mazanek (Uni-Truck) przekazał tę wiadomość sprzedawcom;⁸⁷¹
- (vii) W grudniu 2014 r. Uni-Truck zwróciło uwagę CTC, że sprzedaje do klienta końcowego z nieswojego terenu. Daniel Kubieniec (CTC) skomentował to wewnętrznie, że *„co to za klient że kłapie dziobem”* oraz zadecydował, że pojazd będzie zarejestrowany na CTC i dopiero później będzie odsprzedany temu klientowi;⁸⁷²
- (viii) W marcu 2015 r. CTC wskazało Raiderowi (ówczesny subdealer CTC), że klient twierdzi, iż otrzymał od nich ofertę i poprosiło o nieofertowanie tego klienta. Raider odpowiedział, że nie składał mu oferty oraz dodał: *„wy sprzedacie nowe DAILY, my mamy także z tego korzyści (My mamy Target i prowizję, więc Wy*

⁸⁶⁷ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁸⁶⁸ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁸⁶⁹ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁸⁷⁰ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁸⁷¹ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁸⁷² Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

sprzedacie z największą marżą – my mamy także dużą prowizję). Wierzymy również, że jest to jeden taki przypadek. PILNUJEMY SWOJEGO DAR-u, a resztę przekazujemy ofertując auta cennikowo.” Następnie Raider wytłumaczył, że złożył klientowi ofertę na używany pojazd: „Nie ofertowałem go na nowe podwozie, bo widziałem blokadę (po co się bić między sobą jak każdy może zarobić + target dla nas).”. Członkini Zarządu Raider zapytała Tomasza Urbanowicza (CTC) czy handlowiec Raider „nie dotrzymał ustaleń i »zepsuł« Panu temat – czego bym bardzo nie chciała”;⁸⁷³

- (ix) W kwietniu 2015 r. pracownik Exmot napisał do CTC oraz do wiadomości Krzysztofa Bieska (Exmot) aby sprawdzili czy „po raz kolejny nie rozmawiacie z klientem w Bydgoszczy” i podaje możliwe firmy, pod którymi klient mógł się zgłosić po ofertę do CTC.⁸⁷⁴ W korespondencji wewnętrznej CTC dążyło do wyjaśnienia, z jakiego powodu któryś z handlowców ofertował klienta spoza DAR-u. Handlowiec CTC wskazał Danielowi Kubieńcowi (CTC), że „ja niczego w takich kwestiach samowolnie nie robię. Zwłaszcza jeśli chodzi o sprzedaż poza DAR.”⁸⁷⁵ Daniel Kubieniec (CTC) odpowiedział Exmotowi, że ten klient będzie jedynie użytkownikiem pojazdu, a kupującym jest inny klient. CTC wytłumaczyło także, że handlowiec dowiedział się o tym po dogadaniu warunków transakcji oraz wskazało że „teraz nie ofertujemy samochodu i możemy się umówić, że ten samochód sprzedajecie Wy, ale on i tak będzie jeździł u Nas w DAR-ze”;⁸⁷⁶
- (x) W kwietniu 2015 r. CTC napisało do Siltrucku, że jeden handlowiec pomylił regiony oraz aby go powstrzymać „bo rozwalil nam transakcję”;⁸⁷⁷
- (xi) W maju 2015 r. pracownik CTC przesłał wiadomość wewnętrzną z prośbą o interwencję w Uni-Trucku, aby przestał on ofertować klienta. Blokada została przekazana do Uni-Trucku przez Daniela Kubieńca (CTC), na co Dariusz Mazanek odpowiedział, że nie ma tej transakcji w bazie oraz zapytał kto konkretnie z Uni-Trucku złożył ofertę. Handlowiec z CTC wskazał, że nie wie kto konkretnie oraz że „do sprzedaży CARMEN żaden z handlowców UNI-truck również się nie przyznawał. Dopóki nie zrobiłem zdjęcia pojazdu u klienta...”⁸⁷⁸ Wszystkie wiadomości trafiły do wiadomości Jacka Chodasewicza (CTC);⁸⁷⁸

⁸⁷³ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁸⁷⁴ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁸⁷⁵ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁸⁷⁶ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁸⁷⁷ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁸⁷⁸ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

- (xii) W czerwcu 2015 r. Remo-Car napisał do Daniela Kubińca (CTC), że dostał zamiar na klienta, ale klient jest już umówiony na podpisanie umowy z Uni-Truckiem, i zapytał czemu handlowiec z CTC „nie przekazał nam kontaktu od razu [...] sam zrobił ofertę, skoro nie ma co cwaniakować z UT [...] czy wiedział, że temat spalony i wówczas tylko dlatego dla wybielenia się przesłał wszystko gotowe z ofertami z tensa, etc... jak było za późno” oraz „U mnie goście nawet nie przyjdzie do głowy, żeby robić ofertę dla klienta CTC”. Wiadomości trafiły też do Tomasza Urbanowicza;⁸⁷⁹
- (xiii) W lipcu 2015 r. CTC napisało do Uni-Trucku, że sprzedali pojazd zbyt tanio. Dariusz Mazanek (Uni-Truck) odpowiedział, że przeprasza i nie powinno to mieć miejsca ponieważ „nie walimy z ofertami w małopolskie, śląskie i podkarpackie” oraz wskazał że „Coraz częściej spotykamy się z tym, że klienci podają nieprawdziwe dane lub dane zaprzyjaźnionej firmy żeby sprawdzić cenę. Chyba roznosi się po rynku, że są jakieś układy u dealerów”. Wspomniał też, że CTC złożyło ofertę na jego terenie. CTC zapytało kto konkretnie złożył taką ofertę, bo: „moi handlowcy mają zakaz w tej kwestii”. Następnie CTC dodało, że innemu klientowi wprost powiedziało, że najtaniej kupić w Uni-Trucku oraz podsumowało dyskusję: „nie wyliczajmy się, staram się nad tym panować i ucinać takie kwestie w zarodku. Jeśli masz takie sytuacje to pisz. Mamy dobre relacje i niech tak zostanie” na co Dariusz Mazanek odparł „święte słowa”.⁸⁸⁰ Wiadomości trafiły też do Daniela Kubińca (CTC);
- (xiv) W wrześniu 2015 r. Siltruck napisało do Daniela Kubińca (CTC) z pytaniem czemu taką niską ceną zaoferowali klientowi oraz z prośbą o wycofanie się z rozmów z klientem, bo to DAR Siltrucku;⁸⁸¹
- (xv) W listopadzie 2015 r. CTC napisało do Uni-Trucku, że zaoferowali za niską cenę ich klientowi. Uni-Truck odpisał, że klient nie mówił skąd jest oraz że „dalej wydzwania ale ma postawioną zaporę”.⁸⁸² Pracownik CTC potem poinformował Tomasza Urbanowicza, że już rozmawiał w tej sprawie z Dariuszem Mazankiem (Uni-Truck);⁸⁸³
- (xvi) W grudniu 2015 r. Daniel Kubieniec (CTC) napisał do Uni-Trucku z prośbą aby się wycofał z ofertowania klienta „z informacją że to pomyłka”. Dariusz Mazanek

⁸⁷⁹ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁸⁸⁰ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁸⁸¹ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁸⁸² Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁸⁸³ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

(Uni-Truck) odpisał: „Przepraszam, jest mi wstyd za mojego losia. Temat w ogóle nie istnieje. Podobno nie sprawdził skąd jest klient, szkoda gadać.” CTC odpisało, że oni teraz nie zarobią na tej transakcji. Uni-Truck odpisał, że mogą się dogadać że Uni-Truck dopłaci CTC;⁸⁸⁴

- (xvii) W styczniu 2016 r. Siltruck napisał do ADF aby „uspokoili” swojego handlowca bo oferuje na obszarze Siltruck pojazd z dodatkowym rabatem a „jest to nieuczciwe wobec nas i Iveco. Proszę wycofać się z transakcji – notabene już i tak zepsuliście mi cenę”.⁸⁸⁵ Wiadomość trafiła także do IPL, które następnie się włączyło w korespondencję;⁸⁸⁶
- (xviii) W styczniu 2016 r. CTC napisało do Siltrucku, że widzi, iż klient czeka na pojazd od nich. Siltruck odpowiedział, że nie dostarcza tam pojazdu, i że „w żaden sposób nie blokuję dostępu do tego klienta, więc nic nie stoi na przeszkodzie z mojej strony (w końcu to Wasz DAR) abyś tam ofertował z sukcesem”. CTC wskazało, że pojazd sprzedaje pośrednik, który kupuje je od Siltrucku. Dodało też, że Siltruck daje argumenty do obrony, w przypadku gdyby IPL pytało dlaczego CTC sprzedaje poza swoim obszarem. Cała wymiana wiadomości była także przekazana do IPL. Na końcu CTC się zwróciło bezpośrednio do IPL o rozstrzygnięcie sporu, na co pracownik IPL odpowiedział żeby usunąć go z tej korespondencji.⁸⁸⁷ Wiadomości trafiły też do Daniela Kubieńca (CTC);
- (xix) W kwietniu 2016 r. Dariusz Mazanek (Uni-Truck) napisał do CTC, że ofertują na ich terenie. CTC zapytało subdealera czy to on złożył ofertę.⁸⁸⁸ Następnie CTC wskazało Uni-Truckowi, że to subdealer złożył ofertę, natomiast CTC nie dało zgody na „kombinacje” i kazało się wycofać subdealerowi. Dodało też, że podobno Uni-Truck oferuje niskie ceny i subdealer musiałby dopłacić, żeby mieć tak niską cenę;⁸⁸⁹
- (xx) W kwietniu 2016 r. Dariusz Mazanek (Uni-Truck) zwrócił CTC uwagę, że podpisało umowę na ich terenie. CTC wytłumaczyło się, że klient zadzwonił i przyjechał odebrać pojazd w ciągu jednego dnia. CTC dodało też informację, po jakiej cenie sprzedało pojazd oraz że klient mówił, że Uni-Truck ma niższą cenę, ale nie ma takiego pojazdu. CTC wymieniło przy tym innych klientów, którym Uni-Truck składał oferty, przez co CTC musiało obniżyć marżę. Przy jednym

⁸⁸⁴ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁸⁸⁵ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁸⁸⁶ Zobacz akapit (236).

⁸⁸⁷ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁸⁸⁸ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁸⁸⁹ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

klencie dodał też: „tam za każdym razem jest podejście z Łodzi i psucie ceny.” Uni-Truck odpisał że nie ma pretensji, i „Co do zasad twardo staramy się unikać ofertowania w 3 województwach śląskim, małopolskim, podkarpacki. W zamian z Twojej strony prosimy o unikanie tylko 2 województw łódzkiego i dolnośląskiego. Gdzieś jakieś wtopy zawsze się zdarzają, najważniejsze żeby się informować i zachować równowagę.” CTC odpowiedziało na to: „Zgadzam się ws informowania itd...ale marże na których kładziecie oferty są bardzo niskie”. Dariusz Mazanek napisał w odpowiedzi, żeby się spotkali prywatnie na kolację to omówią współpracę, na co Kierownik Sprzedaży Pojazdów Lekkich w CTC odpowiedział, że się zdzwonią;⁸⁹⁰

- (xxi) W kwietniu 2016 r. CTC wskazało Uni-Truckowi ofertę, jaką złożył klientowi i skomentowało, że wolałoby widzieć wyższe ceny. Uni-Truck przeprosił i wskazał, że w ogóle nie powinna wyjść oferta do tego klienta;⁸⁹¹
- (xxii) W maju 2016 r. CTC napisało do Europolu, aby się wycofali z ofertą dla klienta z DAR-u CTC. Europol potwierdził, że się wycofa. Korespondencja trafiła także do wiadomości IPL;⁸⁹²
- (xxiii) W lipcu 2016 r. Uni-Truck napisał do CTC ze skargą, że CTC przedstawił ofertę klientowi z terenu Uni-Trucku. CTC wewnętrznie wyjaśniało, który pracownik to zrobił i na jakiej marży⁸⁹³. Potem Dariusz Mazanek (Uni-Truck) napisał jeszcze jedną wiadomość dotyczącą oferty subdealera CTC na terenie Uni-Trucku, na co CTC odpowiedziało że „kombinują z rabatami” tak jak Uni-Truck. Dodał też, że to subdealer dostanie ewentualną korektę faktury.⁸⁹⁴ Równocześnie CTC napisało do subdealera, że dostanie korektę faktury oraz że CTC nie ofertuje tych pojazdów poza strefę;⁸⁹⁵
- (xxiv) W lipcu 2016 r. Dariusz Mazanek (Uni-Truck) napisał do CTC, że subdealer (Remo-Car) ofertuje na ich terenie. CTC napisało do subdealera aby zrezygnował ze sprzedaży temu klientowi. Subdealer odpowiedział, że zaoferował pojazd z wysoką marżą, na co CTC wskazało aby „nie naciskać” na klienta, ale gdyby klient się przypomniał, to żeby mu sprzedać pojazd.⁸⁹⁶ Równocześnie CTC

⁸⁹⁰ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁸⁹¹ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁸⁹² Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁸⁹³ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁸⁹⁴ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁸⁹⁵ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁸⁹⁶ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

napisało do Uni-Trucku, że: „*Myszę, że Wam nie zepsuli tematu bo położyli na 5 tys*”, co potwierdził także Daniel Kubieniec (CTC);⁸⁹⁷

- (xxv) W sierpniu 2016 r. Exmot zapytał CTC dlaczego ich pojazd trafił do Grudziądza, na co CTC odpowiedziało: „*to model S, tego nie upilnujesz*”;⁸⁹⁸
- (xxvi) We wrześniu 2016 r. subdealer napisał do CTC z informacją, że Siltruck ofertuje na zbyt dużym rabacie na ich terenie.⁸⁹⁹ CTC zapytało Siltruck czy „*nie przesadzają*” i czy „*dalej będziecie praktykować takie działania?*”. Siltruck odpowiedział, że oczywiście nie będzie praktykować takich działań, oraz dodał że „*zgodnie z rozmowami nie możemy odmówić klientowi oferty. Dobrze wiesz, co się teraz dzieje w kwestii zmowy cenowej w Iveco*⁹⁰⁰. *Proszę o konkretnych klientów to będę reagować. Generalnie skupiamy się na swoim obszarze – poza DAR-em ofertujemy dużo powyżej marży rynkowej. NIE PENETRujemy Waszych obszarów*”;⁹⁰¹
- (xxvii) We wrześniu 2016 r. Dariusz Mazanek (Uni-Truck) napisał do CTC, że ofertowali pojazd na ich terenie. CTC w odpowiedzi wskazało z jaką marżą sprzedawało pojazd oraz z jaką marżą mają wystawiony pojazd na portalu Otomoto;⁹⁰²
- (xxviii) W październiku 2016 r. Siltruck przesłał CTC ofertę, którą CTC złożyło klientowi z komentarzem: „*Co Wy wyprawiacie na naszym terenie [...] Rozumiem, że obniżka 4 tys. Miała być nokautem?*”;⁹⁰³
- (xxix) W listopadzie 2016 r. CTC napisało do Dariusza Mazanka (Uni-Truck), że ma ich ofertę od klienta oraz, że: „*szkoda marży na tym modelu*”. Dariusz Mazanek (Uni-Truck) odpisał, że to jest stara oferta oraz że już się nie będzie kontaktował z klientem skoro CTC z nim negocjuje;⁹⁰⁴
- (xxx) W listopadzie 2016 r. Torital (subdealer Exmotu) przesłał Exmotowi ofertę, którą ich stały klient dostał od Uni-Trucku wraz z pytaniem czy rejonizacja

⁸⁹⁷ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁸⁹⁸ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁸⁹⁹ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁹⁰⁰ W lipcu 2016 r. Komisja Europejska wydała decyzję stwierdzającą istnienie porozumienia dotyczącego cen pomiędzy producentami ciężarówek, w tym Iveco.

⁹⁰¹ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁹⁰² Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁹⁰³ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁹⁰⁴ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

obowiązuje oraz komentarzem: „*myślałem, że mamy „dobry układ z uni-truck”*”. Exmot przekazał tę wiadomość do Uni-Trucku;⁹⁰⁵

- (xxxix) W listopadzie 2016 r. Dariusz Mazanek (Uni-Truck) przekazał Danielowi Kubieńcowi (CTC) ofertę, którą dostał klient z terenu Uni-Trucku od subdealera CTC (Remo-Car). CTC zapytało subdealera jaką marżę uwzględnili w tej cenie, na co subdealer wskazał marżę oraz dodał że „*teren exmotu jest zablokowany*” a „*na łódzkim próbujemy w białych rękawiczkach Ski puszczać*”. Dodał też, że po informacji klienta, że ma tańszą ofertę od Uni-Trucku to już nie obniżał ceny.⁹⁰⁶ Dariusz Mazanek (Uni-Truck) w kolejnej wiadomości podkreślił, że „*na ustalone województwa w ogóle ma być nie wysyłana oferta, dla remocarar marża 3000 to szczyt możliwości a dla Ciebie Jarek taka marża to porażka, bo wiemy że można złupić klienta Więc nie mylmy ofert wysyłanych do województw wykluczonych z województwami nie wykluczonymi*”;⁹⁰⁷
- (xxxix) W grudniu 2016 r. Dariusz Mazanek (Uni-Truck) zwrócił CTC uwagę, że złożyło ofertę klientowi z terenu Uni-Trucku, na co CTC odpowiedziało, że to nie oni tylko ich subdealer (GTC) oraz że CTC przekazuje zapytania wszystkich klientów z terenu Uni-Trucku do właściwego dealera;⁹⁰⁸
- (xxxix) W maju 2017 r. Daniel Kubieniec (CTC) napisał do Dariusza Mazanka (Uni-Truck), aby sprawdzili czy nikt nie ofertuje konkretnego klienta z DAR-u CTC, ponieważ on twierdzi, że dostał ofertę na pojazd od Uni-Trucku;⁹⁰⁹
- (xxxix) W sierpniu 2017 r. CTC przesłało Uni-Truckowi wiadomość z linkiem do ogłoszenia internetowego z pytaniem czy to subdealer Uni-Trucku wstawił to ogłoszenie, bo oferuje auto na terenie CTC;⁹¹⁰
- (xxxix) W październiku 2017 r. CTC zapytało Uni-Trucku czy zna danego klienta. Uni-Truck odpowiedział, że tak, na co CTC wskazało, że „*ofertuje auta mi na terenie Małopolski. To jest Wasz pośrednik?*”;⁹¹¹
- (xxxix) W kwietniu 2018 r. pracownik Uni-Trucku napisał do Exmotu „*czemu tak tanio wystawiasz 70c*”;⁹¹²

⁹⁰⁵ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁹⁰⁶ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁹⁰⁷ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁹⁰⁸ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁹⁰⁹ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁹¹⁰ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁹¹¹ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁹¹² Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

(474) Dealerom zdarzało się też w określonych okolicznościach sprzedawać pojazdy klientom z DAR-u konkurentów, jednak zazwyczaj sprzedaż była uzasadniona szczególnymi okolicznościami – np. długoletnią współpracą dealera z danym klientem, znajomością osobistą handlowca z klientem bądź swego rodzaju „wymianą klientów” pomiędzy dwoma dealerami. Część transakcji sprzedaży poza DAR-em danego dealera odbywała się jednak za zgodą właściwego dealera. Przykładowo, w marcu 2014 r. Europol zaakceptował sprzedaż Trans-Pozu na swoim terenie.⁹¹³ Poniżej przedstawiono inne sytuacje, w których dealer wyraził zgodę na sprzedaż pojazdu w jego DAR-ze przez konkurenta:

- (i) W październiku 2015 r. On Road napisało do Jacka Chodasewicza (CTC), czy mają dany pojazd, którego potrzebuje klient, a On Road go nie ma. Dodał też, że ten model w promocji CTC może sprzedawać poza DAR-em. CTC wskazało że ma taki pojazd, ustaliło marżę minimalną jaką On Road musi zastosować oraz że umowa będzie podpisana przez CTC, a On Road dostanie prowizję z tej transakcji;
- (ii) W grudniu 2015 r. Uni-Truck napisał do CTC, że klient nie chce odpuścić i nie rozumie, że ma bliżej innego dealera Iveco – CTC. Uni-Truck spytał, co ma zrobić w tej sytuacji i czy jest zgoda CTC na sprzedaż temu klientowi. CTC wyraziło zgodę, ponieważ nie miało tego modelu podwozia;⁹¹⁴
- (iii) W marcu 2016 r. Uni-Truck wskazał CTC, że dany klient się upiera aby kupić pojazd w Uni-Trucku oraz czy CTC wraża zgodę na sprzedaż. Następnie Uni-Truck poinformował klienta, że ma zgodę na sprzedaż od konkurencyjnego dealera⁹¹⁵. CTC napisało też do Uni-Trucku, że w przypadku odwrotnej sytuacji Uni-Truck również powinien wyrazić zgodę na taką sprzedaż. Uni-Truck potwierdził, że oczywiście;⁹¹⁶
- (iv) W czerwcu 2016 r. Dariusz Mazanek (Uni-Truck) poprosił CTC o zgodę na sprzedaż na ich terenie. CTC odparło na to, że ostatnio „*coś za dużo cię widzę na Śląsku i Małopolsce*”. Dariusz Mazanek (Uni-Truck) wytłumaczył, że gdy handlowiec się dowiedział skąd jest klient to wskazał mu, żeby się udał do lokalnego dealera oraz że „*dużo klientów z małopolski sprawdza wasze ceny podszuwając się pod inne firmy [...] to jest w ogóle bardzo ciekawe bo z takim cwaniactwem praktycznie nie ma do czynienia z klientami z innych województw.*” Dodał też, że klient się upierał na zakup pojazdu, więc Uni-Truck go

⁹¹³ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁹¹⁴ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁹¹⁵ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁹¹⁶ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

poinformowało, że sprzeda mu pojazd ale za zgodą właściwego dealera. CTC ostatecznie wyraziło zgodę na sprzedaż, ponieważ nie miało takiego modelu;⁹¹⁷

(v) W lipcu 2017 r. Uni-Truck poprosił CTC o zgodę na sprzedaż na ich terenie. Następnie przesłał do IPL wniosek rabatowy zawierający informację, że otrzymał zgodę CTC na sprzedaż temu klientowi;⁹¹⁸

(vi) W grudniu 2017 r. CTC przekazało klienta do Uni-Trucku, a potem napisało: „*Podobno nikt od Was nie dzwonił, Przysńnij handlowca bo facet dzwoni do nas i opierdziela mi dziewczynę że czeka na kontakt*”. Uni-Truck odpowiedział, że klient szuka pojazdu od ręki i jeśli CTC ma taki to może sprzedać.⁹¹⁹

(475) Niektóre transakcje sprzedaży w DAR-ze innego dealera miały charakter „odwetowy”. Dealerzy zwracali przy tym uwagę, że konieczne będzie zachowanie tego w ukryciu przed IPL oraz konkurentami. W grudnia 2013 r. Jacek Chodasewicz (CTC) w reakcji na wiadomość z załączonymi ofertami Uni-Trucku z internetu z niższymi cenami niż uzgodnione odpowiedział, że od dziś robią tak samo.⁹²⁰ W lipcu 2014 r., pracownik CTC napisał wiadomość do Daniela Kubieńca (CTC) z wnioskami i pomysłami dotyczącymi sprzedaży: „*Niby działa rejonizacja, ale dowiaduję się od klienta, gdzie inny dealer mu doradził że mu sprzeda jak zarejestruje u niego działalność, to wiem że to jest fikcja i nie powinniśmy mieć sentymentu aby robić to samo. Może to być od 30-60 sztuk rocznie, które sprzeda inny dealer lub My i 30-60 sztuk które może nam zabraknąć do wykonania planu. Trzeba robić to z głową aby mieć w razie czego krycie. Reagować na ceny z OTOMOTO innych dealerów i je piętnować. Ceny z ogłoszeń rozwalilo nam kilka tematów i podważyło naszą wiarygodność w oczach klientów*”. Wiadomość trafiła też do Tomasza Urbanowicza (CTC) i Jacka Chodasewicza (CTC).⁹²¹ W sierpniu 2015 r. pracownik CTC wskazał w komunikacji wewnętrznej do Daniela Kubieńca (CTC), że klient ma ofertę z Siltrucku i dodał „*Ja bym im pokazał że nie warto fikać i przepuściłbym to przez zabudowcę tak jak oni robią nam to przez [informacja chroniona]. Będą mieli nauczkę. Przyjmujemy taką samą formę obrony jak oni. Co ty na to?*”.⁹²²

(476) W innych przypadkach dealerzy starali się ukryć takie transakcje, np. rejestrując pojazd na inny podmiot bądź inny oddział danego klienta. Przy niektórych transakcjach z kolei godzili się na to, że sprzedadzą pojazd z niższą marżą, ponieważ nie dostaną dodatkowego rabatu na

⁹¹⁷ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁹¹⁸ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁹¹⁹ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁹²⁰ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁹²¹ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁹²² Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

niego od IPL, bądź liczyli na to że mimo że jest to klient spoza DAR-u to „uda się mu sprzedać”⁹²³. Poniżej przedstawiono takie sytuacje:

- (i) W marcu 2014 r. Dariusz Mazanek (Uni-Truck) przesłał do handlowców w Uni-Trucku wiadomość w której wskazał że: „W związku ze złamaniem przez Europol »paktu o nieagresji« wraz z zgodą do odwołania na sprzedaż w województwa pomorskie i warmińsko-mazurskie”;⁹²⁴
- (ii) W maju 2014 r. w korespondencji wewnętrznej CTC ustalono, aby złożyć ofertę klientowi Siltrucku, ale „ostrożnie”;⁹²⁵
- (iii) W październiku 2014 r. w wymianie wewnętrznej pracownicy CTC, w tym Daniel Kubieniec (CTC), ustalili, że klient który jest z terenu Uni-Trucku, ale nie chce kupować u właściwego dealera „ma otworzyć oddział na naszym terenie wtedy będzie ok”;⁹²⁶
- (iv) W maju 2015 r. w wiadomości wewnętrznej pracownik CTC wskazał: „Dzwoń do gościa [...] Oni to robią pod przetarg. My sprzedamy im a oni wystawią to w przetargu na terenie siltrucku. Już raz z nimi tak robiłem.”;⁹²⁷
- (v) W maju 2015 r. pracownik CTC zapytał Daniela Kubieńca (CTC): „to jest teren UNI-truck i Trans-Poz. Czy możemy pokombinować aby sprzedać to do Sieradza ? np. poprzez rejestrację w JL?”. W dalszej korespondencji ustalono, żeby przygotować ofertę klientowi;⁹²⁸
- (vi) W sierpniu 2015 r. w korespondencji wewnętrznej CTC wskazano, że „klient spoza DAR-em, idzie przez Partnera”;⁹²⁹
- (vii) W wrześniu 2015 r. CTC napisało do Siltruck: „Kiedy przestaniecie sprzedawać auta na moim terenie-LEDZINY. Ja Wam nie bronie, ale nie w takich pieniądzach jak to robicie [...] Nie takie były ustalenia. Ja też mogę puszczać auta przez zabudowców na Twoim terenie.” Siltruck odpowiedział, że zabudowca jest z ich terenu i będzie mu sprzedawać, na co CTC wskazało, że „zawsze pytamy przed sprzedaż dokąd idzie samochód i reagujemy jeśli wchodzi z butami na teren z którym jesteśmy dogadani.” Siltruck w odpowiedział: „lepiej zobacz co robi ADF”⁹³⁰ Wiadomości trafiły też do Daniela Kubieńca (CTC);

⁹²³ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁹²⁴ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁹²⁵ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁹²⁶ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁹²⁷ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁹²⁸ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁹²⁹ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁹³⁰ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

- (viii) W wrześniu 2015 r. pracownik Uni-Trucku przesłał wiadomość wewnętrzną do handlowców, aby wskazać przypadki bardzo tanich ofert CTC dla klientów ponieważ: „*CTC zarzuca nam ofertowanie pojazdów po cenach dumpingowych, a przecież spotykacie się z niskimi ofertami CTC*”. Wskazał, że na takie zestawienie czeka Andrzej Korcik (Uni-Truck). Potem przesłano wiadomość z zestawieniem takich przypadków do Andrzeja Korcika oraz Dariusza Mazanka (Uni-Truck). Handlowcy przy tym następująco komentowali przykłady takich transakcji: „*Jak to jest że gdy nie było Remocaruru to mieliśmy maże na poziomie średnio 7 tys i więcej a teraz 1 tys lub zero*”. „*Przykładów jest dużo a o tym już dawno temu mówiliśmy i IPL nic nie robiło*”. „*CTC Białystok i Lublin działają na normlanych cenach. Jest duży problem z Remocarem*”,⁹³¹
- (ix) We wrześniu 2015 r. Uni-Truck przekazał klienta CTC oraz poinformował, że klient się upierał, że jest z terenu Uni-Trucku i dopiero po ustaleniu ceny przyznał, że jest z terenu CTC. W korespondencji wewnętrznej CTC ustalono, że klient jest z terenu Siltrucku i żeby wobec tego „*działać delikatnie*”,⁹³²
- (x) W lutym 2016 r. w korespondencji wewnętrznej CTC ustalono, aby sprzedać pojazd klientowi z terenu Siltruck na rabacie standardowym;⁹³³
- (xi) W lutym 2016 r. Torital (subdealer Exmot) napisał do Krzysztofa Bieska (Exmot), że klient z innej strefy upiera się aby kupić u niego. Spytał, co ma zrobić w tej sytuacji na co Krzysztof Biesek (Exmot) odpowiedział, żeby zaoferować wysoką cenę, tak aby nie prosić o dodatkowe wsparcie IPL;⁹³⁴
- (xii) W kwietniu 2016 r. w wiadomości wewnętrznej pracownik CTC przekazał listę klientów, do których pracownicy mieli się zwrócić z ofertami. Tomasz Urbanowicz (CTC) wskazał żeby sprzedawcy standardowo skontaktowali się z klientami z DAR-u. Natomiast klientów spoza DAR-u CTC, miał „*zaatakować*” Kierownik Sprzedaży Pojazdów Lekkich;⁹³⁵
- (xiii) W maju 2016 r. w komunikacji wewnętrznej CTC wskazało, że można sprzedawać określony model pojazdu klientom spoza DAR-u ale muszą być one zarejestrowane na zabudowcę. Dodano też, że jeśli handlowcy nie skorzystają z tej okazji to: „*już nie dzwońcie, że Unitruck lub inny leszcz handlarz wchodzi wam na rynek*” oraz że „*temat delikatny i nikt nie może się o nim dowiedzieć*”.

⁹³¹ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁹³² Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁹³³ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁹³⁴ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁹³⁵ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

Potem jeden z handlowców napisał, że Europol często „zakrada się” na jego teren, więc teraz będzie miał szansę na rewanż, ale dostał odpowiedź że „nie możemy tych samochodów sprzedawać poza nasz dar. Decyzja prezesa”. Ostatecznie jednak Tomasz Urbanowicz (CTC) się zgodził na sprzedaż tego modelu poza DAR-em.⁹³⁶ Wiadomości trafiły też do Daniela Kubieńca (CTC).

- (xiv) W lipcu 2016 r. Dariusz Mazanek (Uni-Truck) przekazał handlowcom w komunikacji wewnętrznej: „Do odwołania wyrażam zgodę na sprzedaż w województwie podkarpackim. Jest to spowodowane rozpadem w grupie CTC i odłączeniem się lokalnego dealera z którym nie mam porozumienia o nieagresji. Oczywiście może się to zmienić ale póki walimy. Nie piszemy wniosków na ten teren.”,⁹³⁷
- (xv) W sierpniu 2016 r. w komunikacji wewnętrznej CTC przypomniało handlowcom aby wpisywać każdą sprzedaż do CRM-u, na co jeden z nich zadał pytanie czy nawet jeśli klient jest spoza DAR-u CTC. W odpowiedzi otrzymał informacje aby takie transakcje wpisywać „na rabacie std + 7 tys”.⁹³⁸ Klientom spoza DAR-u można było oferować pojazdy jedynie w cenach bez dodatkowego rabatu, wobec tego taką cenę wpisywano do systemu CRM IPL;
- (xvi) W kwietniu 2017 r. Uni-Truck poprosił klienta, aby podpisał umowę na samochód jako „podkładkę dla IPL” aby dostać dodatkowy rabat dla prawdziwego klienta który był spoza rejonu Uni-Trucku;⁹³⁹
- (xvii) W listopadzie 2017 r. pracowniczka CTC napisała do Dariusza Mazanka (Uni-Truck) z informacją o nowym handlarzu (zarejestrowanego na terenie Uni-Trucku), który kupuje pojazdy od konkurencyjnych dealerów z komentarzem: „Tak właśnie wygląda lojalność CTC w sprawie nie wchodzenia sobie w teren”. Dariusz Mazanek odpowiedział: „My do handlarzy z małopolski i śląska jak jest możliwość to też sprzedajemy”;⁹⁴⁰
- (xviii) W sierpniu 2017 r. CTC zapytał Uni-Truck czy dany klient pytał Uni-Truck o ofertę. Uni-Truck odpisał, że klient ma oddział na ich terenie i jest z nimi w kontakcie.⁹⁴¹ Pracownik CTC skomentował w korespondencji wewnętrznej że działalność klienta jest „zarejestrowana jest na terenie Siltrucku więc nie mogę

⁹³⁶ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁹³⁷ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁹³⁸ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁹³⁹ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁹⁴⁰ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁹⁴¹ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

za *bardzo machać łapkami*” i żeby w takiej sytuacji sprzedać klientowi pojazd z dodatkowym rabatem, ale jako kupującego wskazać oddział klienta z terenu CTC;⁹⁴²

- (xix) W lutym 2018 r. pracownik CTC napisał w wiadomości wewnętrznej do Daniela Kubińca (CTC), że *„Siltruck sprzedał nam pod nosem auto na rabacie dodatkowym na swoim kliencie z Kłobucka”* oraz dodał *„jak będą zainteresowani to zrobimy to samo”*;⁹⁴³
- (xx) W kwietniu 2018 r. pracownicy CTC w korespondencji wewnętrznej przekazali sobie informację o samochodzie sprzedanym przez Uni-Truck wraz z komentarzem *„zaniżyli cenę matoly...”* oraz wskazaniem, że skoro sprzedano go w Łodzi to *„Odgryziemy się, tam oferujemy auta”*;⁹⁴⁴
- (xxi) W kwietniu 2018 r. pracownik CTC napisał wiadomość m.in. do Daniela Kubińca (CTC), w której wskazał, że STC coraz intensywniej działa na terenie CTC. Dodał też, że powinni zagospodarować teren *„w sposób zorganizowany i mający dać do myślenia naszym sąsiadom, że totalna wojna nikomu nie wyjdzie na dobre, a my jako duża organizacja damy sobie radę lepiej”*. Wiadomość ta trafiła także do Tomasza Urbanowicza (CTC), który spytał kierownika sprzedaży pojazdów lekkich o propozycje rozwiązania. On wskazał w odpowiedzi, że ustalił, że będą rozsyłać oferty w określonej (niskiej) wysokości na teren STC;⁹⁴⁵
- (xxii) W sierpniu 2018 r. pracownik On Road wskazał w wiadomości wewnętrznej, że wyraził zgodę na tę transakcję z klientem spoza DAR-u, ze względu na relację między handlowcem a kupującym oraz faktyczne miejsce wykonywanie działalności klienta;⁹⁴⁶
- (xxiii) W październiku 2018 r. pracowniczka CTC zapytała w wiadomości wewnętrznej czy jest zgoda na sprzedaż poza DAR-em, *„ofc na inną firmę z DAR-u”*;⁹⁴⁷
- (xxiv) W maju 2019 r. pracownik CTC napisał w wiadomości wewnętrznej handlowcom, że jest zgoda na sprzedaż pojazdów ze stoku ze starymi tachografami poza DAR-em z rabatem w DAR-ze, ponieważ trzeba je sprzedać.⁹⁴⁸

⁹⁴² Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁹⁴³ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁹⁴⁴ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁹⁴⁵ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁹⁴⁶ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁹⁴⁷ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁹⁴⁸ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

5.6. Sieć subdealerska

(477) System sprzedaży pojazdów Iveco zakładał istnienie jeszcze jednego poziomu dystrybucji – sieci subdealerskich, który szerzej został opisany w punkcie 4.2. Subdealerzy mieli także wyznaczone swoje obszary działalności, które równocześnie należały do obszaru któregoś z dealerów głównych. Dealer główny „odpowiadał” za swoich subdealerów i był pośrednikiem w kontaktach między IPL a subdealerami. Decyzja o stworzeniu sieci subdealerskiej należała do dealerów głównych i nie wszyscy dealerzy główni taką sieć subdealerską zorganizowali⁹⁴⁹. IPL brało jednak udział w kształtowaniu takiej sieci, wraz z uzgadnianiem szczegółowych warunków współpracy pomiędzy dealerami a subdealerem w przypadku zmian w sieci (np. przy przejściu subdealera z sieci subdealerskiej jednego dealera do innego)⁹⁵⁰. W trakcie opisywanego okresu sieci subdealerskie kształtowały się następująco⁹⁵¹:

Dealer główny	Subdealer	Okres, w którym subdealer był w sieci subdealerskiej danego dealera
Uni-Truck	PHUP Autoserwis sp. z o.o.	marzec 2011 r. – maj 2013 r.
	Autoforte.pl sp. z o.o.	lipiec 2012 r. – grudzień 2014 r.
	Jel-car sp. z o.o.	maj 2015 r. – październik 2015 r.
	Top Cars Tomasz Kowalski	grudzień 2013 r. – wrzesień 2014 r.
CTC	Raider System Marta Brożyna (dalej: „Raider”)	od listopada 2017 r.
	Multitruck sp. z o.o.	kwiecień 2014 r. ⁹⁵² – listopad 2017 r.
	Auto-Moto-Serwis Grzegorz Ziaja (dalej: „AMS”)	kwiecień 2012 r. – maj 2013 r.
	ASO Kowalski Elżbieta Kowalska (dalej: „ASO”)	kwiecień 2014 r. – czerwiec 2016 r.
	Gajda Truck Center sp. z o.o. (dalej: „GTC”)	od kwietnia 2014 r.
	Remo-Car sp. z o.o.	od kwietnia 2014 r.
	P.H.U. Tirmet Mirosław Kulik	od lutego 2013 r.
	P.H.U. Tirmet Mirosław Kulik	od kwietnia 2019 r.
	PUHM Motozbyt sp. z o.o.	od kwietnia 2019 r.
	TOP MOTORS Świetłana Topczewska	czerwiec 2011 – grudzień 2011 r.
Europol	TOP MOTORS Świetłana Topczewska	grudzień 2010 r. – grudzień 2012 r.
Exmot	Torital sp. z o.o. (dalej: „Torital”)	listopad 2005 r. – październik 2019 r.
Gibas Service Center	STW sp. z o.o.	od marca 2019 r.
Trans-Poz		czerwiec 2013 – marzec 2019 r.
	Auto Mróz sp. z o.o.	od września 2013 r.
	Mechanika pojazdowa Andrzej Gibas	czerwiec 2013 r. – marzec 2019 r.
	Pehamot Auto-Serwis sp. z o.o.	kwiecień 2006 r. – grudzień 2012 r.
	On Road	marzec 2014 r. – październik 2017 r.
On Road	Truck Partner s. c.	listopad 2013 r. – kwiecień 2016 r.
		sierpień 2011 r. – listopad 2013 r.

(478) Z powyższych danych wynika, że jedynie CTC oraz częściowo Uni-Truck (do października 2015 r.) i Trans-Poz (w okresie od listopada 2013 r.) rozwinęli sieć subdealerską, w której

⁹⁴⁹ Dowód: Pismo IPL z 30 listopada 2020 r., k. 786-808.

⁹⁵⁰ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁹⁵¹ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁹⁵² W sieci dealerskiej od 2003 r.

działał więcej niż jeden subdealer, przy czym w przypadku Trans-Pozu było to nie więcej niż trzech subdealerów równocześnie w danym okresie, natomiast w przypadku Uni-Trucku – dwóch.

- (479) Mechanizm podziału rynku był przeniesiony z sieci dealerskiej na analogicznych zasadach na sieci subdealerskie – subdealerzy z sieci tego samego dealera głównego unikali konkurencji zarówno ze sobą, jak i ze swoim dealerem głównym (oraz z pozostałymi dealerami głównymi i IPL). W tym celu stosowane były te same mechanizmy co na poziomie sieci dealerskiej – przekazywanie wzajemnie klientów, blokowanie sprzedaży konkretnym klientom oraz ustalanie cen, jakie można zaoferować klientom spoza DAR-u danego subdealera. Dealer główny pilnował, aby podział rynku był przestrzegany przez jego subdealerów. Dealerzy główni odpowiadali też za działania swoich subdealerów przed innymi dealerami głównymi (np. w przypadku, gdy subdealer należący do sieci CTC przedstawił ofertę klientowi z DAR-u Uni-Trucku, Uni-Truck kontaktował się w celu wyjaśnienia tej sytuacji z CTC). Poniżej Prezes Urzędu opisuje szczegółowo jak wyglądały ustalenia odnośnie do podziału klientów pomiędzy subdealerami oraz jaką rolę odgrywali w tym zakresie dealerzy główni.
- (480) Materiał dowodowy posiadany przez Prezesa Urzędu wskazuje przy tym, że także na poziomie sprzedaży przez subdealerów już przed konwencją w Opalenicy występowały ustalenia dotyczące podziału klientów, które po konwencji przybrały na sile. Wobec tego, także w tej części został zachowany podział na opis kontaktów przed konferencją w Opalenicy oraz po niej.

5.6.1. Przed konferencją w Opalenicy

- (481) Co najmniej od października 2011 r., dealerzy główni zarządzali prośbami o nieofertowanie danego klienta w ramach swojej sieci subdealerskiej. Subdealer przysyłał taką prośbę do dealera głównego, który następnie rozsyłał ją dalej zarówno do własnych sprzedawców jak do innych subdealerów działających w jego sieci.⁹⁵³ Dotyczyło to także prośb przekazywanych przez IPL⁹⁵⁴, bądź innych dealerów głównych⁹⁵⁵, które kierowane były do dealera głównego. Dealer główny przysyłał do subdealerów także prośby dotyczące nieofertowania ich własnych klientów,⁹⁵⁶ ponieważ jak wskazali w jednej z takich prośb: klient „*dostanie ofertę jedną czy drugą i już nie zarobimy tyle ile byśmy chcieli*”.⁹⁵⁷ W innych przypadkach dealer główny

⁹⁵³ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁹⁵⁴ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁹⁵⁵ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁹⁵⁶ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁹⁵⁷ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

wskazywało subdealerom, że mogą składać oferty klientowi, ale jedynie z odpowiednio wysoką ceną.⁹⁵⁸

(482) Także przekazywanie klientów zdarzało się już przed konferencją w Opalenicy, zarówno przez subdealera do dealera głównego,⁹⁵⁹ jak i przez dealera głównego do subdealerów.⁹⁶⁰ Zdarzało się też, że subdealerzy wysyłali do dealera głównego zapytania, czy ktoś rozmawia z danym klientem.⁹⁶¹ W jednym przypadku CTC napisało potem do subdealera, że wysłało ofertę klientowi, ale „*oczywiście droższa*”.⁹⁶² Innym razem CTC przekazało klienta subdealerowi, na co subdealer wskazał jaką cenę ma ewentualnie zaoferować CTC klientowi.⁹⁶³ Działo to też w drugą stronę – CTC również wysłało do sieci subdealerskiej zapytania czy rozmawia ktoś z klientem⁹⁶⁴. Część z tych zapytań była przekazywana przez dealera głównego, ale pochodziła od innych subdealerów⁹⁶⁵ bądź od IPL⁹⁶⁶.

(483) Poniżej wskazano pozostałe kontakty dotyczące sieci subdealerskiej, które wskazują na istnienie ustaleń odnośnie do podziału klientów również przed konferencją w Opalenicy:

- (i) W styczniu 2011 r. subdealer CTC (GTC) przesłał następującą wiadomość do Daniela Kubieńca: *„Daniel wiemy że był u Was w Rudzie i rozmawiał z Wami Pan [...] z firmy Road Memory z naszego terenu. Prowadzimy z nim rozmowy od lipca (bardzo specyficzny klient) dostał dotację na naszą ofertę – [...] Prośba z mojej strony o przesłanie mu oferty zgodnie ze specyfikacją, którą wstępnie przedstawiliście z ceną na poziomie minus 16% od ceny katalogowej”*;⁹⁶⁷
- (ii) We wrześniu 2011 r., Daniel Kubieniec (CTC) wysłał wiadomość do subdealerów oraz sprzedawców z CTC informującą o nowych podmiotach w sieci subdealerskiej. W wiadomości wskazał, jakie obszary będą obsługiwane przez te podmioty oraz przypomniał zasady ofertowania na tych terenach: *„W przypadku kontaktu klienta z w/w/ regionów proszę o przekazanie za pośrednictwem [...] – bezpośrednio odpowiedzialnego za ten obszar, z informacją dw do mnie o kliencie zainteresowanym zakupem. Nowych Kolegów proszę o podobne działanie, w przypadku otrzymania zapytania z poza swojego obszaru – będącego terenem innego oddziału CTC. Indywidualnie będą*

⁹⁵⁸ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁹⁵⁹ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁹⁶⁰ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁹⁶¹ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁹⁶² Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁹⁶³ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁹⁶⁴ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁹⁶⁵ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁹⁶⁶ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁹⁶⁷ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

*rozpatrywane sytuacje konfliktowe związane np.: z już dostarczonymi pojazdami, lub klientami obsługiwanymi przez oddział, niż wynika to z terenu oczywiście z bezpośrednio zainteresowanymi”;*⁹⁶⁸

- (iii) W lutym 2012 r. Daniel Kubieniec (CTC) wysłał do swojej sieci subdealerskiej pytanie, kto ofertował danego klienta, ponieważ ma on ofertę zarówno od CTC jak i od subdealera;⁹⁶⁹
- (iv) W lutym 2012 r. CTC przesłało wiadomość do swojej sieci subdealerskiej ze wskazaniem minimalnej ceny sprzedaży dla konkretnego pojazdu, wskazało też, że gwarancja pojazdu musi być na klienta ze strefy danego subdealera;⁹⁷⁰
- (v) W marcu 2012 r. subdealer CTC (Multitruck) napisał do CTC z informacją, o tym, że ktoś sprzedał w jego terenie pojazd ze zbyt małą marżą: *„Znowu handlowcy nie pilnują strefy, jak my mamy sprzedawać jak na samochodzie prawie nic już nie zostało? A gdzie pytanie o adres i nazwę firmy ?? – przecież to powinno być na pierwszym miejscu , a dopiero później cena”;*⁹⁷¹
- (vi) W maju 2012 r. Daniel Kubieniec (CTC) przesłał do swoich subdealerów wiadomość, aby w przypadku gdy dany klient zgłosi się po ofertę, konsultowali z konkretnym subdealerem cenę przekazywaną takiemu klientowi;⁹⁷²
- (vii) W czerwcu 2012 r. Krzysztof Biesek (Exmot) przekazał subdealerowi (Torital) wiadomość od IPL, że zgodnie z prośbą Uni-Trucku można składać danemu klientowi ofertę lecz wskazywał przy tym maksymalną wysokość rabatu, którą można oferować klientowi;⁹⁷³
- (viii) W lipcu 2012 r. CTC napisało do subdealerów i własnych sprzedawców, aby zgłaszali gdy widzą w CRM klientów spoza DAR-u;⁹⁷⁴
- (ix) W lipcu 2012 r. On Road⁹⁷⁵ wskazał swojemu subdealerowi (Truck Partner) że *„Zgodnie z ustaleniami i zasadami IPL nie możemy sprzedawać pojazdów poza nasz DAR bez uzgodnienia z naszym DSM”;*⁹⁷⁶
- (x) W lipcu 2012 r. subdealer Exmotu (Torital) poinformował klienta, że *„w związku z rejonizacją biorąc pod uwagę lokalizację Państwa Firmy prosimy o złożenie*

⁹⁶⁸ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁹⁶⁹ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁹⁷⁰ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁹⁷¹ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁹⁷² Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁹⁷³ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁹⁷⁴ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁹⁷⁵ W tym momencie był dealerskim głównym.

⁹⁷⁶ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

zapytania ofertowego do lokalnego Dealera IVECO w Krakowie”, a następnie przesłał tę wiadomość do Krzysztofa Bieska (Exmot) oraz IPL.⁹⁷⁷

- (xi) W lutym 2013 r. CTC napisało do sprzedawców oraz swoich subdealerów: „W imię tego, że pracujemy wszyscy po jednej stronie, chciałam Wam przypomnieć, abyście trzymali się swoich terenów, które zostały Wam przydzielone. Klienci którzy są spoza terenu przeznaczonego Wam ale należą się innemu subdealerowi lub CTC powinni zostać przekazani. Nie możemy dopuszczać do sytuacji, że walczymy o cenę z klientem ze sobą! Pamiętajcie też o tym, żeby sprawdzić gdzie klient ma zarejestrowaną Firmę! Ważne jest również to, żeby klient zawsze był w CRM, dzięki temu jest łatwiejsza weryfikacja tego czy ktoś z Was już z klientem przeprowadza negocjacje”. Wiadomość wysłana była do wiadomości także Tomasza Urbanowicza (CTC), Daniela Kubińca (CTC) oraz Jacka Chodasewicza (CTC).⁹⁷⁸ Daniel Kubieniec (CTC) następnie dodał jeszcze: „Proszę przeczytać jeszcze raz z chęcią zarouzmienia i zastosować się !!!!”, na co jeden ze sprzedawców CTC skomentował: „Gdybyśmy się wszyscy tego trzymali to nie było by sensu blokować klientów tylko krótka piłka Panie kupuj Pan u mnie bo gdzie indziej jest na 100% drożej = KAŻDY BY WTEDY WIĘCEJ ZAROBIL”,⁹⁷⁹
- (xii) W sierpniu 2013 r. subdealer (Torital) kilkakrotnie pisał do Krzysztofa Bieska (Exmot) w sprawie cen oferowanych klientom przez Trans-Poz. W jednej wiadomości wspomina „awanturę” z 2011 r. z Trans-Pozem, kiedy to Trans-Poz sprzedał pojazd na terenie subdealera. W wiadomości subdealer wskazuje że: „boję się że pomimo zakazu sprzedaży Iveco Daily w naszym regionie znowu »skopie« nam cenę NIE-mogąc sprzedać klientowi dając tym samym cenę dampingową (lub cenę po niższej cenie zakupu).” oraz pyta, czy można temu zaradzić. Wiadomość była potem przesłana przez Krzysztofa Bieska (Exmot) do IPL z prośbą o blokadę tego klienta. W kolejnej wiadomości subdealer jednak pisze do Exmotu: „niestety TRANS-POZ dalej oferuje klientowi samochody (pomimo zakazu) [...] gdzie pismo z I.PL. wyraźnie mówi, że przy samochodach promocyjnych jest jedna ogólnopolska cena” oraz pyta: „czy w przypadku konkurencji ze strony TRANS-POZ możemy mieć niższą cenę za 2 szt. dla KLIENTA Z NASZEGO REGIONU”⁹⁸⁰. W innej wiadomości subdealer określił

⁹⁷⁷ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁹⁷⁸ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁹⁷⁹ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁹⁸⁰ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

ceny stosowane przez Trans-Poz jako „dampingowe”,⁹⁸¹ a w kolejnej wskazał że Trans-Poz znowu oferuje klientowi niskie ceny w ich rejonie oraz „za chwilę to IVECO POLAND będzie miało problem przez zaniżanie cen przez tą »firmę« bo będą musieli dawać coraz niższe ceny lub Klienci będą odchodzić od naszej marki stosując przysłowie »gdzie dwóch się bije tam trzeci korzysta«”;⁹⁸²

- (xiii) W sierpniu 2013 r. Daniel Kubieniec (CTC) napisał do swoich sprzedawców oraz do subdealerów, że: „w przypadku sprzedaży pojazdu gamy Daily na terenie DAR-u, dealera Tranz-poz, każda sprzedaż pojazdu będzie dodatkowo gratyfikowana przez Zarząd CTC. Zarządzenie obowiązuje do odwołania, teamy trzeba zamykać w rękawiczkach.”.⁹⁸³ Zarządzenie to zostało następnie odwołane 23 września 2013 r. po konwencji w Opalenicy.⁹⁸⁴

5.6.2. Po konferencji w Opalenicy

- (484) Po konferencji w Opalenicy kontynuowany był podział klientów w ramach sieci subdealerskich.⁹⁸⁵ Dealerzy główni byli odpowiedzialni za poinformowanie swoich subdealerów o zasadach wprowadzonych przez IPL (np. dotyczących wyprzedazy konkretnych pojazdów) oraz nadzorowanie aby subdealerzy przestrzegali ustalonych obszarów sprzedaży. Dealerzy główni informowali także subdealerów, że w przypadku sprzedaży poza DAR-em IPL będzie wystawiała korekty faktury za taki pojazd.⁹⁸⁶
- (485) Poniżej przedstawiono korespondencję pomiędzy dealerami głównymi a subdealerami działającymi w ich sieciach dotyczącą obowiązujących zasad sprzedaży pojazdów:
- (i) W lutym 2014 r. CTC napisało do subdealerów oraz własnych sprzedawców z informacją o kliencie, który szuka oferty w całej Polsce i wskazaniem, aby mu nie mówić, że jest rejonizacja tylko oferować określoną cenę;⁹⁸⁷
 - (ii) W maju 2014 r. Trans-Poz napisał do swoich sprzedawców oraz subdealerów: „W związku z pojawiającymi się przypadkami podkładania się Klientów z innych DAR-ów (stref działania IPL, SILTRUCK oraz CTC) na naszym terenie jako firmy działające np. w Wielkopolsce oraz wyciągania w ten sposób ofert cenowych na pojazdy STRALIS, proszę Was za każdym razem o weryfikację składanych ofert pod kątem sprawdzenia NIP-u Klienta. Jeżeli NIP Klienta nie

⁹⁸¹ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁹⁸² Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁹⁸³ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁹⁸⁴ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁹⁸⁵ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁹⁸⁶ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁹⁸⁷ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

zostanie potwierdzony w DAR TRANS-POZ nie możemy mu złożyć oferty i przekazujemy Klienta do IPL, CTC lub Siltruck”. Wiadomość trafiła także do IPL;⁹⁸⁸

- (iii) W czerwcu 2014 r. Krzysztof Biesek (Exmot) wskazał subdealerowi (Torital) że: *„Zgodnie z rejonizacją klientowi rabat przysługuje w województwie mazowieckim”* i poprosił o pozyskanie dokumentów, że klient będzie używał samochodu na terenie subdealera i tam też jest jego główna siedziba, dodając, że w przeciwnym wypadku może to skutkować korektą faktury za sprzedaż pojazdu do rabatu podstawowego;⁹⁸⁹
- (iv) W sierpniu 2014 r. subdealer (Torital) zapytał Exmot czy odpisać klientowi, że w związku z rejonizacją dodatkowe rabaty otrzyma u konkretnego dealera, na co Exmot odpowiedział, że tak.⁹⁹⁰ Subdealer poinformował klienta o zasadach rejonizacji i dodał, że może sam przesłać zapytanie klienta do odpowiedniego dealera;⁹⁹¹
- (v) W sierpniu 2015 r. Daniel Kubieniec (CTC) zwrócił uwagę subdealerowi (GTC), że klient jest spoza jego strefy, na co subdealer wskazał, że klient nie chciał kupić w Uni-Trucku. Daniel Kubieniec (CTC) odparł: *„Ale już nie raz komunikowałem że poza DAR-em nie sprzedajemy Jak dostaniemy korektę pójdzie regresem do Was”*;⁹⁹²
- (vi) W październiku 2015 r. Daniel Kubieniec (CTC) przesłał do swoich sprzedawców oraz subdealerów wiadomość z zasadami wyprzedaży pojazdów, wskazało w jakich cenach należy je oferować oraz dodało aby „nie wchodzić” na tereny Uni-Trucku oraz Exmotu, a także przestrzegać terenów subdealerów.⁹⁹³ Wiadomość trafiła też do Tomasza Urbanowicza i Jacka Chodasewicza.
- (vii) W styczniu 2016 r. CTC napisało do subdealerów oraz swoich sprzedawców (do wiadomości m.in. Daniela Kubińca) z informacją o promocji na pojazdy typu Daily i wskazało, że mają dwie opcje: *„1. Piszemy wnioski, co nie jest nam na rękę, ale w zamian będzie większa kontrola nad sprzedażą w swoim DAR-ze co pozwoli uzyskiwać lepsze marżę 2. Mogę napisać do [informacje chronione] [z IPL – przypis. UOKiK] i spróbować załatwić raba na wszystkie z pakietem TOP*

⁹⁸⁸ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁹⁸⁹ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁹⁹⁰ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁹⁹¹ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁹⁹² Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁹⁹³ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

*i wtedy jest wolna amerykanka z innymi dealerami co przełoży się na niższe marżę”. Jeden z subdealerów odparł na to, że pierwsza opcja jest lepsza, „bo inni nie będą mogli sprzedawać na nasz dar”;*⁹⁹⁴

- (viii) W lutym 2016 r. subdealer (Torital) napisał do Exmotu, że klient z innej strefy upiera się aby kupić u niego i poprosił Exmot o decyzję w tej sprawie. Krzysztof Biesek (Exmot) odpowiedział, aby zaoferować klientowi wysoką cenę, żeby nie trzeba było prosić IPL o niższą cenę;⁹⁹⁵
- (ix) W marcu 2016 r. klient napisał do subdealera CTC (Raider): *„proszę o zablokowanie mnie jako Waszego klienta, bo i tak zakupię auto u was i dalej będę współpracował z wami i nikt tego nie zmieni, oraz przesyła pismo na ten temat bo zapewne obowiązuje podział na teren”*. Subdealer poprosił CTC o zgodę na sprzedaż, wskazał przy tym że: *„Moi handlowcy nie pracują na klienta spoza DAR”*, a jedyne przypadki takich transakcji to są skutki wcześniejszych relacji i dobrej współpracy z klientem. Daniel Kubieniec (CTC) wyraził zgodę na transakcję.⁹⁹⁶ Później subdealer przy przesyłaniu wniosku rabatowego do IPL wskazał, że CTC wyraziło zgodę na realizację sprzedaży;⁹⁹⁷
- (x) W maju 2016 r. subdealer (GTC) napisał do CTC z prośbą o zgodę na sprzedaż pojazdu na niskiej marży, CTC w odpowiedzi spytało skąd jest klient;⁹⁹⁸
- (xi) W listopadzie 2016 r. CTC napisało do subdealera (GTC) z wyjaśnieniem zasad przyznawania specjalnego rabatu: *„tylko i wyłącznie dla firm z Waszego terenu, który macie wyznaczony [...] Każda sprzedaż poza teren wykorzystująca rabat dodatkowy będzie skutkować korektą do rabatu std, nawet jeśli to wyjdzie po dwóch lub trzech latach”;*⁹⁹⁹
- (xii) W sierpniu 2017 r. CTC napisało do subdealera (Raider), aby zrobił tabelę klientów spoza DAR-u, których przekazał do obsługi przez innych subdealerów/CTC, ponieważ było dużo takich sytuacji i w ten sposób „zapluszają” na spotkaniach z Prezesem;¹⁰⁰⁰

⁹⁹⁴ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁹⁹⁵ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁹⁹⁶ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁹⁹⁷ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁹⁹⁸ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

⁹⁹⁹ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

¹⁰⁰⁰ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

- (xiii) W grudniu 2017 r. CTC przekazało subdealerom warunki wyprzedaży, wraz ze wskazaniem że określona wysokość rabatów przysługuje w DAR-ze oraz że w DAR-ze konieczne są wnioski rabatowe.¹⁰⁰¹
- (486) Dealerzy główni unikali przy tym konkurowania z własnymi subdealerami, działającymi w ich sieci subdealerskiej.¹⁰⁰² Równocześnie pilnowali, aby subdealerzy nie sprzedawali pojazdów klientom przypisanym do terenu dealera głównego.¹⁰⁰³ Zdarzało się też, że subdealer upominał dealera głównego, aby ten nie składał ofert jego klientom¹⁰⁰⁴, bądź pytał, czy może oferować pojazd klientowi na terenie dealera głównego¹⁰⁰⁵. Poniżej przedstawiono wiadomości obrazujące rozstrzygnięcie sytuacji spornych pomiędzy dealerem głównym a subdealerem:
- (i) W lutym 2014 r. Daniel Kubieniec (CTC) napisał do subdealera (AMS) „*CTC zajmuje się przetargami i zawsze takie tematy uzgadniało się ... uzgadniać powinno a nie łaskawie komunikować po kilku dniach od ogłoszenia !?*”. Wiadomość trafiła także do wiadomości Tomasza Urbanowicza (CTC);¹⁰⁰⁶
 - (ii) W lutym 2014 r. sprzedawca CTC poprosił wewnętrznie o przesłanie blokady klienta do subdealerów wraz z zapytaniem czy ktoś już go ofertował, a także o przesłanie blokady do IPL, aby IPL przekazało ją pozostałym dealerom. Jeden z subdealerów (ASO) w odpowiedzi wskazał, że złożył ofertę bo to ich teren, na co CTC odpowiedziało: „*Zawiercie było i jest nasze. Wiem że serce boli jak trzeba oddać klienta ale tak teraz działamy. Od 2 miesięcy jest porozumienie między dealerami i nie wchodzimy sobie w teren. Widzimy że to działa. Tym bardziej powinniśmy dogadywać się między sobą.*” Subdealer odparł, że to faktycznie nie jest jego teren więc „*się usuwa*”;¹⁰⁰⁷
 - (iii) W lutym 2015 r. CTC zwróciło uwagę subdealerowi (AMS), że klient planuje zakup w przetargu, wobec czego niezależnie od siedziby jest obsługiwany przez CTC;¹⁰⁰⁸
 - (iv) W marcu 2015 r. CTC napisało do subdealera (AMS): „*ustaliliśmy że do [nazwa klienta – przypis UOKiK] ofertować samochodów nie będziecie ?! [...] nie mówiąc już o tym, że to DAR CTC*”, na co subdealer odpowiedział, że ustalenia

¹⁰⁰¹ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

¹⁰⁰² Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

¹⁰⁰³ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

¹⁰⁰⁴ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

¹⁰⁰⁵ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

¹⁰⁰⁶ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

¹⁰⁰⁷ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

¹⁰⁰⁸ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

nie dotyczyły pojazdów używanych oraz że „wszystkie nowe tematy wysyłamy do Was info prosząc o zgodę na ewentualną sprzedaż nie na nasz DAR”. Tomasz Urbanowicz (CTC) odpowiedział na to: „nikt nie dał Ci zgody na ofertowanie tego klienta” oraz „mam też informację, że ofertujecie kolejnego klienta z naszego DAR [...] jeżeli się to potwierdzi to będziesz miał duży problem”.¹⁰⁰⁹ Wiadomości trafiły też do Daniela Kubieńca;

- (v) W listopadzie 2015 r. Daniel Kubieniec podzielił konkretnych klientów pomiędzy swojego sprzedawcę i subdealera (Remo), ponadto zdecydowało do czyjego DAR-u (CTC czy subdealera) będą należeć obszary 3 powiatów. Korespondencja była przekazana do wiadomości Tomasza Urbanowicza (CTC) oraz Jacka Chodasewicza (CTC);¹⁰¹⁰
- (vi) W styczniu 2016 r. subdealer (AMS) poprosił CTC o zgodę na sprzedaż pojazdów klientom DAR-u CTC, na co CTC wskazało, że już sprzedawało pojazdy tym klientom i będą dalej prowadzić z nimi rozmowy. Następnie w korespondencji wewnętrznej Tomasz Urbanowicz (CTC) zapytał Daniela Kubieńca (CTC) czy faktycznie sprzedawali już tam pojazdy. Daniel Kubieniec (CTC) wyjaśnił, że „mają ustalone zasady” a „Ten gość zawsze będzie próbował rozgrywać tematy jak nie będą po jego myśli”. W kolejnej wiadomości wewnętrznej Tomasz Urbanowicz (CTC) wskazał, że „wystarczy napisać że to nasz DAR i rozmawiamy z klientem i po temacie”.¹⁰¹¹ W dalszej korespondencji skierowanej z subdealerem próbowano nieskutecznie wyjaśnić konfliktowe sytuacje, Tomasz Urbanowicz (CTC) wskazał m.in. że: „dlaczego mamy z tego rezygnować na Twoją korzyść, przecież ustaliliśmy że CTC nie sprzedaje na Wasz DAR i Wy do nas?”, jednak ostatecznie nie rozstrzygniętu sporu, wobec czego subdealer przesłał korespondencję do wiadomości IPL;¹⁰¹²
- (vii) W lutym 2016 r. subdealer (AMS) poprosił Daniela Kubieńca (CTC) o zgodę na ofertowanie klienta spoza ich DAR-u ze względu na długą współpracę. Daniel Kubieniec (CTC) odpowiedział, że klienta będą sami obsługiwać oraz że: „Masz swój dar i każdego klienta Tobie przekazujemy z Twojego DAR-u”. Subdealer odparł na to: „jakbym chciał sprzedać to bym to zrobił lecz umawialiśmy się i Wam przekazuję klienta. Przekazałem że będzie się kontaktował ktoś z CTC”;¹⁰¹³

¹⁰⁰⁹ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

¹⁰¹⁰ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

¹⁰¹¹ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

¹⁰¹² Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

¹⁰¹³ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

- (viii) W październiku 2016 r. Tomasz Urbanowicz (CTC) w korespondencji wewnętrznej zapytał czy rozmawiali z subdealerem na temat sprzedaży pojazdów do konkretnego klienta ponieważ: „*podobno GTC [subdealer CTC – przypis UOKiK] sprzedaje też do nich i to taniej niż my. To jest nieakceptowalne, jeśli mamy sprzedawać to tylko przez REMO – proszę zablokuj to. Nie zamierzam sprzedawać do GTC pojazdów S z niższą naszą marżą żeby konkurować z GTC*”,¹⁰¹⁴
- (ix) W kwietniu 2016 r. subdealer CTC (AMS) przesłał do CTC wiadomość zawierającą notatkę z ich spotkania. W notatce wskazano m.in., że brak jest zgody na zamawianie przez subdealera pojazdów bezpośrednio w IPL: „*CTC w stanowczy sposób zakomunikowało, że w przypadku dalszych prób działań AMS zmierzających do osłabienia pozycji CTC w DAR Podkarpacie, CTC zmuszone będzie wypowiedzieć umowę AMS i samodzielnie prowadzić działalność dealerską w tym obszarze gdyż są to działania mające znamiona nieuczciwej konkurencji biorąc pod uwagę fakt, że to CTC powołało AMS na ten teren, jak SUBDELAERA.*” W spotkaniu brał udział m.in. Tomasz Urbanowicz (CTC) i Daniel Kubieniec (CTC);¹⁰¹⁵
- (x) W styczniu 2017 r. CTC w wiadomości wewnętrznej przypomniało, że blokady klientów muszą też zawsze być wysyłane do subdealerów;¹⁰¹⁶
- (xi) W kwietniu 2018 r. Exmot napisał subdealerowi (Torital), że ze względu na lokalizację ma „*odmowę przypisania klienta*” w systemie, na co subdealer zapytał czy na ten rodzaj pojazdów też jest rejonizacja;¹⁰¹⁷
- (xii) W październiku 2018 r. subdealer (ASO) napisał CTC cenę jaką przesłał klientowi i poprosił, żeby doliczyło w swojej ofercie określoną kwotę;¹⁰¹⁸
- (xiii) W listopadzie 2018 r. CTC przekazało subdealerowi (ASO) kontakt do klienta. Subdealer wskazał, że klient „*manipuluje chcąc uzyskać niższą cenę*” i jest z ich terenu, więc nie ma powodu, aby CTC go przejmowało;¹⁰¹⁹

¹⁰¹⁴ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

¹⁰¹⁵ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

¹⁰¹⁶ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

¹⁰¹⁷ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

¹⁰¹⁸ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

¹⁰¹⁹ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

- (xiv) W kwietniu 2019 r. pracownik CTC przekazał sprzedawcom, że w związku z nowym subdealerem w sieci CTC muszą pamiętać o przekazywaniu zapytań od klientów z jego terenu wg. nowych zasad.¹⁰²⁰
- (487) Równocześnie także sami subdealerzy pilnowali przestrzegania wyznaczonych terenów¹⁰²¹. Dowodzi tego np. korespondencja z października 2013 r., w której subdealer (ASO) napisał do CTC z prośbą o blokadę klienta, na co CTC wskazało, że w styczniu 2013 r. składało mu ofertę. Subdealer w odpowiedzi zapytał: „*Dlaczego nie przekazaliście nam klienta z naszego terenu ???*” oraz w kolejnej wiadomości poprosił o złożenie oferty powyżej konkretnej kwoty.¹⁰²² Z kolei w lutym 2016 r., kiedy CTC przekazało klienta przetargowego subdealerowi (Remo), ten wskazał, że to jest teren innego subdealera z sieci subdealerskiej CTC (GTC). CTC następnie przekazało klienta właściwemu subdealerowi (GTC).¹⁰²³ W maju 2017 r. CTC napisało do swojego subdealera (ASO), że przekazuje mu klientów z jego terenu, którzy dzwonią w sprawie ogłoszeń wystawionych na portalu otomoto, na co subdealer odpowiedział, że „*My też przekazujemy klientów bezpośrednio do Twoich handlowców, na tym polega współpraca ☺*”.¹⁰²⁴
- (488) Dealerzy główni występowali także w roli pośredników pomiędzy swoimi subdealerami a innymi dealerami głównymi, w sytuacjach gdy było konieczne rozstrzygnięcie kto ma sprzedać pojazd danemu klientowi bądź gdy dany dealer chciał zwrócić uwagę na sprzedaż innego dealera poza jego obszar.¹⁰²⁵ Wskazują na to następujące wiadomości:
- (i) W marcu 2014 r. subdealer (Torital) poprosił Krzysztofa Bieska (Exmot) o blokadę klienta. Krzysztof Biesek (Exmot) przekazał blokadę do CTC, a CTC do swojego subdealera wraz z wiadomością: „*Jak się umawialiśmy we wrześniu ? Proszę o wyjaśnienie i nie ofertowanie samochodów w nie Waszym Darze!*”. Subdealer odpowiedział, że „*Klient został poinformowany, że ma Dealera na swoim terenie, ale powiedział, że nikt mu nie będzie narzucał gdzie ma kupić i wydać swoje pieniądze. Dla tego daliśmy ofertę wysoką*”.¹⁰²⁶ Daniel Kubieniec (CTC) przekazał wyjaśnienie do Krzysztofa Bieska (Exmot), a on do swojego subdealera.¹⁰²⁷ Wiadomość trafiła też do wiadomości Tomasza Urbanowicza (CTC) i Jacka Chodasewicza (CTC);

¹⁰²⁰ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

¹⁰²¹ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

¹⁰²² Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

¹⁰²³ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

¹⁰²⁴ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

¹⁰²⁵ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

¹⁰²⁶ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

¹⁰²⁷ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

- (ii) W październiku 2014 r. subdealer napisał do Krzysztofa Bieska (Exmot) z opisem oferty ze zbyt niską ceną przekazanej klientowi przez Trans-Poz. Exmot napisał w tej sprawie do Trans-Pozu z prośbą o wycofanie się bo to klient z ich obszaru. Informacja trafiła do wiadomości IPL, które następnie się włączyło w rozstrzygnięcie sporu i wskazało: „*Marcin [informacje chronione (Trans-Poz) – przypis UOKiK], zgadzam się z Krzysztofem [Biesek (Exmot) – przypis UOKiK]. Dlaczego »z mety« dajecie klientowi ofertę na 12%?*”;¹⁰²⁸
- (iii) W październiku 2014 r. Daniel Kubieniec (CTC) napisał do Dariusza Mazanka (Uni-Truck), aby upomniał swojego subdealera (Top cars), żeby ten nie sprzedawał na nieswoim terenie. Dariusz Mazanek (Uni-Truck) przeprosił i wskazał, że upomniał subdealera, a taka sytuacja nie powinna się powtórzyć;¹⁰²⁹
- (iv) W listopadzie 2014 r. subdealer (ASO) poprosił CTC o przekazanie Uni-Truckowi, że ma wycofać ofertę dla danego klienta. CTC przekazało tę informację, w odpowiedzi Uni-Truck przeprosił i dodał, że „*odpuści*” klienta.¹⁰³⁰
- (v) W lutym 2015 r. subdealer (Remo-Car) napisał do Daniela Kubieńca (CTC) oraz Tomasza Urbanowicza (CTC) z informacją, że Uni-Truck zaoferował klientowi zbyt niską cenę;¹⁰³¹
- (vi) W styczniu 2016 r. subdealer (Remo-Car) napisał do Daniela Kubieńca (CTC) oraz Tomasza Urbanowicza (CTC) oraz do wiadomości Jacka Chodasewicza (CTC), że „*Uni Truck sam sobie i nam wbija samobója*”, ponieważ zaniża ceny, nie sprzedając pojazdów po nowych, wyższych cenach, które powinny obowiązywać;¹⁰³²
- (vii) W kwietniu 2016 r. Dariusz Mazanek (Uni-Truck) napisał do CTC, że ofertują klienta na ich terenie, w wyniku czego CTC zapytało subdealera czy to on złożył ofertę temu klientowi.¹⁰³³ Następnie CTC odpowiedziało Uni-Truckowi, że to subdealer złożył ofertę, a CTC nie dało zgody na „*kombinacje*” i kazało subdealerowi się wycofać z oferty;¹⁰³⁴

¹⁰²⁸ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

¹⁰²⁹ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

¹⁰³⁰ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

¹⁰³¹ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

¹⁰³² Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

¹⁰³³ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

¹⁰³⁴ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

- (viii) W maju 2016 r. CTC napisało do Dariusza Mazanka (Uni-Truck), że ich subdealer ofertuje na portalu internetowym Otomoto po niskiej cenie i czy Uni-Truck wie o tym;¹⁰³⁵
- (ix) W maju 2016 r. Dariusz Mazanek (Uni-Truck) napisał do Remo-Car (subdealera CTC), że odpuszcza klienta, na co dostał odpowiedź, że nawet jeśli Uni-Truck odpuści, to Top cars (subdealer Uni-Truck) będzie ofertował. Uni-Truck wskazał, że jeśli Top cars złożą ofertę, to prosi żeby go poinformować;¹⁰³⁶
- (x) W lipcu 2016 r. Exmot napisał do Trans-Pozu, że klient ich subdealera dostał lepszą cenę od Trans-Pozu. Trans-Poz wskazał w odpowiedzi, że to ich subdealer składał ofertę oraz że: „*Handlowcy Trans-Poz są uczuleni, żeby nie sprzewać poza swój DAR, na subdealerów niestety nie mamy wpływu*”, na co Krzysztof Biesek (Exmot) odparł: „*jak można pisać, że na subdealera się nie ma wpływu. Przecież jest to podmiot zależny od dealera i proszę aby sytuacja się nie powtarzała. Szanujmy swoje obszary działania i na nich się koncentrujemy*”;¹⁰³⁷
- (xi) W lipcu 2016 r. Dariusz Mazanek (Uni-Truck) napisał do CTC o ofercie subdealera CTC (GTC) na ich terenie, na co CTC odpisało że: „*kombinuj z rabatami tak jak Wy, ich sprawa ich ewentualna korekta*”.¹⁰³⁸ Równocześnie CTC napisało do subdealera, że dostanie korektę faktury na ten pojazd oraz dodało, że samo CTC nie ofertuje tych pojazdów poza swoją strefę;¹⁰³⁹
- (xii) W lipcu 2016 r. Uni-Truck napisał do CTC, że subdealer (Remo-Car) ofertuje na ich terenie. CTC napisało do subdealera aby się wycofał z transakcji. Subdealer wskazał w odpowiedzi że nie musi się wycofywać, ponieważ zaoferował cenę z dużą marżą. CTC odpowiedziało: „*Nie naciskajcie, jak klient się sam przypomni to sprzedajcie*”.¹⁰⁴⁰ Równocześnie napisało do Uni-Truck że „*Myślę, że Wam nie zepsuli tematu bo położyli na 5 tys*”;¹⁰⁴¹
- (xiii) We wrześniu 2016 r. subdealer (Torital) napisał do Krzysztofa Bieska (Exmot) ze skargą, że klient dostał lepszą ofertę od Uni-Trucku i wskazał: „*my samochodu po kosztach nie sprzedajemy dziwię się że jakiś cymbał psuje ceny wiedząc że*

¹⁰³⁵ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

¹⁰³⁶ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

¹⁰³⁷ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

¹⁰³⁸ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

¹⁰³⁹ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

¹⁰⁴⁰ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

¹⁰⁴¹ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

*można zarobić na tych pojazdach a tym samym uczy klientów do »wyciągania« coraz lepszych cen»;*¹⁰⁴²

- (xiv) We wrześniu 2016 r. subdealer (Remo-Car) napisał do CTC, że Trans-Poz ofertuje na ich terenie i dodał: *„Podobno macie z nimi jakąś umowę. Obowiązuje czy nie?”*;¹⁰⁴³
- (xv) We wrześniu 2016 r. subdealer (Raider) przekazał klienta CTC i potem dodał *„wiesz, że My się nie wpięprzamy w innych regiony. SILTRUCK i ADF z miłą chęcią – bo mnie wkurzyli. ADF dał ofertę [...] – moja strefa 22% (poj***ani). Mając jako jedyni auta z EURO 5+, dla nich liczy się tylko sztuka, zero zarobku”*;¹⁰⁴⁴
- (xvi) W listopadzie 2016 r. subdealer (Remo-Car) napisał do CTC, że podobno klient z ich terenu kupuje pojazdy w CTC oraz dodał *„uważam, że mamy ustalone, klient z terenu mazowieckiego graniczącego z Twoim terenem, przekazujesz kontakty do [...] [sprzedawca Remo-Car – przypis UOKiK], sprzedaje Remo. Ja Jackowi zablokowałam sprzedaż do dwóch klientów ostatnio z Łomży i przekazał kontakt do Ciebie”*. Sprzedawca z CTC odpowiedział, że dotyczy to sprzedaży ze stycznia 2014 r., a nie pamięta czy już był wtedy obowiązek przekazywania klientów. Dodał też, że jeśli klient przyjeżdża osobiście do salonu CTC to jego obowiązkiem jest to docenić i obsłużyć klienta, natomiast klientów z kontaktów telefonicznych i e-mailowych przekazuje. Daniel Kubieniec (CTC) w odpowiedzi wskazał *„Tematy trzeba przekazywać i kropka...”*;¹⁰⁴⁵
- (xvii) W listopadzie 2016 r. CTC napisał do subdealera (ASO) zapytanie o klienta z terenu Uni-Trucku, subdealer odpowiedział, że nie wchodzi na ich teren, na co CTC zapytało: *„ale czy przekazałaś temat?”*;¹⁰⁴⁶
- (xviii) W listopadzie 2016 r. subdealer (Raider) napisał do CTC z informacją o cenie jaką zaoferował subdealer Trans-Pozu klientowi oraz z pytaniem czy CTC może zejść z własnej marży, dodał przy tym że: *„[klient] znalazł w PILE cenę, która normlanie jest idiotyczna (UNITRUCK I TRANS-POZ dali mu większą cenę na moją prośbę, ale z tego GIBASA [ówczesny subdealer Trans-Pozu – przypis UOKiK] nikogo nie znam)”*;¹⁰⁴⁷

¹⁰⁴² Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

¹⁰⁴³ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

¹⁰⁴⁴ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

¹⁰⁴⁵ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

¹⁰⁴⁶ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

¹⁰⁴⁷ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

- (xix) W listopadzie 2016 r. subdealer (Torital) napisał do Krzysztofa Bieska (Exmot) z informacją o ofercie, jaką Uni-Truck złożył stałemu klientowi subdealera oraz pytaniem czy rejonizacja obowiązuje. Wskazał przy tym, że: „*myślałem, że mamy »dobry układ z uni-truck«*”. Pracownik Exmotu przekazał tę wiadomość do Dariusza Mazanka (Uni-Truck);¹⁰⁴⁸
 - (xx) W grudniu 2016 r. subdealer (Raider) CTC przekazał klienta przetargowego do CTC, na co CTC wskazało, że tego klienta może obsługiwać tylko IPL. Subdealer odpowiedział, że zgodnie z umową przekazuje wszystkich klientów, którzy nie są jego;¹⁰⁴⁹
 - (xxi) W grudniu 2017 r. subdealer napisał do Krzysztofa Bieska (Exmot), że TNC oferuje klienta z ich terenu, Krzysztof Biesek (Exmot) przekazał wiadomość do IPL.¹⁰⁵⁰ Potem Torital (subdealer) napisał m.in. do Krzysztofa Bieska (Exmot) z pytaniem czy dostaną dodatkowy rabat, bo klient jest z ich rejonu i spytał „*Gdzie to REJONIZACJA?*”;¹⁰⁵¹
 - (xxii) W maju Torital (subdealer) napisał do Exmotu i wskazał, że klient z jego regionu dostał ofertę od innego dealera, skomentował przy tym że „*dodatkowo widzę że coraz sprytniej są robione oferty -wykonali na klienta z ich rejonu -a dostaje inna osoba z innego region – można? (rejonizacja?)*”;¹⁰⁵²
 - (xxiii) W październiku 2018 r. Torital (subdealer) napisał m.in. do Krzysztofa Bieska (Exmot), że potrzebuje kontrofert bądź odmowy wzięcia udziału w przetargu od dealerów, wskazał kogo on poprosi i poprosił o polecenie jeszcze kilku osób od różnych dealerów.¹⁰⁵³
- (489) Dealer główny ponadto rozstrzygał spory pomiędzy subdealerami we własnej sieci.¹⁰⁵⁴ Poniżej przedstawiono wiadomości obrazujące role dealera przy rozstrzygnięciu taki sporów:
- (i) W marcu 2015 r. subdealer (Raider) napisał do CTC z prośbą aby inny subdealer (GTC) zaprzestał ofertowania w ich strefie oraz wskazał przy tym że: „*Tak naprawdę tracimy wspólnie, bo będziemy się bić o cenę, a DAR jest Raidera*”.

¹⁰⁴⁸ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

¹⁰⁴⁹ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

¹⁰⁵⁰ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

¹⁰⁵¹ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

¹⁰⁵² Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

¹⁰⁵³ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

¹⁰⁵⁴ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

Tomasz Urbanowicz (CTC) zdecydował, który z subdealerów ma obsługiwać tego klienta;¹⁰⁵⁵

- (ii) W czerwcu 2015 r. subdealer CTC (Remo-Car) napisał do innego subdealera CTC (AMS), ze wskazaniem, że ofertuje jego klienta oraz pytaniem: „*dlaczego mam konkurować z Tobą?*”, na co dostał odpowiedź: „*nikt ode mnie nie ofertuje klienta ani innego z poza terenu!!!Umówiłem się na coś z Urbanowiczem i jest Ok.*” Korespondencja była przesyłana także do wiadomości Tomasza Urbanowicza (CTC) i Daniela Kubieńca (CTC);¹⁰⁵⁶
- (iii) W lutym 2016 r. subdealer (Raider) poprosił Tomasza Urbanowicza (CTC) o zgodę na sprzedaż pojazdu klientowi spoza ich DAR-u, ze względu na preferencje klienta. Dodał, że „*w przypadku »uwziętych« na zakup u Nas klientów z poza naszego DAR-u będę pytać Pana o rozstrzygnięcie sprawy aby uniknąć pretensji klienta*” oraz że klient dostał standardowy rabat „*zgodnie z ustaleniami dotyczącymi ofertowania klientów z poza DAR, handlowiec nie wpisywał klienta do CRM gdyż klient z poza naszego DAR-u*”.¹⁰⁵⁷ Daniel Kubieniec (CTC) nie wyraził zgody na sprzedaż i poprosiło o przekazanie kontaktu do klienta do innego subdealera;¹⁰⁵⁸
- (iv) W marcu 2016 r. subdealer (Raider) poprosił CTC o zgodę na sprzedaż pojazdu w danym przetargu oraz aby CTC w nim nie startowało ani nie składało ofert firmom zabudowującym pod ten przetarg, CTC wyraziło zgodę i przekazało wewnętrznie wiadomość aby nie składać ofert;¹⁰⁵⁹
- (v) W kwietniu 2016 r. subdealer (Raider) napisał do CTC z informacją, jaką ofertę zaoferował inny subdealer CTC (AMS) klientowi spoza swojego DAR-u. CTC zapytało AMS dlaczego składają oferty poza DAR-em. AMS wytłumaczył, że nie wiedział skąd jest klient, a gdy się dowiedział to napisał do Raider i poinformował klienta że przekazuje temat do Raider. Dodał też, że „*Uważam zaistniałą sytuację za zbieg okoliczności – staram się pilnować DAR-u*”;¹⁰⁶⁰
- (vi) W sierpniu 2016 r. subdealer (Raider) napisał do Tomasza Urbanowicza (CTC), że zgodnie z ustaleniami wysyła zestawienie przekazanych klientów oraz dodał, że ze względu na obecny podział terytorialny klienci znaleźli się poza obszarem

¹⁰⁵⁵ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

¹⁰⁵⁶ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

¹⁰⁵⁷ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

¹⁰⁵⁸ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

¹⁰⁵⁹ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

¹⁰⁶⁰ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

ich działania przez co część klientów jest niezadowolonych „*a my nie możemy dla nich sprzedawać*”;¹⁰⁶¹

- (vii) W sierpniu 2016 r. CTC zapytało subdealera (Raider) komu przekazywali konkretnych klientów. Subdealer w odpowiedzi wskazał konkretne osoby m.in. z CTC oraz dodał: „*my wszystkie kontakty z poza naszego DAR-u przekazujemy (najwięcej do GTC, bez wzajemności). Mamy dowody, że GTC ofertuje w naszej strefie, tym samym zmniejszając naszą marżę*”. CTC odpowiedziało: „*Proszę o info konkretnie jeśli wchodzi Wam na teren. Nie mogą tego robić! Będę interweniował*”;¹⁰⁶²
- (viii) W październiku 2016 r. subdealer (Raider) przekazał klienta innemu subdealerowi (GTC), do wiadomości CTC. CTC napisało do GTC, że ma nadzieję, że przekazywanie klientów działa w obie strony bo na razie widzi tylko emaile z Raidera a od nich nic. GTC odpowiedziało, że też przekazują klientów, tylko nie przesyłają tych wiadomości do CTC. CTC w odpowiedzi poprosiło, aby dawać ich do wiadomości korespondencji z przekazywaniem klientów;¹⁰⁶³
- (ix) W sierpniu 2017 r. subdealer (Raider) CTC przekazał klienta do CTC i zapytał czy będzie miał „*coś z prowizji*” za przekazanie. CTC przekazało klienta innemu subdealerowi (GTC)¹⁰⁶⁴ i potwierdziło Raiderowi możliwość uzyskania prowizji;¹⁰⁶⁵
- (x) W listopadzie 2016 r. sprzedawca subdealera CTC (Remo-Car) napisał w wiadomości wewnętrznej, że on przekazuje kontakty klientów spoza terenu i jak to możliwe, że GTC „*bezpardonowo*” sprzedaje na ich terenie. Wiadomość ta została przesłana do CTC, ze wskazaniem, że mają ustalony podział terenu, lecz GTC się do niego nie stosuje – ofertuje i konkuruje na terenie Remo-Car. W wiadomości wewnętrznej Daniel Kubieniec (CTC) napisał do Tomasza Urbanowicza (CTC) aby „*zabrać z targetu i fakturę wystawić na GTC*”, na co Tomasz Urbanowicz (CTC) odpowiedział: „*nie możemy tak robić to nie zgodne z BER [Block Exemption Regulations¹⁰⁶⁶ – przypis UOKiK] ale Pogadamy w poniedziałek*”;¹⁰⁶⁷

¹⁰⁶¹ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

¹⁰⁶² Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

¹⁰⁶³ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

¹⁰⁶⁴ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

¹⁰⁶⁵ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

¹⁰⁶⁶ Zbiór regulacji Komisji Europejskich dotyczących wyłączeń określonych porozumień spod zakazu zawierania antykonkurencyjnych porozumień.

¹⁰⁶⁷ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

- (xi) W styczniu 2017 r. subdealer CTC (Raider) napisał do innego subdealera (GTC) z pytaniem dlaczego sprzedał na ich terenie, na co dostał odpowiedź, że GTC sprzedawało na swoim terenie. Następnie Raider zapytał CTC: *„Czy to znaczy, że my też możemy kupić autka, zabudować i sprzedać poprzez zabudowcę/ wystawić gwarancję na kogoś z własnej strefy?”* oraz dodał *„My każdy kontakt przekazujemy, staramy się klienta przekonać, że u danego dealera będzie mu naprawdę dobrze, aby nie szukał po całej Polsce. Po czasie w głupi sposób dowiadujemy się od klientów gdzie tak naprawdę autko kupili. Cierpi na tym wizerunek, że wewnątrz grupy wyżynamy się cenowo, nie wspomnę już że każdy ma target do zrobienia, i wynikające z tego korzyści materialne.”* CTC odpowiedział, że jeśli klient jest z terenu Raider to GTC dostanie korektę faktury. Potem Raider zapewnił, że bez wiedzy CTC nie sprzedają nigdzie gdzie im nie wolno;¹⁰⁶⁸
- (xii) W kwietniu 2017 r. CTC napisało do subdealera (GTC), że będą robione statystyki z przekazywanych klientów i że na razie widzi że działa to tylko w jedną stronę. GTC odpowiedziało, że jeśli klienci spoza ich terenu pytają o ofertę, to ich przekazują. CTC poprosiło aby przesłać im do wiadomości korespondencję z przekazywaniem klientów;¹⁰⁶⁹
- (xiii) W grudniu 2018 r. CTC napisało do subdealera (GTC), że zgodnie z informacją wewnętrzną *”tematy z północy woj. Świętokrzyskiego przekazujecie do Raidera”* i poprosiło o wskazanie danych klientów przekazanych do Raidera. Subdealer w odpowiedzi wskazał dane klientów.¹⁰⁷⁰
- (490) W ramach zarządzania siecią subdealerską, dealerzy główni regularnie przekazywali subdealerom wiadomości, które wskazywały dane klienta wraz z zaznaczeniem, że jest on zablokowany do sprzedaży przez subdealerów – oznaczało to, że inni subdealerzy mają nie składać mu ofert.¹⁰⁷¹ Część takich wiadomości trafiała także do wiadomości IPL.¹⁰⁷²
- (491) Dealer główny był także odpowiedzialny za przekazywanie takich blokad pomiędzy subdealerami – subdealer przesyłał do dealera głównego dane klienta wraz z „prośbą o

¹⁰⁶⁸ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

¹⁰⁶⁹ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

¹⁰⁷⁰ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

¹⁰⁷¹ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

¹⁰⁷² Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

blokadę”¹⁰⁷³, a dealer główny rozsyłał ją do pozostałych subdealerów oraz swoich sprzedawców¹⁰⁷⁴. Część tych wiadomości również była wysyłana do wiadomości IPL¹⁰⁷⁵.

- (492) Dealerzy główni przekazywali subdealerom ze swojej sieci subdealerskiej także blokady własnych klientów¹⁰⁷⁶, czasami również do wiadomości IPL.¹⁰⁷⁷ Przykładowo, handlowiec CTC przesyłał wewnętrznie wiadomość zatytułowaną „*Prośba o zaprzestanie ofertowania* [nazwa klienta – przypis UOKiK]”, która następnie była przekazywana do innych handlowców CTC oraz całej sieci subdealerskiej CTC¹⁰⁷⁸. Dotyczyło to także klientów dokonujących zakupu w procedurze przetargu publicznego.¹⁰⁷⁹ Wiadomości dotyczące przetargów publicznych także trafiały do wiadomości IPL.¹⁰⁸⁰
- (493) Dealerzy główni przekazywali subdealerom także blokady klientów, które dostali od IPL¹⁰⁸¹ (część z nich była przesłana do IPL przez innych dealerów głównych¹⁰⁸²). Dotyczyło to także klientów zamawiających pojazdy w przetargach publicznych.¹⁰⁸³
- (494) Dodatkowo, dealerzy główni wysyłali do subdealerów zapytania, kto złożył ofertę danemu klientowi.¹⁰⁸⁴ Część takich pytań pochodziła od subdealera i była jedynie przekazywana przez dealera głównego do pozostałych subdealerów w sieci subdealerskiej.¹⁰⁸⁵
- (495) W części wiadomości dotyczących blokady klientów dealer główny wskazywał także maksymalną cenę (bądź rabat), jaką subdealer może zaproponować klientowi.¹⁰⁸⁶ Dotyczyło to zarówno sytuacji, w których dealer główny blokował swojego klienta u subdealerów,¹⁰⁸⁷ jak i prośb od subdealerów, które były przekazywane pozostałym subdealerom przez dealera głównego.¹⁰⁸⁸ Także te wiadomości w części trafiały do wiadomości IPL.¹⁰⁸⁹ Zdarzało się także, że dealer główny przekazywał subdealerom blokadę przesłaną mu bezpośrednio przez innego dealera, który wskazywał też maksymalną cenę, którą można zaproponować klientowi.¹⁰⁹⁰

¹⁰⁷³ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

¹⁰⁷⁴ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

¹⁰⁷⁵ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

¹⁰⁷⁶ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

¹⁰⁷⁷ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

¹⁰⁷⁸ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

¹⁰⁷⁹ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

¹⁰⁸⁰ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

¹⁰⁸¹ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

¹⁰⁸² Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

¹⁰⁸³ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

¹⁰⁸⁴ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

¹⁰⁸⁵ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

¹⁰⁸⁶ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

¹⁰⁸⁷ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

¹⁰⁸⁸ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

¹⁰⁸⁹ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

¹⁰⁹⁰ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

Zdarzało się także, że subdealer prosił dealera głównego o przedstawienie klientowi oferty w konkretnej cenie.¹⁰⁹¹

- (496) Część takich próśb o blokadę klienta spotykała się odpowiedzią. Przykładowo w sierpniu 2014 r. CTC przekazało subdealerom blokadę klienta przekazaną przez IPL od Siltrucku, na co jeden z subdealerów odpisał: „*Witam, kolegom chyba się coś pomyliło bo my nie sprzedajemy samochodów ciężkich to raz, a dwa nie wchodzimy na ich teren*”.¹⁰⁹² W styczniu 2015 r. przedstawiciel handlowy CTC zwrócił się z prośbą do subdealera o nieofertowanie klienta, ponieważ ze względu na dobre relacje chce on kupować u tej konkretnej osoby, na co subdealer odpowiedział, że CTC może doprowadzić transakcję do końca, ale pojazd będzie zaliczony do targetu subdealera.¹⁰⁹³
- (497) Innym zachowaniem, które służyło podziałowi klientów także w sieci subdealerskiej było przekazywanie sobie danych klientów pytających oferty. Kontakty te występowały regularnie, z dużą częstotliwością i dotyczyły wszystkich rodzajów relacji: dealerzy główni przekazywali klientów odpowiednim subdealerom.¹⁰⁹⁴, subdealerzy przekazywali klientów dealerom głównym¹⁰⁹⁵. Część wiadomości o klientach przekazywanych przez dealera głównego subdealerowi dotyczyła klientów przekazanych przez innego dealera głównego¹⁰⁹⁶ (czasami za pośrednictwem IPL¹⁰⁹⁷). Zdarzało się także, że dealer główny przekazywał dane klienta bezpośrednio subdealerowi innego dealera głównego.¹⁰⁹⁸
- (498) Subdealerzy w ramach jednej sieci subdealerskiej także przekazywali sobie wzajemnie klientów: bądź za pośrednictwem dealera głównego,¹⁰⁹⁹ bądź jedynie przesyłając taką wiadomość do wiadomości dealera głównego.¹¹⁰⁰ Natomiast w przypadku gdy do subdealera zgłosił się klient z terenu innego dealera głównego, subdealer przekazywał taki kontakt do swojego dealera głównego, a on przekazywał go dalej¹¹⁰¹. Przykładowo, we wrześniu 2015 r. subdealer z sieci subdealerskiej Exmotu przekazał klienta m.in. do Krzysztofa Bieska (Exmot) „*z prośbą o skierowanie do lokalnego dealera zgodnie z rejonizacją*”,¹¹⁰² a Exmot przekazał go dalej do Uni-Trucku.¹¹⁰³

¹⁰⁹¹ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

¹⁰⁹² Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

¹⁰⁹³ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

¹⁰⁹⁴ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

¹⁰⁹⁵ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

¹⁰⁹⁶ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

¹⁰⁹⁷ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

¹⁰⁹⁸ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

¹⁰⁹⁹ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

¹¹⁰⁰ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

¹¹⁰¹ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

¹¹⁰² Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

¹¹⁰³ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

- (499) Część korespondencji dotyczącej przekazywania klientów także zawierała dodatkowe ustalenia bądź informacje. Przykładowo we wrześniu 2014 r. Uni-Truck przekazał klienta Exmotowi, który przekazał go dalej swojemu subdealerowi. Subdealer w odpowiedzi wskazał, że już rozmawiał z tym klientem i poprosił o jego blokadę oraz dodał że: „*ja Klientów z innej strefy informuję, że dodatkowe rabaty mogą uzyskać od dealera z jego własne strefy proszę o to samo innych dealerów*”.¹¹⁰⁴ W listopadzie 2016 r. Uni-Truck przekazał klienta subdealerowi CTC i wskazał po jakiej cenie sprzedaje takie pojazdy.¹¹⁰⁵ Z kolei w lutym 2017 r. subdealer z sieci dealerskiej CTC przekazał klienta CTC, na co CTC odpowiedziało, że już z nim rozmawiają i wskazało cenę, jaką subdealer ma zaoferować klientowi.¹¹⁰⁶ Również w kwietniu 2019 r. subdealer przesłał do CTC informację o ofercie, jaką złożył klientowi.¹¹⁰⁷
- (500) Zdarzało się przy tym, że przekazywanie klientów dotyczyło klientów zakupujących pojazdy w procedurze zamówień publicznych.¹¹⁰⁸

6. Wnioski złożone w ramach programu łagodzenia kar

6.1. Wniosek DBK

- (501) 31 maja 2019 r. DBK złożyło wniosek skrócony w ramach programu łagodzenia kar. Wniosek ten został uzupełniony do formy wniosku pełnego 15 lipca 2019 r. W ramach współpracy z Prezesem Urzędu wnioskodawca przedstawiał również dalsze wyjaśnienia pisemne. Wniosek obejmował DBK oraz spółki zależne – CTC i On Road.
- (502) Wnioskodawca wskazał, że w ramach systemu dystrybucji pojazdów Iveco dealerów obowiązywał podział na obszary odpowiedzialności, na których mieli koncentrować swoją działalność. Wnioskodawca wskazał, że w celu ograniczenia konkurencji wewnątrzmarkowej IPL stosowało system rabatów uznaniowych, który w praktyce miał doprowadzić do podziału klientów zgodnie z przydzielonymi dealerom obszarami sprzedaży. W ramach pilnowania przestrzegania podziału przez dealerów IPL monitorowało także liczbę pojazdów sprzedanych poza DAR-y dealerów. Wnioskodawca wskazał, że w ramach porozumienia występowały także kontakty horyzontalne pomiędzy dealerami oraz doraźne ustalenia cenowe.
- (503) 6 października 2023 r. DBK przekazało Prezesowi Urzędu dodatkowe dowody, z których wynikało, że już w momencie gdy wstąpiło ono do sieci dealerskiej pojazdów marki Iveco, pomiędzy IPL a dealerami funkcjonował podział klientów.

¹¹⁰⁴ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

¹¹⁰⁵ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

¹¹⁰⁶ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

¹¹⁰⁷ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

¹¹⁰⁸ Dowód: [informacje chronione] - k. 784.

- (504) Pismem z 10 października 2023 r. Prezes Urzędu zawiadomił DBK, że może ono nie spełniać warunków skorzystania z odstąpienia od nałożenia kary, co nie przesądza o możliwości skorzystania przez DBK z obniżenia wysokości kary.

6.2. Wniosek Trans-Poz

- (505) Pismem z 13 czerwca 2022 r. Trans-Poz złożył wniosek w ramach programu łagodzenia kar.
- (506) Wnioskodawca wskazał, że w ramach systemu dystrybucji pojazdów Iveco dealerzy mogli oferować pojazdy jedynie podmiotom posiadającym siedzibę na terenie przydzielonego im obszaru. Wnioskodawca wskazał, że celem porozumienia było wprowadzenie podziału terenu pomiędzy dealerów i zagwarantowanie im wyłączności na przydzielonych obszarach.
- (507) Pismem z 12 października 2023 r. Prezes Urzędu zawiadomił Trans-Poz, że może on nie spełniać warunków skorzystania z odstąpienia od nałożenia kary, co nie przesądza o możliwości skorzystania przez Trans-Poz z obniżenia wysokości kary.

W związku z poczynionymi ustaleniami Prezes Urzędu zważył, co następuje:

7. Interes publiczny

Ramy prawne

- (508) Zgodnie z art. 1 ust. 1 u.o.k.k. ustawa ta określa warunki rozwoju i ochrony konkurencji oraz zasady podejmowanej w interesie publicznym ochrony interesów przedsiębiorców i konsumentów. Prezes Urzędu jest rzecznikiem tego interesu, co wynika z jego zadań w strukturze administracji rządowej. Działając w interesie publicznym, Prezes Urzędu podejmuje działania, gdy konieczna jest ochrona konkurencji jako zjawiska o charakterze instytucjonalnym. Dobrem chronionym przez przepisy ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów jest samo istnienie konkurencji jako atmosfery, w jakiej prowadzona jest działalność gospodarcza. Ustawa o ochronie konkurencji i konsumentów chroni istnienie konkurencji jako optymalnego sposobu podziału dóbr, zatem każde działanie wymierzone w ten mechanizm, godzi w interes publiczny.

Zastosowanie prawa w sprawie

- (509) Prezes Urzędu uznał, że w sprawie występuje interes publiczny w wydaniu decyzji stwierdzającej naruszenie reguł konkurencji. Powyższe wynika z faktu, że naruszenie to odnosi się do nieoznaczonego i szerokiego kręgu podmiotów, tj. podmiotów pozyskujących ciężarówkę Iveco od polskich autoryzowanych dealerów tej marki i od IPL. Naruszenie polegało na podziale rynku, a także obejmowało ustalenia cenowe. Wobec powyższego Prezes

Urzędu przyjął, że istnieje interes publiczny w wydaniu decyzji stwierdzającej naruszenie prawa ochrony konkurencji.

8. Podmioty naruszające reguły konkurencji

8.1. Przedsiębiorstwa

Ramy prawne

- (510) Zgodnie z utrwalonym orzecznictwem unijnym pojęcie „przedsiębiorstwa” obejmuje każdy podmiot zaangażowany w działalność gospodarczą niezależnie od jego formy prawnej i sposobu finansowania.¹¹⁰⁹ Działalność polegającą na oferowaniu dóbr i usług uznaje się za działalność gospodarczą.¹¹¹⁰
- (511) Jednocześnie zgodnie z utrwalonym orzecznictwem unijnym fakt posiadania zdolności prawnej i prowadzenia działalności gospodarczej sam w sobie nie oznacza, że podmiot prawa jest zdolny do wywierania samodzielnej presji konkurencyjnej na rynku. Z tych względów reguły konkurencji znajdują zastosowanie w relacjach między przedsiębiorstwami rozumianymi jako jednostki ekonomiczne (organizmy gospodarcze) zdolne do prowadzenia samodzielnej polityki rynkowej.¹¹¹¹ Jednostka taka może być tworzona przez jeden lub więcej podmiotów prawnych.¹¹¹² Konkluzja, że dwa lub więcej podmiotów tworzą jedno przedsiębiorstwo ma istotne znaczenie dla zastosowania reguł konkurencji. Po pierwsze, podmiotom prawnym tworzącym to samo przedsiębiorstwo odpowiedzialność za naruszenie reguł konkurencji przypisuje się jako jednemu podmiotowi gospodarczemu, w tym w szczególności możliwe jest przypisanie tej odpowiedzialności podmiotowi, który wywiera decydujący wpływ na działalność podmiotu bezpośrednio zaangażowanego w naruszenie.¹¹¹³ Po drugie, podmioty tworzące jedno przedsiębiorstwo nie mogą zawrzeć między sobą porozumienia ograniczającego konkurencję.¹¹¹⁴
- (512) Spółka zależna uznawana jest za część tego samego przedsiębiorstwa co spółka-matka, jeżeli mimo swojej odrębności prawnej nie decyduje niezależnie o swoim działaniu na rynku, ale wykonuje we wszystkich istotnych aspektach instrukcje kierowane do niej przez spółkę-matkę, biorąc pod uwagę w szczególności powiązania gospodarcze, organizacyjne i prawne

¹¹⁰⁹ Wyrok Trybunału Sprawiedliwości z 23 kwietnia 1991 r. w sprawie C-41/90, *Höfner*, EU:C:1991:161, akapit 21.

¹¹¹⁰ Wyrok Trybunału Sprawiedliwości z 12 września 2000 r. w sprawie C-180/98, *Pavlov*, EU:C:2000:428, akapit 75.

¹¹¹¹ Wyrok Trybunału Sprawiedliwości z 12 lipca 1984 r. w sprawie 170/83, *Hydrotherm Gerätebau*, EU:C:1984:271, akapit 11.

¹¹¹² Wyrok Trybunału Sprawiedliwości z 12 lipca 1984 r. w sprawie 170/83, *Hydrotherm Gerätebau*, EU:C:1984:271, akapit 11-12; wyrok Trybunału Sprawiedliwości z 14 grudnia 2006 r. w sprawie C-217/05, *Confederación Española de Empresarios de Estaciones de Servicio*, EU:C:2006:784, akapit 40.

¹¹¹³ Wyrok Trybunału Sprawiedliwości z 10 września 2009 r. w sprawie C-97/08 P, *Akzo*, EU:C:2009:536, akapit 58.

¹¹¹⁴ Wyrok Trybunału Sprawiedliwości z 24 października 1996 r. w sprawie C-73/95 P, *Viho*, EU:C:1996:405, akapit 51

między tymi podmiotami.¹¹¹⁵ Przyjmuje się, że w przypadku posiadania przez spółkę-matkę 100% kapitału spółki powiązanej występuje domniemanie faktycznego wywierania decydującego wpływu.¹¹¹⁶ Podobne podejście stosowane jest, gdy spółka nadrzędna posiada „wszystkie lub prawie wszystkie” udziały w spółce powiązanej.¹¹¹⁷ Domniemanie to jest wzruszalne. Jednocześnie możliwe jest uznanie, że podmioty, w odniesieniu do których nie jest możliwe zastosowanie domniemania wywierania decydującego wpływu, stanowią jedno przedsiębiorstwo. W takim przypadku konieczne jest wykazanie faktycznego wywierania decydującego wpływu.

- (513) Przesłanka wywierania decydującego wpływu stanowi test prawny odrębny względem testu sprawowania kontroli w rozumieniu przepisów o kontroli koncentracji. Sprawowanie kontroli oznacza możliwość wywierania decydującego wpływu i nie wymaga wykazania, że wpływ ten był rzeczywiście wywierany. Dla uznania, że podmioty tworzą jedno przedsiębiorstwo niezbędne jest natomiast aby decydujący wpływ występował.¹¹¹⁸
- (514) Oceniając charakter powiązań między stronami postępowania Prezes Urzędu miał na względzie wykładnię prawa dokonaną przez sądy unijne w przywołanych powyżej sprawach.

Zastosowanie prawa w niniejszej sprawie

8.1.1. IPL

- (515) Prezes Urzędu uznał, że Iveco Poland sp. z o.o. była niezależnym względem pozostałych stron postępowania przedsiębiorstwem zajmującym się działalnością gospodarczą polegającą m.in. na obrocie hurtowym i detalicznym ciężarówkami Iveco.

8.1.2. DBK

- (516) Prezes Urzędu uznał, że „DBK” sp. z o.o. oraz CTC sp. z o.o. stanowiły w okresie od co najmniej 2009 r. jedno przedsiębiorstwo zajmujące się działalnością gospodarczą polegającą m.in. na obrocie ciężarówkami Iveco. Powyższy wniosek Prezes Urzędu opiera na domniemaniu wywierania decydującego wpływu, które wynika z faktu, że „DBK” posiadało 90% udziałów CTC sp. z o.o. we wskazanym okresie. Ponadto w tym okresie w Radzie Nadzorczej CTC zasiadał Ireneusz Sobieski (członek zarządu „DBK”) oraz Jacek Bezlapowicz (członek Rady Nadzorczej „DBK”).

¹¹¹⁵ Wyrok Trybunału Sprawiedliwości z 10 września 2009 r. w sprawie C-97/08 P, *Akzo*, EU:C:2009:536, akapit 58.

¹¹¹⁶ Wyrok Trybunału Sprawiedliwości z 10 września 2009 r. w sprawie C-97/08 P, *Akzo*, EU:C:2009:536, akapit 61.

¹¹¹⁷ Wyrok Trybunału Sprawiedliwości z 8 maja 2013 r. w sprawie C-508/11 P, *Eni*, EU:C:2013:289, akapit 47.

¹¹¹⁸ Wyrok Trybunału Sprawiedliwości z 25 października 1983 r. w sprawie 107/82, *AEG-Telefunken*, EU:C:1983:293, akapit 50, wyrok Trybunału Sprawiedliwości z 26 września 2013 r. w sprawie C-172/12 P, *El du Pont de Nemours*, EU:C:2013:601, akapit 44.

- (517) Prezes Urzędu uznał też, że od maja 2016 r. do tego przedsiębiorstwa należy także On Road Truck Services S.A. Po pierwsze, wskazać należy, że 60% udziałów spółki LOTIVA Limited (będącej jedynym akcjonariuszem On Road) było łącznie w posiadaniu Ireneusza Sobieskiego¹¹¹⁹, córki Ireneusza Sobieskiego¹¹²⁰, Tomasza Urbanowicza¹¹²¹ oraz członka zarządu DBK¹¹²². Ponadto w skład Rady Nadzorczej On Road od marca 2016 r. wchodzi Jacek Bezlapowicz (członek Rady Nadzorczej DBK¹¹²³) oraz Gabriela Szyndralewicz¹¹²⁴ (pracownik spółki należącej do Grupy DBK).
- (518) O fakcie przynależności On Road do przedsiębiorstwa DBK świadczy również okoliczność, że osoby kierujące tą spółką uznawały swoje podporządkowanie w ramach hierarchii organizacyjnej osobom zarządzającym przedsiębiorstwem DBK. Przykładowo, już w lutym 2016 r. ówczesny prezes zarządu On Road zwracał się do Tomasza Urbanowicza (CTC) z prośbą o uwagi do projektu notatki ze spotkania między On Road a IPL i Trans-Pozem oraz o akceptację dla przesłania tej notatki do przedstawicieli tych spółek. Tomasz Urbanowicz (CTC) przesłał uwagi do tej notatki polecając ich wprowadzenie, co ówczesny prezes zarządu On Road wykonał.¹¹²⁵
- (519) Ponadto, działania handlowe i operacyjne On Roadu były elementem ogólnej strategii gospodarczej przedsiębiorstwa DBK. Przykładowo w lipcu 2016 r. Tomasz Urbanowicz (CTC) i Ireneusz Sobieski (DBK) omawiali biznesowe warunki, pod którymi grupa DBK miała wyrazić zgodę na rezygnację przez CTC z obsługi woj. podkarpackiego, które było wówczas w jej DAR-ze. Elementem negocjacji z IPL miały być również kwestie dotyczące sytuacji On Roadu.¹¹²⁶
- (520) Wskazać również należy, że On Road w komunikacji elektronicznej posługuje się oznaczeniami handlowymi grupy DBK (w tzw. stopkach e-maili), wskazującymi, że spółka ta jest częścią grupy DBK. Posiada też wspólną dla całej grupy DBK stronę internetową.
- (521) Z uwagi na powyższe okoliczności, Prezes Urzędu uznał, że spełnione zostały kryteria dla uznania On Road za jeden organizm gospodarczy z przedsiębiorstwem DBK.
- (522) Prezes Urzędu uznał, że DBK było przedsiębiorstwem niezależnym względem pozostałych uczestników naruszenia zajmującym się działalnością gospodarczą polegającą m.in. na obrocie ciężarówkami Iveco.

¹¹¹⁹ Który posiadał wtedy 1/3 udziałów w spółce „DBK” oraz był prezesem zarządu spółki.

¹¹²⁰ Od 14.12.2021 r. członkini rady nadzorczej spółki „DBK”.

¹¹²¹ Który posiadał wtedy 1/10 udziałów w spółce CTC oraz był prezesem zarządu spółki.

¹¹²² Który w maju 2016 r. był członkiem zarządu spółki „DBK”.

¹¹²³ Do 14.12.2021 r.

¹¹²⁴ W czerwcu 2018 r. zastąpił ją członek zarządu DBK.

¹¹²⁵ Akapit (240).

¹¹²⁶ Akapit (250).

8.1.3. Exmot

(523) Prezes Urzędu uznał, że Przedsiębiorstwo Usługowo-Handlowe „EXMOT” sp. z o.o. była niezależnym względem pozostałych stron postępowania przedsiębiorstwem zajmującym się działalnością gospodarczą polegającą m.in. na obrocie ciężarówkami Iveco.

8.1.4. Siltruck

(524) Prezes Urzędu uznał, że Siltruck sp. z o.o. była niezależnym względem pozostałych stron postępowania przedsiębiorstwem zajmującym się działalnością gospodarczą polegającą m.in. na obrocie ciężarówkami Iveco.

8.1.5. Trans-Poz

(525) Prezes Urzędu uznał, że „Trans-Poz” S.A. była niezależnym względem pozostałych stron postępowania przedsiębiorstwem zajmującym się działalnością gospodarczą polegającą m.in. na obrocie ciężarówkami Iveco.

8.1.6. Uni-Truck

(526) Prezes Urzędu uznał, że Uni-Truck sp. z o.o. niezależnym względem pozostałych stron postępowania przedsiębiorstwem zajmującym się działalnością gospodarczą polegającą m.in. na obrocie ciężarówkami Iveco.

8.1.7. STC

(527) Prezes Urzędu uznał, że STC sp. z o.o. była niezależnym względem pozostałych stron postępowania przedsiębiorstwem zajmującym się działalnością gospodarczą polegającą m.in. na obrocie ciężarówkami Iveco.

8.1.8. ADF

(528) Prezes Urzędu uznał, że ADF Auto sp. z o.o. była niezależnym względem pozostałych stron postępowania przedsiębiorstwem zajmującym się działalnością gospodarczą polegającą m.in. na obrocie ciężarówkami Iveco.

8.1.9. TNC

(529) Prezes Urzędu uznał, że Truck Nord Center sp. z o.o. była niezależnym względem pozostałych stron postępowania przedsiębiorstwem zajmującym się działalnością gospodarczą polegającą m.in. na obrocie ciężarówkami Iveco.

8.2. Przedsiębiorcy

Ramy prawne

- (530) Pojęcie „przedsiębiorcy” na potrzeby zastosowania ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów zdefiniowane zostało w art. 4 pkt. 1 u.o.k.k. W zakres tej definicji wchodzi między innymi przedsiębiorcy w rozumieniu ustawy z dnia 6 marca 2018 r. Prawo przedsiębiorców (Dz. U. z 2024 r., poz. 236).
- (531) Należy przy tym zauważyć, że w przeciwieństwie do prawa unijnego, prawo polskie nie dopuszcza do uznania za jednego przedsiębiorcę kilku podmiotów prawnych. Zgodnie z art. 4 pkt. 1 u.o.k.k. przedsiębiorcą będzie jeden podmiot prawny. Jednocześnie przez „porozumienia” w prawie polskim należy zgodnie z art. 4 pkt. 5 lit. a) u.o.k.k. rozumieć m.in. „*umowy zawierane między przedsiębiorcami*”. Z kolei brzmienie art. 101 TFUE oraz art. 6 u.o.k.k. ma odmienny charakter w tym zakresie, że prawo unijne wskazuje na praktyki mające miejsce „między przedsiębiorstwami”, a prawo polskie wskazuje ogólnie na zakaz funkcjonowania antykonkurencyjnych porozumień.
- (532) Niezależnie od powyższego przyjmuje się, że na gruncie prawa polskiego zawarte między przedsiębiorcami tworzącymi jeden organizm gospodarczy porozumienia nie mogą naruszać art. 6 u.o.k.k., z uwagi na to, że nie ograniczają one konkurencji. Takie ograniczenie nie jest w tym przypadku możliwe, ponieważ przedsiębiorcy ci i tak nie posiadają autonomii. Z uwagi na sposób uregulowania przyjęty przez polskiego ustawodawcę należy jednak przyjąć, że przedsiębiorcy stanowiący część tego samego organizmu gospodarczego mogą zawrzeć porozumienie (art. 4 pkt. 5 u.o.k.k.) – porozumienie to nie będzie jednak mogło być antykonkurencyjne (art. 6 u.o.k.k.). W konsekwencji zastosowanie art. 6 u.o.k.k. nigdy nie prowadzi do zakazania praktyk wykraczających poza te określone w art. 101 TFUE. Niemniej należy stwierdzić, że w istocie doktryna jednego organizmu gospodarczego znajduje w prawie polskim zastosowanie na innym etapie analizy niż w prawie unijnym (w przypadku prawa unijnego na etapie badania zawarcia porozumienia lub praktyki uzgodnionej, a w przypadku prawa polskiego na etapie badania antykonkurencyjności naruszenia).
- (533) Mając jednak na względzie fakt, że badanie czy między przedsiębiorcami stanowiącymi część tego samego organizmu gospodarczego istniało porozumienie jest niecelowe (nigdy nie może doprowadzić do stwierdzenia naruszenia art. 6 u.o.k.k.), Prezes Urzędu przyjmuje, że zasadne jest wyznaczenie zakresów poszczególnych organizmów gospodarczych na wstępie analizy, a nie dopiero na etapie analizy antykonkurencyjności porozumienia. Całość analizy stanu faktycznego powinna zatem przebiegać zgodnie z regułami odpowiadającymi badaniu praktyki w ramach art. 101 TFUE (tj. wyznaczenie zakresów poszczególnych organizmów gospodarczych powinno nastąpić przed badaniem istnienia porozumienia sensu stricto, tj.

przed badaniem m.in. formy tego porozumienia). Na potrzeby prawa polskiego należy przyjąć, że orzecznicza koncepcja jednego organizmu gospodarczego jest tożsama z pojęciem „przedsiębiorstwa” w prawie unijnym.

Zastosowanie prawa w sprawie

- (534) Prezes Urzędu stwierdził, że podmioty wskazane w pkt. 2.2.1-2.2.11 były przedsiębiorcami. Jak wynika z okoliczności omówionych w pkt. 2.2 podmioty te prowadziły działalność gospodarczą polegającą m.in. na obrocie ciężarówkami marki Iveco.
- (535) Prezes Urzędu uznał, że przedsiębiorcy ci tworzyli organizmy gospodarcze w zakresach tożsamych z przedsiębiorstwami wskazanymi w pkt 8.1. Powody takiej konkluzji są tożsame z motywami opisanymi w pkt. 8.1, ponieważ jak wskazano wyżej polska orzecznicza koncepcja jednego organizmu gospodarczego pozostaje tożsama z pojęciem „przedsiębiorstwa” stosowanym w prawie unijnym.

9. Rynek właściwy

Ramy prawne

- (536) Koncepcja rynku właściwego stanowi narzędzie analityczne służące weryfikowaniu, czy w kontekście określonej teorii szkody może dochodzić do zapobieżenia, ograniczenia lub zakłócenia konkurencji.
- (537) W orzecznictwie unijnym przyjęto, że obowiązek określenia rynku właściwego w kontekście stosowania art. 101 TFUE występuje jedynie, gdy bez zdefiniowania takiego rynku niemożliwe jest stwierdzenie, czy rozpatrywane porozumienie, decyzja związku przedsiębiorstw lub uzgodniona praktyka mogą mieć wpływ na handel między państwami członkowskim Unii Europejskiej (dalej: „Państwa Członkowskie”) oraz czy ich celem lub skutkiem jest zapobieżenie, ograniczenie lub zakłócenie konkurencji wewnątrz rynku wewnętrznego.¹¹²⁷
- (538) Rynek właściwy posiada wymiar produktowy i geograficzny. Rynek właściwy produktowo obejmuje produkty lub usługi, które są substytucyjne lub w wystarczającym stopniu zamienne.¹¹²⁸ Rynek właściwy geograficznie to rynek obejmujący określony obszar, na

¹¹²⁷ Wyrok Sądu Unii Europejskiej z 16 września 2013 r. w sprawie T-396/10, *Zucchetti Rubinetteria SpA przeciwko Komisji Europejskiej*, EU:T:2013:446; wyrok Sądu Unii Europejskiej z 25 października 2005 r. w sprawie T-38/02, *Groupe Danone przeciwko Komisji Europejskiej*, EU:T:2005:367; wyroku Sądu Unii Europejskiej z 15 września 1998 r. w sprawach połączonych T-374/94, T 375/94, T-384/94 oraz T-388/94, *European Night Services i inni przeciwko Komisji Europejskiej*, EU:T:1998:198; wyrok Sądu Unii Europejskiej z 6 lipca 2000 r. w sprawie T-62/98, *Volkswagen przeciwko Komisji Europejskiej*, EU:T:2000:180.

¹¹²⁸ Wyrok Sądu Unii Europejskiej z 12 czerwca 1997 r. w sprawie T-504/93, *Tiercé Ladbroke przeciwko Komisji Europejskiej*, EU:T:1997:84, akapit 81.

którym produkt jest sprzedawany i na którym występują wystarczająco homogeniczne warunki konkurencji.¹¹²⁹ Jednocześnie w przypadku naruszeń o charakterze horyzontalnym to w znacznej mierze przedmiot dyskusji między przedsiębiorstwami wskazuje na zakres produktowy i geograficzny rynku naruszenia.¹¹³⁰

- (539) Ustawodawca przez „rynek właściwy” rozumie – zgodnie z art. 4 pkt. 9 u.o.k.k. – rynek towarów, które ze względu na ich przeznaczenie, cenę oraz właściwości, w tym jakość, są uznawane przez ich nabywców za substytuty oraz są oferowane na obszarze, na którym, ze względu na ich rodzaj i właściwości, istnienie barier dostępu do rynku, preferencje konsumentów, znaczące różnice cen i koszty transportu, panują zbliżone warunki konkurencji.

Zastosowanie prawa w sprawie

- (540) W odniesieniu do prawa unijnego Prezes Urzędu uznał, że opisane w decyzji naruszenie miało charakter naruszenia zakazanego ze względu na cel i wpływało na handel między Państwami Członkowskimi.¹¹³¹ Naruszenie to dotyczyło wskazanych w decyzji produktów (ciężarówek Iveco) i odnosiło się do obszaru Polski. Kwestie charakteru naruszenia i wpływu na handel omawiane są szerzej w kolejnych częściach decyzji.
- (541) Na potrzeby oceny praktyki w kontekście prawa polskiego, Prezes Urzędu uznał, że do wyeliminowania, ograniczenia lub naruszenia konkurencji w inny sposób doszło na polskim rynku obrotu detalicznego ciężarówkami. Działania opisane w pkt. 5 uzasadnienia decyzji do 2017 r. dotyczyły wszystkich typów pojazdów Iveco oferowanych przez dealerów tej marki, bez rozgraniczenia ich na kategorie wagowe. Od 2017 r., kiedy to IPL zostało wyłącznym podmiotem sprzedającym ciężarówki gamy ciężkiej (powyżej 16 t), działania przedsiębiorców obejmowały wyłącznie pozostałe segmenty tego rynku, tj. obrotu pojazdami gamy lekkiej i średniej. Jednocześnie ciężarówki, jako typ pojazdu szczególnie przystosowany do transportu drogowego oraz prac ciężkich, nie są zastępowalne innymi pojazdami (np. samochodami osobowymi). Ponadto należy uznać, że w znacznej mierze to sposób działania samych przedsiębiorstw wskazuje na zakres produktowy i geograficzny rynku, na którym dochodzi do naruszenia.¹¹³² Porozumienie stron postępowania dotyczyło podziału rynku sprzedaży detalicznej pojazdów ciężarowych. W konsekwencji na potrzeby tej sprawy Prezes Urzędu

¹¹²⁹ Wyrok Trybunału Sprawiedliwości z 31 marca 1998 r. w sprawie C-68/94, *Kali und Salz*, EU:C:1998:148, akapit 143

¹¹³⁰ Zob. wyrok Sądu Pierwszej Instancji z 15 czerwca 2005 r. w sprawach połączonych T-71/03, T-74/03, T-87/03 oraz T-91/03, *Tokai Carbon*, EU:T:2005:220, akapit 90. Zob. decyzję Komisji Europejskiej z 2 kwietnia 2014 r. w sprawie AT.39610 (*Power Cables*), akapit 652.

¹¹³¹ Zob. akapit (537).

¹¹³² Por. podejście w prawie unijnym, co do którego należy uznać, że brak jest podstaw, aby ocena na gruncie prawa polskiego przyjmowała inny charakter: wyrok Sądu Pierwszej Instancji z 15 czerwca 2005 r. w sprawach połączonych T-71/03, T-74/03, T-87/03 oraz T-91/03, *Tokai Carbon*, EU:T:2005:220, akapit 90. Zob. decyzję Komisji Europejskiej z 2 kwietnia 2014 r. w sprawie AT.39610 (*Power Cables*), akapit 652.

uznał, że w ujęciu produktowym naruszenie dotyczyło rynku detalicznego obrotu ciężarówkami.

- (542) Prezes Urzędu uznał również, że naruszenie dotyczyło rynku geograficznego obejmującego Polskę. Jak wynika z opisu zawartego w pkt. 5 uzasadnienia decyzji dealerzy oraz IPL koncentrują swoją działalność na ofertowaniu klientów prowadzących działalność w Polsce, a transakcje dotyczące specjalistycznego produktu, jakim jest ciężarówka, odbywają się za pośrednictwem handlowców obsługujących i nawiązujących bezpośrednie kontakty z klientami. Dystrybucja pojazdów Iveco na głównych rynkach europejskich jest oparta na lokalnych spółkach krajowych, które odpowiadają za dystrybucję pojazdów na danym rynku. Iveco Poland sp. z o.o. jest odpowiedzialna za kreowanie strategii docierania ze swoimi produktami do klientów jedynie w Polsce i koncentruje się na kontaktach z polskimi dealerami. Tak więc sama organizacja wewnątrz Grupy CNH wskazuje, że rynek geograficzny obrotu detalicznego ciężarówkami jest rynkiem krajowym i w tym przypadku obejmuje Polskę.
- (543) Także materiał dowodowy odnoszący się do kontaktów pomiędzy dealerami wskazuje, że ustalenia czynione były między polskimi dealerami, a dla ich utrzymania i funkcjonowania nie było konieczne zaangażowanie w nie podmiotów spoza Polski. Mając na względzie powyższe Prezes Urzędu uznaje, że w wymiarze geograficznym naruszenie dotyczyło rynku właściwego obejmującego obszar Polski.

10. Naruszenie reguł konkurencji

10.1. Porozumienia i praktyki uzgodnione

Ramy prawne

- (544) Zgodnie z art. 101 TFUE niezgodne z rynkiem wewnętrznym i zakazane są wszelkie porozumienia między przedsiębiorstwami, wszelkie decyzje związków przedsiębiorstw i wszelkie praktyki uzgodnione, które mogą mieć wpływ na handel między Państwami Członkowskimi i których celem lub skutkiem jest zapobieżenie, ograniczenie lub zakłócenie konkurencji wewnątrz rynku wewnętrznego.
- (545) Jednocześnie zgodnie z art. 6 u.o.k.k. zakazane są porozumienia, których celem lub skutkiem jest wyeliminowanie, ograniczenie lub naruszenie w inny sposób konkurencji na rynku właściwym. Przez „porozumienia” zgodnie z art. 4 pkt. 5 u.o.k.k. rozumie się: (i) umowy zawierane między przedsiębiorcami, między związkami przedsiębiorców oraz między przedsiębiorcami i ich związkami albo niektóre postanowienia tych umów; (ii) uzgodnienia

dokonane w jakiegokolwiek formie przez dwóch lub więcej przedsiębiorców lub ich związki;
(iii) uchwały lub inne akty związków przedsiębiorców lub ich organów statutowych.

- (546) Dla istnienia porozumienia (prawo unijne) wystarczające jest, aby między przynajmniej dwoma przedsiębiorstwami istniała zgodność woli, przy czym sposób w jaki się ona objawia pozostaje nieistotny.¹¹³³ Z kolei dla istnienia praktyki uzgodnionej (prawo unijne) wystarczające jest, aby bez dojścia do fazy, w ramach której porozumienie (prawo unijne) zostaje właściwie zawarte, strony świadomie zastąpiły ryzyko wynikające z konkurencji praktyczną współpracą.¹¹³⁴
- (547) To samo zachowanie może jednocześnie zawierać zarówno elementy porozumienia i praktyki uzgodnionej (prawo unijne). Organ ochrony konkurencji nie jest zobowiązany do przesądzania o tym, w jaki dokładnie sposób, w którym momencie i w jakim zakresie określone działania stanowiły porozumienie, a w jakim praktykę uzgodnioną (prawo unijne).¹¹³⁵
- (548) Chociaż prawo unijne i polskie używają różnych pojęć do nazwania form współpracy między podmiotami rynkowymi, należy stwierdzić, że przesłanki określenia, że dane zachowanie stanowiło umowę lub uzgodnienie w rozumieniu prawa polskiego są takie same, jak przesłanki dla uznania, że zachowanie to stanowiło odpowiednio porozumienie lub praktykę uzgodnioną w rozumieniu prawa unijnego. Z tych względów w dalszej części decyzji Prezes Urzędu posługuje się sformułowaniem „porozumienie” zgodnie z jego polskim rozumieniem, o ile nie zastrzeżono inaczej. W konsekwencji przez „porozumienie” należy rozumieć: umowy (prawo polskie), uzgodnienia (prawo polskie), porozumienia (prawo unijne), praktyki uzgodnione (prawo unijne).

Zastosowanie prawa w niniejszej sprawie

- (549) Prezes Urzędu uznał, że działania opisane w pkt. 5 uzasadnienia decyzji świadczą o istnieniu porozumień i praktyk uzgodnionych w rozumieniu prawa unijnego i porozumień w rozumieniu prawa polskiego. W oparciu o zgromadzony materiał dowodowy, sposób funkcjonowania przedmiotowego porozumienia można zobrazować w następujących punktach:

- (i) między IPL a dystrybutorami pojazdów marki Iveco istniało uzgodnienie co do geograficznego podziału rynku polegające na przypisaniu dealerom obszarów, w ramach których mieli prowadzić obsługę klientów (DAR), z jednoczesnym

¹¹³³ Wyrok Trybunału Sprawiedliwości z 6 stycznia 2004 r. w sprawach połączonych C-2/01 P oraz C-3/01 P, *Bundesverband der Arzneimittel-Importeure*, EU:C:2004:2, akapit 96.

¹¹³⁴ Wyrok Trybunału Sprawiedliwości z 14 lipca 1972 r. w sprawie C-48/69, *Imperial Chemical Industries*, EU:C:1972:70, akapit 64.

¹¹³⁵ Wyrok Sądu Pierwszej Instancji z 20 kwietnia 1999 r. w sprawie T-305/94, *Limburgse Vinyl Maatschappij*, EU:T:1999:80, akapit 696.

ograniczeniem pozostałym stronom możliwości sprzedaży pasywnej (biernej) klientom z obszarów przypisanych do obsługi przez innego uczestnika porozumienia;

- (ii) IPL utrzymywało i wspierało powyższy podział rynku poprzez przyznawanie rabatów uznaniowych wyłącznie w przypadku sprzedaży pojazdu klientom z DAR-u danego dealera, przez co dystrybutor dokonujący sprzedaży w ramach swojego obszaru (DAR-u) mógł zaoferować lepsze warunki cenowe klientowi, niż dystrybutor działający w innym DAR-ze;
- (iii) IPL wywierało na dealerów naciski, w celu skłonienia ich do rezygnacji z obsługi klientów spoza swojego DAR-u. Dotyczyło to również wprowadzonego przez IPL ograniczenia sprzedaży przez dealerów nowych pojazdów Iveco nabywcom zagranicznym;
- (iv) w celu dyscyplinowania dystrybutorów IPL odbierało dealerom uprzednio przyznane rabaty uznaniowe w przypadku, gdy pojazd został sprzedany klientowi spoza DAR-u danego dealera oraz zaliczało takie pojazdy do celu sprzedażowego (*targetu*) dealera obsługującego DAR, z którego był klient;
- (v) oprócz obszarów wyznaczonych dealerom, IPL wyznaczyło też własne obszary, w których prowadziło dystrybucję pojazdów na wyłączność, z jednoczesnym ograniczeniem pozostałym stronom możliwości sprzedaży pasywnej (biernej) klientom z obszarów przypisanych do obsługi przez IPL;
- (vi) oprócz podziału geograficznego, IPL uzgodniło z dystrybutorami przypisanie poszczególnych klientów i kategorii klientów do wyłącznej obsługi przez IPL lub poszczególnych dystrybutorów, ograniczając pozostałym stronom możliwość sprzedaży pasywnej (biernej) na rzecz klientów przypisanych do obsługi przez innego uczestnika porozumienia;
- (vii) dystrybutorzy odmawiali obsługi klientów spoza swoich obszarów i wzajemnie przekazywali sobie informacje o klientach spoza swojego DAR-u, którzy zgłosili się w celu otrzymania oferty;
- (viii) dystrybutorzy ustalali ceny oferowane klientom, w celu wpływania na ich decyzje zakupowe (doprowadzenia do zakupu pojazdu u dealera ustalonego przez uczestników zмовы) oraz wymieniali się informacjami na temat oferowanych cen;
- (ix) dystrybutorzy oraz IPL pilnowali, aby ceny w ogłoszeniach internetowych nie były zbyt niskie;

- (x) uzgodnienie co do podziału rynku obowiązywało również w relacjach między dealerami oraz ich subdealerami, którym w ramach DAR-ów dystrybutorów głównych wyznaczane były obszary, w których mieli prowadzić obsługę klientów wraz z jednoczesnym ograniczeniem sprzedaży pasywnej klientom spoza tych obszarów;
 - (xi) w relacjach między dealerami oraz subdealerami dochodziło również do wymiany informacji na temat oferowanych cen oraz koordynowania cen oferowanych klientom, w celu wpływania na decyzje zakupowe tych ostatnich (doprowadzenia do zakupu pojazdu u dealera ustalonego przez uczestników umowy);
 - (xii) w przypadku sieci subdealerskiej, to dealer główny przekazywał blokady klientów pomiędzy subdealerami z tej samej sieci, bądź innym dealerom głównym;
 - (xiii) dealerzy główni pilnowali subdealerów ze swojej sieci, aby przestrzegali podziału klientów.
- (550) Ze zgromadzonego materiału dowodowego jednoznacznie wynika, że IPL oraz dealerzy ustalali wspólny sposób działania na rynku. Ustalenia te dotyczyły kwestii podziału rynku (oferowania ciężarówek na określonych terytoriach lub określonym klientom), jak i wysokości cen detalicznych ciężarówek marki Iveco. Ustalenia te polegały na podziale generalnym, który miał formę powszechnego systemu sprzedaży, przydzielającego określone obszary poszczególnym dealerom oraz subdealerom (zob. pkt. 5.2 decyzji) wraz z zastrzeżeniem wyłączności sprzedaży dla określonych klientów przez IPL (zob. pkt. 5.4 decyzji), wyłączając możliwość sprzedaży pasywnej (biernej) na rzecz klientów przypisanych do obsługi przez innego uczestnika porozumienia. W ramach ogólnego podziału dokonywano też bieżących i wykonawczych uzgodnień, które cechowały się dużą regularnością i intensywnością, zarówno pomiędzy IPL a dealerami (zob. pkt. 5.2, 5.3 i 5.4 decyzji), jak i bezpośrednio samymi dealerami (zob. pkt. 5.5 decyzji).
- (551) Porozumienie dotyczące podziału rynku oparte było na wynikającym z umów dystrybucyjnych zawartych między IPL a dystrybutorami podziale na DAR-y (strefy odpowiedzialności dealerów), lecz wynikało z nieformalnych ustaleń pomiędzy dealerami oraz IPL. Umowy dystrybucyjne zawierane przez IPL nie wprowadzały bowiem żadnych ograniczeń dla dystrybutorów co do możliwości sprzedaży zarówno aktywnej jak i pasywnej poza swoimi DAR-ami, ani nie przewidywały żadnej formy wyłączności dealerów do obsługi swoich DAR-ów.¹¹³⁶ Natomiast w praktyce realizowane było wyłączenie możliwości

¹¹³⁶ Akapit (54).

sprzedaży pasywnej (biernej) na rzecz klientów przypisanych do obsługi przez innego uczestnika porozumienia.

- (552) Z dowodów posiadanych przez Prezesa Urzędu wynika, że generalne ustalenia co do podziału terenu pomiędzy dealerów trwały co najmniej od 2009 r. W korespondencji z dealerem IPL już w czerwcu 2009 r.¹¹³⁷ wskazywało na różne ceny pojazdów zależnie od tego, czy będą one sprzedane w DAR-ze dealera. W 2011 r. CTC w wiadomości do IPL z kolei wskazało, że istnieje „jedna zasada o której ciągle mówicie – nie ma wsparcia na sprzedaż poza swój dar”¹¹³⁸. W maju 2012 r. przedstawiciel jednego z dystrybutorów zwrócił się do Daniela Wolszczaka (IPL) słowami „Szanując **reguły** [wyróżnienie - UOKiK], które Państwo ustalili dla sieci dealerskiej i oczekując ich respektowania przez całą sieć IPL, uważamy – tak jak i Państwo, że w określonych sytuacjach odstępstwa są korzystne dla budowy dobrych relacji z klientami oraz dla osiągnięcia wyznaczonych celów dla naszego rynku”.¹¹³⁹ We wrześniu 2012 r. przedstawiciel Trans-Pozu, w odpowiedzi na reprimendę ze strony Daniela Wolszczaka (IPL) w związku ze złożeniem przez Trans-Poz oferty klientowi spoza DAR-u odpisał „handlowiec już delikatnie wycofał ofertę. Zagalopował się zbyt mocno z rabatem nie sprawdzając na jakim DAR-ze Klient ma siedzibę. Czasami młodzi handlowcy zbyt mocno chcą sprzedać zapominając o **pewnych zasadach** [wyróżnienie - UOKiK], których powinni przestrzegać. Handlowiec został już za to spacyfikowany, a ja jutro osobiście będąc w Kaliszu dodam mu jeszcze od siebie”.¹¹⁴⁰
- (553) To niewynikające z umów dystrybucyjnych uzgodnienie co do ograniczania obsługi klientów spoza DAR-ów było dobrowolnie realizowane przez samych dystrybutorów i często bywało określane „rejonizacją”. Przykładowo, w lutym 2011 r. Exmot napisał do Trans-Pozu z prośbą o nieoferowanie klientów z ich terenu „tak jak my to robimy z klientami z Wielkopolski”.¹¹⁴¹ Z kolei w listopadzie 2012 r. pracownik Exmotu napisał: „Mówiłem [klientowi – przypis UOKiK] że **obowiązuje rejonizacja**”¹¹⁴². Także w innych wiadomościach dealerzy odnosili się bezpośrednio do obowiązującej ich rejonizacji.¹¹⁴³
- (554) W pierwszej fazie obowiązywania porozumienia dostrzec można aktywną rolę IPL w koordynowaniu działań dystrybutorów i wywieraniu nacisków, aby sprzedaż pojazdów dokonywana była tylko w ramach DAR-ów. Służyło temu aktywne rozsyłanie przez DSM-ów blokad klientów oraz wydawanie dealerom poleceń co do nieskładania ofert określonym klientom lub wycofywania ofert już złożonych.

¹¹³⁷ Akapit (87).

¹¹³⁸ Akapit (89) pkt (i).

¹¹³⁹ Akapit (121).

¹¹⁴⁰ Akapit (135) ppkt (iii).

¹¹⁴¹ Akapit (443).

¹¹⁴² Akapit (448) pkt (ii).

¹¹⁴³ Akapit (448) pkt. (iv), (ix), (x).

- (555) Podział rynku został potwierdzony podczas spotkania przedstawicieli dealerów oraz IPL jesienią 2013 r., podczas dwudniowej tzw. Konwencji w Opalenicy, opisanej w pkt. 5.3, w której brali udział przedstawiciele wszystkich autoryzowanych dealerów. Przedstawiciele dealerów oraz IPL uzgodnili wtedy, że dealerzy zaczną odgrywać aktywniejszą rolę w porozumieniu i będą bezpośrednio przekazywać sobie informacje o klientach aby ci dokonywali zakupu zgodnie z ustalonym podziałem rynku. W wyniku wzrostu aktywności dealerów, IPL co do zasady zaprzestało rozsyłania blokad i zmniejszyło intensywność koordynowania działań sprzedażowych poszczególnych dystrybutorów. Zgodnie z ustaleniami, dealerzy mieli bowiem również bezpośrednio i aktywnie ze sobą współpracować w celu ograniczenia sytuacji, w których musieliby konkurować między sobą o tych samych klientów. Dystrybutorzy zobowiązali się, że nie będą ofertować klientów spoza swojego DAR-u i będą przekazywać takich klientów „właściwym” dealerom¹¹⁴⁴. Z kolei IPL miało kontynuować politykę, zgodnie z którą rabaty uznaniowe będą przyznawane jedynie w przypadku sprzedaży w ramach DAR-u danego dealera.¹¹⁴⁵
- (556) Równocześnie IPL wciąż uzależniało przyznawanie rabatów dodatkowych od miejsca siedziby/wykonywania działalności gospodarczej klienta. Kontynuowało także nadzorowanie czy rabaty te są prawidłowo wykorzystywane przez dystrybutorów – w przypadku gdy pojazd objęty rabatem dodatkowym został sprzedany przez dealera poza DAR-em, IPL cofało przyznany rabat.¹¹⁴⁶ Początkowo system rabatów dodatkowych obowiązywał na wszystkie gamy pojazdów. Następnie IPL zaczęło stosować specjalne warunki promocyjne na niektóre gamy pojazdów¹¹⁴⁷ rezygnując z przyznawania na nie rabatów dodatkowych (uzależnionych od siedziby klienta), tym samym ograniczając możliwość kontroli czy pojazd sprzedawany jest w DAR-ze danego dystrybutora.¹¹⁴⁸
- (557) W miarę ewolucji zasad wykonywania porozumienia, IPL przestało bezpośrednio wymuszać zakaz sprzedaży przez dealerów pojazdów poza DAR-ami (np. poprzez system blokad¹¹⁴⁹), ale poprzez przyjętą politykę handlową starało się uczynić taką sprzedaż dla dystrybutora z zasady mniej opłacalną niż dla dealera z danego DAR-u, różnicując tym samym komercyjne warunki aktywności dealerów i utrwalając tym samym istniejący podział rynku.¹¹⁵⁰

¹¹⁴⁴ Akapity (159) i (162).

¹¹⁴⁵ Akapit (160).

¹¹⁴⁶ Przykładowo akapity (304), (308), (314), (340).

¹¹⁴⁷ M.in. Gama S,

¹¹⁴⁸ Przykładowo akapity (290), (291), (344), (357).

¹¹⁴⁹ Mechanizm tych blokad został omówiony w akapicie (71).

¹¹⁵⁰ Przykładowo w październiku 2017 r. BM odpowiadając na pytanie jednego z pracowników IPL, czy jeden z subdealerów Iveco może ofertować klientów spoza swojego DAR-u, wskazał: *pod kątem prawnym nikt im nie może tego zabronić. Organizacyjnie od stycznia [2018 r. – przyp. UOKiK] wejdzie nowa polityka, ale ona też całkowicie nie uniemożliwia składania ofert poza DAR-em, tylko ogranicza bonus. Jeśli nie potrzebują dodatkowego wsparcia, to nie możemy im zabraniać składania ofert* – zob. akapit (299).

- (558) Niemniej jednak IPL wciąż monitorowało ogólny poziom sprzedaży w DAR-ach przez wszystkich dealerów i w przypadku gdy poziom sprzedaży poza DAR-em był w ocenie IPL zbyt wysoki IPL podejmowało z dealerem rozmowy ostrzegawcze, starając się go nakłonić do jego obniżenia.¹¹⁵¹
- (559) W sytuacjach, gdy na jednym obszarze wyznaczony był więcej niż jeden dystrybutor (wspólny DAR), IPL początkowo stosowało zasadę wspierania tylko tego dystrybutora, który pierwszy wystąpił z wnioskiem rabatowym¹¹⁵² lub tego, który już wcześniej obsługiwał danego klienta.¹¹⁵³ Z czasem IPL przyjęło zasadę, że każdemu dealerowi z danego DAR-u przysługiwały jednakowe warunki zakupu pojazdów od IPL (takiego rabatu nie mogli jednak otrzymać dealerzy nieobsługujący tego DAR-u).¹¹⁵⁴
- (560) IPL ingerowało również w możliwość sprzedaży przez dealerów pojazdów za granicę. Polegało to na wywieraniu nacisków na to, aby dystrybutorzy nie obsługiwali klientów zagranicznych¹¹⁵⁵ lub ograniczaniu dealerom możliwości uzyskania rabatu dodatkowego na pojazd, jeżeli finalnym jego nabywcą miał być podmiot zagraniczny.¹¹⁵⁶
- (561) Opisane powyżej zasady podziału rynku miały, choć z pewnymi modyfikacjami zastosowanie również w odniesieniu do klientów dokonujących zakupów w przetargach. W takich przypadkach również obowiązywała ogólna zasada, że przetarg powinien obsługiwać ten dealer, w którego DAR-ze znajdowała się siedziba zamawiającego.¹¹⁵⁷ Jednakże, z uwagi na fakt, że w przetargach dotyczących pojazdów specjalistycznych przeważnie uczestniczyły firmy zabudowujące, które zwracały się do dystrybutorów o oferty dostarczenia podwozi w celu wykonania odpowiedniej zabudowy, między dealerami niejednokrotnie dochodziło do sporów, czy dystrybutor, w którego DAR-ze siedzibę miała firma zabudowująca, lecz nie zamawiający, powinien móc zaoferować podwozia, które następnie, po ich zabudowaniu, oferowane miałyby być w przetargu. Spory te były doraźnie rozstrzygane przez dystrybutorów przy udziale IPL.¹¹⁵⁸ IPL dopuszczało również wyjątki od zasady ogólnej i incydentalnie zgadzało się przyznać wsparcie dodatkowe dealerom startującym w przetargach organizowanych przez zamawiających spoza ich DAR-ów, jeżeli dystrybutor obsługujący dany DAR sam nie startował w przetargu.¹¹⁵⁹ W przypadkach przetargów organizowanych przez centralnego zamawiającego, który zamawiał pojazdy przeznaczone do użytkowania

¹¹⁵¹ Przykładowo akapity (279), (294), (300), (315), (321), (327), (328), (330), (336), (346).

¹¹⁵² Przykładowo akapit (89) pkt (iv), (137) pkt (iii).

¹¹⁵³ Przykładowo akapity (98), (240).

¹¹⁵⁴ Akapit (273).

¹¹⁵⁵ Akapity (217) i (305).

¹¹⁵⁶ Akapit (175): [informacje chronione] - k. 784.

¹¹⁵⁷ Przykładowo akapity (196), (418).

¹¹⁵⁸ Przykładowo akapity (89) ppkt (xxx), (277).

¹¹⁵⁹ Przykładowo akapity (195), (213).

przez instytucje lub jednostki zlokalizowane w DAR-ach różnych dystrybutorów, czasem dochodziło do wewnętrznego podziału takiego zamówienia pomiędzy zainteresowanymi dealerami.¹¹⁶⁰

- (562) W trakcie całego badanego przez Prezesa Urzędu okresu dealerzy wielokrotnie odnosili się do zawartych ustaleń, nazywając je „układem”¹¹⁶¹, „ustaleniami”¹¹⁶², „umową”¹¹⁶³, „porozumieniem”¹¹⁶⁴, „paktem o nieagresji”¹¹⁶⁵ bądź „porozumieniem o nieagresji”¹¹⁶⁶. Dealerzy odwoływali się też do „ustalonych zasad”, w ramach których „ustaliliśmy że CTC nie sprzedaje na Wasz DAR i WY do nas”¹¹⁶⁷. CTC w wiadomości do handlowców oraz subdealerów podkreśliło, że „W imię tego, że pracujemy wszyscy po jednej stronie, chciałam Wam przypomnieć, abyście trzymali się swoich terenów.”¹¹⁶⁸ Dariusz Mazanek (Uni-Truck) w jednej z wiadomości skomentował działania CTC, które sprzedało pojazd poza wyznaczony DAR: „Tak właśnie wygląda lojalność CTC w sprawie nie wchodzenia sobie w teren”¹¹⁶⁹. Dealerzy pisali także o swoich „dobrych relacjach”¹¹⁷⁰, natomiast w odniesieniu do sprzedaży poza DAR-em wskazywali na istniejący zakaz¹¹⁷¹, bądź że „teren jest zablokowany”.¹¹⁷²
- (563) Także w korespondencji skierowanej do klientów dealerzy bezpośrednio wskazywali na obowiązującą ich rejonizację, z powodu której nie mogą im zaoferować pojazdu (a przynajmniej nie w konkurencyjnej cenie).¹¹⁷³
- (564) W przypadku subdealerów, dealerzy główni byli odpowiedzialni za przekazywanie im informacji o funkcjonowaniu ustalonego podziału. Przykładowo, Trans-Poz wskazał swoim handlowcom oraz subdealerom „Jeżeli NIP Klienta nie zostanie potwierdzony w DAR TRANS-POZ nie możemy mu złożyć oferty i przekazujemy Klienta do IPL, CTC lub Siltruck”¹¹⁷⁴. Z kolei CTC w następujący sposób wyjaśniło swojemu subdealerowi działanie systemu rabatów specjalnych: „tylko i wyłącznie dla firm z Waszego terenu, który macie wyznaczony [...] Każda sprzedaż poza teren wykorzystująca rabat dodatkowy będzie skutkować korektą do rabatu std,

¹¹⁶⁰ Przykładowo akapity (409) i (426).

¹¹⁶¹ Akapit (472) pkt (xvii), akapit (473) pkt (xxx).

¹¹⁶² Przykładowo: Akapit (473) pkt (i), akapit (473) pkt (viii), akapit (476) pkt (vii), akapit (483) pkt (ix).

¹¹⁶³ Przykładowo: Akapit (473) pkt (ii), akapit (486) pkt (vii), akapit (488) pkt (i), (488) pkt (xiv).

¹¹⁶⁴ Akapit (486) pkt (ii).

¹¹⁶⁵ Akapit (476) pkt (i).

¹¹⁶⁶ Akapit (476) pkt (xiv).

¹¹⁶⁷ Akapit (486) pkt (vi).

¹¹⁶⁸ Akapit (483) pkt (xi).

¹¹⁶⁹ Akapit (476) pkt (xvii).

¹¹⁷⁰ Akapit (473) pkt (xiii).

¹¹⁷¹ Akapit (473) pkt (xiii), akapit (483) pkt (xii)

¹¹⁷² Akapit (473) pkt (xxxi).

¹¹⁷³ Przykładowo: akapit (458), akapit (460) pkt (i), (ix), (viii), (xii), (xv), (xxii), (xxiv).

¹¹⁷⁴ Akapit (485) pkt (ii).

nawet jeśli to wyjdzie po dwóch lub trzech latach¹¹⁷⁵”. Subdealerzy po otrzymaniu takich informacji nie dystansowali się od nich.

- (565) Materiał dowodowy obejmuje także informacje o licznych kontaktach doraźnych, które w szczególności polegały na tym, że jeden z dealerów inicjował kontakt z innym dealerem i w ramach tej komunikacji przekazywano klienta, upewniano się, jakie działania konkurent podjął w odniesieniu do klienta, monitorowano, czy ogólne ustalenia nie są łamane, ustalano ceny, uzgadniano odstępowstwa od ogólnych reguł podziału. Przez cały okres porozumienia dealerzy wielokrotnie przesyłali sobie kontakty do klientów w celu zapewnienia, że kupią oni pojazdy u właściwego dealera, często ustalając przy tym cenę, którą ma zaoferować dealer niewłaściwy¹¹⁷⁶. Dealerzy wysyłali także wiadomości mające na celu „zablokowanie” danego klienta do ich wyłącznej sprzedaży – takie blokady były wysyłane zarówno bezpośrednio pomiędzy dealerami¹¹⁷⁷, jak i za pośrednictwem IPL (bądź dealera głównego w przypadku subdealerów¹¹⁷⁸).
- (566) Przykładem takiej komunikacji może być korespondencja z marca 2014 r., kiedy Trans-Poz poinformował Exmot jaką ofertę złożył klientowi. Wskazał też, że klient przyszedł do salonu i dopiero potem okazało się, że jest z terenu Exmotu. Dodał przy tym, że „*My już mu z ceny nie zejdziemy więc możecie uderzać i przejąć klienta.*” (wiadomość przekazana także do IPL).¹¹⁷⁹ W innej sytuacji, w październiku 2014 r. Uni-Truck napisał do CTC, jaką cenę zaproponował klientowi, który „*uparł się żeby mu przygotować ofertę [...] Na informację, że ma dealera w Krakowie – CTC, odpowiedział że to wolny kraj i może kupić gdzie chce.*” CTC w odpowiedzi skomentowało, że klient „*Szuka miodu w du*** ... wielu takich*”¹¹⁸⁰. W listopadzie 2015 r. Uni-Truck przekazał klienta CTC oraz wskazał, że nie przedstawił mu oferty oraz że „*jak będziesz potrzebował to mogę mu wysłać dużo drożej*”¹¹⁸¹. Z kolei w kwietniu 2018 r. Uni-Truck wskazał klientowi, że kalkulował cenę dla spółki warszawskiej, a: „*Na teren kujawsko-pomorskiego nie sprzedam auta, nie ma też znaczenia cena.*” oraz dodał że może sprzedać mu pojazd jedynie na podmiot z siedzibą w Warszawie, a następnie przekazał tę wiadomość do Exmotu¹¹⁸².
- (567) Równocześnie samo IPL pilnowało, aby ustalony podział był przestrzegany i zajmowało się także doraźnym rozwiązywaniem sporów pomiędzy dealerami w przypadkach ofertowania pojazdu niewłaściwemu klientowi. W takich przypadkach często IPL naciskało na dealera aby

¹¹⁷⁵ Akapit (485) pkt (x).

¹¹⁷⁶ Punkty 5.5.2.1 oraz 5.5.2.2, a także akapity (497)-(500).

¹¹⁷⁷ Akapit (461).

¹¹⁷⁸ Akapity (490)-(496).

¹¹⁷⁹ Akapit (455).

¹¹⁸⁰ Akapit (462), pkt (vi).

¹¹⁸¹ Akapit (462) pkt (xii)

¹¹⁸² Akapit (460) pkt (xxi).

wycofał złożoną ofertę i wskazywało na konsekwencje w postaci odmowy przyznania lub cofnięcia rabatu dodatkowego, co w niektórych przypadkach skutkowało sprzedażą przez dealera pojazdu ze stratą albo na blisko zerowej marży.¹¹⁸³

- (568) Zdarzały się sytuacje, w których dealerzy nie trzymali się ustaleń i dopuszczali sprzedaż pojazdów do klientów konkurenta. Miało to miejsce np. w relacjach pomiędzy CTC a Siltruckiem jesienią 2013 r.¹¹⁸⁴ Sytuacje takie zdarzały się jednak sporadycznie i trwały jedynie w ograniczonym, krótkim okresie. W przypadku Siltruck oraz CTC doszło do interwencji ze strony IPL, która poskutkowała współpracą pomiędzy dealerami zgodnie z ogólnymi zasadami podziału klientów. Przypadki, w których dealerzy nie stosowali się do ustaleń dotyczyły przy tym możliwości sprzedaży pojazdów jedynie klientom z terenu jednego z konkurentów, z którym dany dealer miał akurat gorsze stosunki – jak w przypadku, gdy Uni-Truck wskazał, że *„Do odwołania wyrażam zgodę na sprzedaż w województwie podkarpackim. Jest to spowodowane rozpadem w grupie CTC i odłączeniem się lokalnego dealera z którym nie mam porozumienia o nieagresji”*.¹¹⁸⁵ Przy okazji podkreślił także, że sytuacja jest tymczasowa i może się zmienić. Równocześnie jednak taki dealer postępował zgodnie z ogólnymi ustaleniami wobec klientów z terenów pozostałych dealerów. Tym samym, takie sytuacje nie zaburzały znacząco funkcjonowania podziału klientów oraz nie wpływały na fakt istnienia ogólnego porozumienia pomiędzy uczestnikami postępowania.
- (569) Powyższy wniosek odnosi się także do sytuacji, w których dealerzy decydowali się na sprzedaż pojazdu klientowi z DAR-u innego dealera. Materiał dowodowy wskazuje, że takie transakcje były uzgadnianie pomiędzy dealerami i ich zgoda na sprzedaż pojazdu przez konkurenta była spowodowana konkretną przyczyną, jak np. brak odpowiedniego pojazdu. W przypadkach, gdy dealer decydował się na sprzedaż pojazdu niewłaściwemu klientowi bez zgody odpowiedniego dealera, starał się natomiast ukryć ten fakt przed nim oraz IPL, np. poprzez rejestrację pojazdu na inny podmiot, bądź przekazywanie oferty cenowej jedynie telefonicznie, a nie pisemnie. Zwroty używane przez dealerów odnoszące się do takich transakcji potwierdzają, że miały one incydentalny charakter oraz stanowiły wyjątek od ogólnej zasady podziału klientów. Przykładowo, CTC odniosło się do takiej transakcji wskazując, że jest to *„temat delikatny i nikt nie może się o nim dowiedzieć”*¹¹⁸⁶. Innym razem natomiast CTC wskazało w korespondencji wewnętrznej, że: *„tematy trzeba zamykać w rękawiczkach”*¹¹⁸⁷. Z kolei jeden z subdealerów podkreślił, że *„na łódzkim próbujemy w białych rękawiczkach Ski puszczać”*¹¹⁸⁸. Korespondencja dotycząc takich odstępstw wskazuje

¹¹⁸³ Przykładowo akapit (304).

¹¹⁸⁴ Akapity (450)-(451).

¹¹⁸⁵ Akapit (476) pkt (xiv).

¹¹⁸⁶ Akapit (476) pkt (xiii).

¹¹⁸⁷ Akapit (448) pkt (xiii).

¹¹⁸⁸ Akapit (473) pkt (xxxi)

równocześnie że nie były one regułą, lecz były to sytuacje wyjątkowe w stosunku do ogólnie istniejącego podziału. Potwierdza to także fakt, że część takich transakcji odbywała się za zgodą konkurencyjnego dealera.

- (570) Jak wskazano wcześniej, kontakty obejmowały także ustalenia cenowe. Ustalenia te miały charakter dopełniający i ułatwiający wdrożenie ustaleń podziałowych. W zakresie kontaktów cenowych dealerzy oraz IPL nie tyle ustalili zatem ogólny poziom stosowanych cen, ale traktowali ustalenia cenowe jako ustalenia wspomagające podział rynku. Ustalenia te zawierane były doraźnie, przy czym mając na względzie fakt, że miały one charakter regularny i powtarzalny, a także to, że wspierały one podział rynku, należy uznać, że między dealerami wykształciła się dorozumiana forma współpracy, w ramach której w razie konieczności (tj. gdy pożądane będzie zniechęcenie klienta do zakupu w miejscu innym niż oczekiwane przez uczestników naruszenia) ustalano ceny w odniesieniu do danego klienta. Ustalenia te przybierały w praktyce formę albo prostego wskazania i uzgodnienia mającej mieć zastosowanie ceny (ustalenie bezpośrednie), albo przekazania konkurentowi informacji o stosowanej przez siebie w odniesieniu do danego klienta cenie.
- (571) Jednocześnie, IPL oraz dystrybutorzy pilnowali, aby pojazdy nie były oferowane w internecie po zbyt niskich cenach, uwzględniających możliwe do uzyskania przez dystrybutora rabaty dodatkowe. Świadczy o tym między innymi korespondencja wewnętrzna IPL, w ramach której jeden z DSM-ów zwrócił się do przedstawicielki IPL pełniącej funkcję menadżera działu rozwoju sieci IPL z pytaniem, „*czy dział network ma oficjalne stanowisko sprzedaży pojazdów przez internet? (...) Twój poprzednik stosował zasadę: Jeżeli już przez internet, to na 12% max [rabatu od ceny katalogowej pojazdu – UOKiK]. W obecnej sytuacji jest wielki balagan w tym temacie*”. Przedstawicielka IPL odpowiedziała: „*potwierdzam, że oficjalne stanowisko Działu Rozwoju Sieci jest następujące: Sprzedaż pojazdów przez dealerów poprzez źródła internetowe może mieć miejsce tylko i wyłącznie przy zastosowanie standardowego rabatu na pojazd. W porozumieniu z Danielem [Danielem Wolszczakiem (IPL) – UOKiK] wystosujemy do sieci odpowiednie pismo w tej kwestii*”.¹¹⁸⁹ W lutym 2016 r. DSM IPL w związku z internetową ofertą sprzedaży pojazdu Daily zwrócił się do przedstawicieli jednego z dealerów „*Uważam, że oferujecie ten pojazd zbyt tanio jak na pierwszą ofertę. Wielokrotnie przypomniałem, że na tych pojazdach powinniście generować zyski a nie oddawać na rabacie 22% i w dodatku poza DAR. Nie akceptuję takich działań. Proszę o zmianę ceny na rabat 15% oraz zaprzestanie ofertowania poza DAR (...)*”.¹¹⁹⁰ Także w innych przypadkach opisanych w pkt. 5 decyzji IPL wpływało na dealerów, aby nie ofertowano pojazdów Iveco w Internecie po

¹¹⁸⁹ Akapit (152).

¹¹⁹⁰ Akapit (239).

zbyt niskich cenach a dealerzy zwracali się do IPL z żądaniami interwencji, gdy napotykali w Internecie oferty sprzedaży pojazdów Iveco innych dystrybutorów, z cenami ich zdaniem zaniżonymi.¹¹⁹¹

- (572) Podsumowując, należy stwierdzić, że istnienie opisanych w pkt. 5 decyzji ustaleń wskazuje, że między IPL oraz dystrybutorami istniała zgodna wola co do sposobu działania na rynku, względnie że podmioty te świadomie zastępowały konkurencję praktyczną współpracą między sobą. Prezes Urzędu przyjmuje, że o powyższym świadczą dodatkowo opisane w decyzji dowody, które wprost wskazują, że uczestnicy naruszenia określali swoje wspólne działania jako „pakt” „układ” lub wprost: „ustalenia”, tj. działania podejmowane kolektywnie i ukierunkowane na wygaszenie między sobą konfliktów lub osiągnięcie wspólnie określonego celu. W konsekwencji należy stwierdzić, że podmioty te działały w porozumieniu ze sobą i że porozumienie to obejmowało podział rynku i ustalenia cenowe.

Zastrzeżenia zgłoszone przez Siltruck

- (573) Siltruck podniósł, że nie uczestniczył w niedozwolonym porozumieniu polegającym na zakazie sprzedaży pasywnej poza DAR, nie zawierał z IPL ani formalnych, ani nieformalnych ustaleń dotyczących podziału rynku, jak również nie uczestniczył w nieoficjalnych ustaleniach poczynionych podczas konferencji w Opalenicy. Ponadto Siltruck wskazał, że podejmował aktywne działania przeciwko ograniczeniom ilościowym w sieci dealerskiej poprzez nakłady inwestycyjne na rozwój działalności poza swoim DAREm i prowadził aktywną konkurencję z CTC. Siltruck zaprzeczył również temu, że mógł uczestniczyć w porozumieniu z IPL i innymi dystrybutorami w zakresie stosowanych cen, w tym polityki rabatowej oraz w zakresie dotyczącym uzgadniania warunków udziału w przetargach.
- (574) Prezes Urzędu wskazuje, że zebrany w postępowaniu materiał dowodowy potwierdza udział Siltrucku w porozumieniu polegającym na podziale rynku i czynieniu ustaleń cenowych. Jak wynika z obszernego materiału dowodowego omówionego w pkt. 5 uzasadnienia decyzji podział ten polegał m.in. na ograniczaniu sprzedaży pasywnej (biernej) na obszarach przypisanych do obsługi przez innego uczestnika porozumienia. Związane to było z jednej strony z wprowadzonym przez IPL systemem rabatowym i bonusowym, który miał w swoim założeniu zawsze dawać uprzywilejowaną pozycję dystrybutorowi obsługującemu klienta ze swojego DARu (poprzez możliwość zaoferowania najniższej ceny), a z drugiej z działaniami podejmowanymi przez przedstawicieli IPL i samych dealerów, polegających na wywieraniu nacisków i żądaniach wycofywania się przez dystrybutorów z ofertowania klientów spoza swoich DAR, zwłaszcza jeśli taki klient zwrócił się o oferty do kilku dystrybutorów. Celem takiego działania, wprost artykułowanym przez strony porozumienia, było unikanie cenowej

¹¹⁹¹ Akapity (101), (120), (133), (143), (188), (222).

konkurencji między dystrybutorami o klienta, a tym samym, osiąganie wyższych marży na sprzedawanych pojazdach.¹¹⁹²

- (575) Jednocześnie dostrzec należy, że wprowadzony w sieci dystrybucyjnej Iveco podział rynku nie uniemożliwiał zupełnie dealerom sprzedaży pojazdów poza swój DAR. Mogło tak się wydarzyć przykładowo w sytuacjach gdy dealer nie występował o przyznanie rabatu dodatkowego przy danej transakcji a klient nie zwracał się o oferty do innych dystrybutorów. Ponadto, od pewnego momentu IPL zrezygnowało z przyznawania rabatów dodatkowych na określone typy pojazdów oraz ograniczyło indywidualną kontrolę nad tym, czy sprzedawane one były przez dealerów poza DARami (zachowując kontrolę ogólnego poziomu sprzedaży w DARach i poza nimi).¹¹⁹³ Okoliczność ta została uwzględniona przy ocenie stopnia naruszenia [akapit (902)], jednakże nie prowadzi ona do podważenia ogólnej oceny co do istnienia w sprawie niniejszej porozumienia ograniczającego konkurencję, w sytuacji, w której antykonkurencyjna praktyka była wciąż kontynuowana. Dlatego też twierdzenia Siltrucku, że o braku udziału przedsiębiorcy w porozumieniu ograniczającym konkurencję świadczyć mają procentowe wartości sprzedaży poza DARem czy podejmowane przez Siltruck działania inwestycyjne nie mogły zostać uwzględnione.
- (576) Jeżeli chodzi o udział spółki w ustaleniach z Opalenicy, to bez wątpienia Siltruckowi znane były zasady współpracy pomiędzy dealerami, które wówczas zostały poczynione. Świadczy o tym korespondencja e-mailowa przywołana w akapicie (166), w której przedstawiciele Siltrucku [w tym ówczesny dyrektor zarządzający spółki] uczestniczyli, a w treści której ustalenia te wprost zostały wyłożone. O tym, że Siltruck znał i stosował się do ogólnej zasady o przekazywaniu sobie między dealerami Iveco klientów spoza swoich DARów świadczą m.in. wiadomości e-mail przywołane w akapitach (453) i (454), wysyłane i otrzymywane przez przedstawicieli i handlowców Siltrucku. Siltruck nigdy nie zdystansował się od treści ustaleń z Opalenicy, lecz aktywnie je realizował przekazując klientów spoza swojego DARu oraz otrzymując od innych dealerów (m.in. od CTC i Uni-Truck) informacje o klientach ze swojego DARu.
- (577) Odnosząc się do twierdzeń Siltrucku o aktywnej konkurencji konkurencji z CTC, to jak to zostało zaznaczone w akapicie (163) w pierwszych miesiącach od spotkania w Opalenicy nie doszło jeszcze do wygaszenia rywalizacji pomiędzy Siltruckiem a CTC. Z tego też okresu (i wcześniejszego) pochodzą wiadomości e-mail przywoływane przez Siltruck jako dowód na okoliczność istnienia konkurencji między nim a CTC. Jednakże wymaga podkreślenia, że począwszy od listopada 2013 r. sytuacja ta zaczęła się zmieniać, w związku ze staraniami

¹¹⁹² Przykładowo: akapity (130) pkt (iv), (162) pkt (iv), (483) pkt (xi).

¹¹⁹³ Zob. akapity (556) i (557).

podejmowanymi przez obydwu dealerów oraz IPL.¹¹⁹⁴ Już w marcu 2014 r. Siltruck w wiadomości do IPL wskazywał, że od początku 2014 r. współpraca z CTC w zakresie przekazywania sobie klientów układała się dobrze.¹¹⁹⁵ Również w czerwcu 2014 r. przedstawicielka Siltrucku potwierdziła, że od początku 2014 r. współpraca z CTC układa się bardzo dobrze, a obydwaj dealerzy przekazują sobie klientów [co przyznał, także Daniel Kubieniec (CTC)].¹¹⁹⁶ Tak więc nawet jeśli między tymi dwoma dealerami przed 2014 r. istniała aktywna konkurencja o klientów, to już z początkiem 2014 r. została ona istotnie ograniczona w związku ze współpracą stron w zakresie przekazywania sobie klientów. Powyższa okoliczność została też opisana w stanie faktycznym sprawy. Siltruck utrzymywał również regularne i intensywne kontakty z Uni-Truckiem¹¹⁹⁷, jak również uczestniczył w korespondencji dotyczącej przekazywania klientów, czy składania ofert klientom spoza DAR, prowadzonej z udziałem IPL i innych dealerów.¹¹⁹⁸ Zebrany materiał dowodowy poświadcza więc, że Siltruck brał udział w praktyce podziału rynku razem z IPL oraz innymi dealerami pojazdów tej marki.

- (578) Jeśli chodzi o twierdzenie dotyczące braku uczestnictwa Siltrucku w porozumieniu cenowym, należy wskazać, że przedmiotem stwierdzonej w decyzji praktyki było uzgadnianie między dealerami cen w ofertach przedkładanych klientom, co miało wspierać ustalenia dotyczące podziału rynku, a prawo dealerów do swobodnego kształtowania cen sprzedawanych przez siebie pojazdów co do zasady nie było podważane.¹¹⁹⁹ Tym samym argumentacja dotycząca kwestii negocjowania rabatów z IPL czy sposobu kalkulacji cen przez Siltruck pozostaje bez znaczenia dla oceny działań przedsiębiorcy z punktu widzenia stawianego mu zarzutu. Ustalenia cenowe, w których uczestniczył Siltruck [omówione w akapitach (462)-(468)] polegały na uzgadnianiu z innymi dystrybutorami cen pojazdów zawartych w ofertach kierowanych do klientów. Zebrany materiał dowodowy poświadcza intensywny i regularny charakter kontaktów Siltrucku, zwłaszcza z CTC i Uni-Truckiem, polegających zarówno na zwracaniu się z prośbami, aby konkurencyjni dealerzy w swoich ofertach przedkładanych klientom Siltrucku zaproponowali konkretnie wskazaną cenę, jak też na realizowaniu takich próśb otrzymywanych od innych dealerów. Efektem takiego działania miało być wzbudzenie u klientów przekonania, że otrzymują konkurencyjne oferty od niezależnych dystrybutorów,

¹¹⁹⁴ Zob. akapit (165) pkt (v).

¹¹⁹⁵ Akapit (182).

¹¹⁹⁶ Akapit (189) pkt (i).

¹¹⁹⁷ Przykładowo wiadomości przywołane w akapicie (453).

¹¹⁹⁸ Przykładowo wiadomości przywołane w akapitach (179), (212), (225), (237).

¹¹⁹⁹ Wyjątkiem była kwestia kontroli przez IPL cen zamieszczanych przez dystrybutorów w internetowych ofertach sprzedaży, która sprawiała, że IPL podejmowało interwencje (czasem na skutek skarg od samych dealerów) jeśli któryś z dystrybutorów prezentował w ogłoszeniach ceny zdaniem IPL zbyt niskie oraz domagało się usuwania takich ogłoszeń lub modyfikacji prezentowanych w nich cen.

podczas gdy w rzeczywistości parametry cenowe takich ofert były z góry ustalone i miały one skłonić klienta do wyboru oferty dealera z DARu, do którego przynależał.

- (579) W odniesieniu do stanowiska, że Siltruck nie uczestniczył w uzgodnieniach dotyczących przetargów wskazać należy, że posiadany przez Prezesa Urzędu materiał dowodowy poświadcza wprost, że przedstawiciele Siltrucku zwracali się do IPL o blokadę startu innych dystrybutorów w konkretnych przetargach.¹²⁰⁰ Jednocześnie, zgodnie ze stanowiskiem wyrażanym przez Trybunał Sprawiedliwości UE, przedsiębiorstwo, które ma wiedzę o pewnych ustaleniach poczynionych przez swoich konkurentów, co do porozumienia ograniczającego konkurencję, w szczególności gdy samo uczestniczy w takiej komunikacji i nie dystansuje się otwarcie i wyraźnie od działalności pozostałych uczestników, lecz choćby biernie dostosowuje się do poczynionych ustaleń, nie przeciwstawiając się im, może ponosić odpowiedzialność z tytułu udziału w naruszeniu.¹²⁰¹

Zastrzeżenia zgłoszone przez TNC

- (580) TNC podniosła, że nie była częścią żadnego porozumienia ograniczającego konkurencję, zależało jej na pozyskiwaniu klientów, a także że klient z dowolnego regionu mógł zakupić pojazd w TNC i nie doznawał w tym zakresie żadnej dyskryminacji. Ponadto, zdaniem TNC zgromadzona w sprawie korespondencja e-mailowa nie potwierdza udziału spółki w zarzucanej praktyce, lecz świadczy o tym, że spółka konkurowała z innymi dystrybutorami o klientów. Jednocześnie TNC wskazała, że zarówno członkowie jej zarządu, jak i właściciele nie posiadają wiedzy na temat przedstawionej przez Prezesa Urzędu praktyki stosowania rabatów uznaniowych, a z umów dystrybucyjnych zawartych z IPL wynika, że od początku 2017 r. obowiązują stałe dla danego roku rabaty zawarte w dokumencie „*business letter*”.
- (581) Prezes Urzędu wskazuje, że zgromadzony materiał dowodowy poświadcza udział TNC w zarzucanym porozumieniu ograniczającym konkurencję. Wskazać w tym miejscu należy na korespondencję przywołaną w akapicie (287). Zawiera ona wiadomość od jednego z handlowców Trans-Pozu z 13 marca 2017 r. do DSMa, w której informuje on, że klient z woj. kujawsko-pomorskiego chce „z polecenia” kupić 2 pojazdy Eurocargo w Trans-Pozie. W związku z tym handlowiec Trans-Pozu zwraca się do DSMa z pytaniem, czy może dokonać sprzedaży. Następnie, w dniu 16 marca 2017 r. DSM załączył tę wiadomość w e-mailu do przedstawicieli Trans-Pozu i TNC, w tym do ówczesnego członka zarządu TNC. We wiadomości tej DSM powołując się na telefoniczne ustalenia między uczestnikami konwersacji [„w nawiązaniu do naszych rozmów telefonicznych (...)”] potwierdził, że pojazdy klientowi sprzeda Trans-Poz, natomiast zostaną one zaliczone do celu sprzedażowego TNC.

¹²⁰⁰ Przykładowo akapity (196), (265), (277).

¹²⁰¹ Zob. wyrok Trybunału Sprawiedliwości z 19 marca 2009 r. w sprawie C-510/06 P, Archer Daniels Midland, EU:C:2009:166, akapit 119-120.

DSM miał też poinformować klienta, że IPL przychyliła się do jego „prośby/ woli zakupu” pojazdu w Trans-Pozie i że otrzyma on ofertę tylko od tego dealera. W dniu 17 lipca 2017 r. DSM, powołując się te ustalenia zwrócił się do przedstawicieli TNC w tym do m.in. ówczesnego członka zarządu tej spółki z „przypomnieniem” o konieczności uwzględnienia tej transakcji w deklaracji sprzedaży sporządzanej przez TNC.

- (582) Istotą przywołanej powyżej korespondencji nie jest to (jak twierdzi TNC), że doszło do odstąpienia w zakresie rozliczenia planów sprzedaży ani to, że IPL postanowiło jednostronnie zaliczyć pojazdy sprzedane przez Trans-Poz do celu sprzedażowego TNC, lecz to, że przedstawiciele obydwu dystrybutorów oraz IPL uczestniczyli w ustaleniach co do tego, który dystrybutor powinien obsłużyć klienta. Jeden dystrybutor (Trans-Poz) musiał uzyskać specjalną zgodę od IPL, aby móc obsłużyć klienta pochodzącego spoza jego DARu, a drugi (TNC) otrzymał gratyfikację (zaliczenie sprzedaży do jego celu sprzedażowego) w zamian za rezygnację z konkurencji o tego klienta i zgodę na to, że klient otrzyma wyłącznie jedną ofertę od Trans-Pozu. Tego typu ustalenia świadczą o podziale rynku w zakresie sprzedaży pojazdów Iveco, od którego przedstawiciele TNC w żaden sposób się nie zdystansowali. W warunkach niezakłóconej konkurencji klient zgłaszający się z prośbą o ofertę do danego dealera powinien taką ofertę otrzymać bez ustaleń pomiędzy dostawcą pojazdu i konkurencyjnym dealerem.
- (583) Również korespondencja przywołana w akapicie (304) świadczy o tym, że TNC respektowała ustalenia, co do podziału rynku oraz sama aktywnie uczestniczyła w monitorowaniu przestrzegania tych ustaleń przez innych dealerów. Zawiera ona skargę Krzysztofa Bieska (Exmot) m.in. do DSMa na to, że pracownik TNC prowadzi rozmowy z klientem Exmotu. DSM przesłał tę wiadomość do ówczesnego dyrektora zarządzającego TNC oraz do wiadomości m.in. ówczesnego członka zarządu tej spółki z komentarzem, że postępuje on „wbrew naszym ustaleniom”. Dyrektor zarządzający TNC wskazał, że TNC nie sprzedaje pojazdu temu klientowi lecz go jedynie demonstruje. Ponadto, odnosząc się do skargi Krzysztofa Bieska (Exmot) zaznaczył, że aby wytykać komuś błędy „należy być samemu nieskazitelnym”, podczas gdy on posiada „pewne” informacje o prowadzeniu sprzedaży przez Exmot również na terenie woj. pomorskiego. DSM w odpowiedzi ponownie powołał się na wcześniejsze ustalenia, do przestrzegania których TNC miała się zobowiązać oraz wezwał do ich respektowania. Jednocześnie wskazał, że od 3 tygodni nie otrzymał od przedstawiciela TNC, żadnych „konkretów”, dotyczących posiadanych przez niego informacjach o sprzedaży przez Exmot poza swoim DAREm. Dyrektor zarządzający TNC w odpowiedzi przekazał DSMowi dane klienta z woj. pomorskiego, z informacją, że może przedstawić jeszcze kolejne przypadki i poprosił o „równe i solidarne traktowanie wszystkich dealerów”. W kolejnym dniu, dyrektor zarządzający TNC przesłał do DSMa kolejny e-mail, załączając do wiadomości m.in. ówczesnego członka zarządu TNC, w którym wskazał, że wraca jeszcze do sprawy

„sprzedaży poza strefę” [cudzysłów użyty w oryginalnej wiadomości]. Załączył do wiadomości umowę na sprzedaż pojazdów z 2015 r. zawartą pomiędzy tym klientem a Europolem wskazując: *„Jest to ewidentnie klient z naszego daru i obsługiwany był przez handlowca z firmy której część wraz z darem z tego terenu zakupiliśmy!* [tj. Europolu – przyp. UOKiK]. *Myszę, że przedstawione dowody są wystarczające”*.

- (584) Powyższa korespondencja świadczy bezspornie, że przedstawiciele TNC zdawali sobie sprawę z istniejącej w sieci dystrybucyjnej Iveco zasady sprzedaży przez dystrybutorów pojazdów „w swoich strefach”. W sytuacji, gdy IPL (po skardze Exmotu) zarzuciło dyrektorowi zarządzającemu TNC, że ten postępuje „wbrew ustaleniom”, ten nie zaprzeczył, że ustalenia takie miały miejsce, ani nie zdystansował się od nich, lecz podniósł, że TNC nie oferowała pojazdu klientowi z DARu Exmotu, lecz jedynie go demonstrowała, a więc w istocie nie naruszyła ustaleń z IPL. Dodatkowo, powołał się na przypadki łamania ustaleń przez innego dealera, domagając się od IPL interwencji (*„równego i solidarnego traktowania wszystkich dealerów”*), co więcej w sprawie tej miał zwracać się do IPL jeszcze na 3 tygodnie przed tym, gdy Exmot wystąpił ze swoją skargą. Za znamienne należy również uznać, że TNC przejmując po Europolu działalność w woj. pomorskim uznawała, że wiąże się to z prawem „przejęcia” dawnych klientów Europolu, a ofertowanie takich klientów przez innych dealerów (w tym przypadku przez Exmot) traktowała jako naruszenie tego prawa.
- (585) O tym, że TNC miała wiedzę na temat funkcjonowania systemu rabatowego IPL, w tym mechanizmu przyznawania rabatów dodatkowych (uznaniowych) świadczy również korespondencja przywołana w akapicie (302).¹²⁰² W dniu 28 listopada 2017 r. jeden z handlowców TNC (poprzednio zatrudniony w Europolu) zwrócił się do DSMa (załączając do wiadomości również dyrektora zarządzającego TNC) z informacją, że klient TNC z woj. kujawsko-pomorskiego „węszy po Polsce” (tj. szuka ofert innych dystrybutorów) i w związku z tym prosi o „zablokowanie tego klienta”. W odpowiedzi (kierowanej również do wiadomości dyrektora zarządzającego TNC), DSM potwierdził, że *„nikt z poza DAR nie dostanie wsparcia na tego klienta. Wszyscy mogą go ofertować na rabacie promocyjnym”* (co potwierdza ustalenia Prezesa Urzędu, że nawet gdy IPL przyznawało dystrybutorom jednolite rabaty promocyjne na niektóre gamy pojazdów, to wciąż mogło uzależniać przyznawanie rabatów dodatkowych od tego, czy sprzedaż ma nastąpić na rzecz klienta z DARu dystrybutora).
- (586) Również przywołana w akapicie (313)¹²⁰³ korespondencja z marca 2018 r. świadczy o tym, że TNC znana była zasada „przestrzegania” DARów. W e-mailu z 6 marca 2018 r. do DSMa jeden z handlowców TNC ubiegając się o rabat dodatkowy wskazał: *„Nie pytałbym o wsparcie poza DAR, tylko w przypadku braku Transpozu, Klienci są zostawieni sami sobie. Dlatego*

¹²⁰² Wiadomość e-mail [informacje chronione] - k. 784.

¹²⁰³ Wiadomość e-mail [informacje chronione] - k. 784.

zwracają się do nas”. Z wiadomości tej wynika, że wystąpienie przez TNC z wnioskiem rabatowym na klienta spoza DARu oraz przyznanie takiego rabatu przez IPL było podyktowane szczególną sytuacją (ograniczeniem działalności dealerskiej przez Trans-Poz, jakie miało miejsce w tamtym czasie), a nie czymś standardowym w sieci dealerskiej Iveco.

- (587) Jeżeli chodzi o wiadomość z 28 lutego 2019 r. omówioną w akapicie (352), w której jeden z handlowców zwrócił się do DSMa z pytaniem, czy ten jest w stanie „zablokować przetarg na naszym terenie aby nikt inny nie mógł z dealerstw startować”, to wskazuje ona, że pracownicy (czy też współpracownicy) TNC podejmowali próby realizacji antykonkurencyjnej praktyki, nawet jeśli w konkretnych przypadkach nie były one skuteczne (DSM wskazał, że nie ma takich możliwości). TNC podnosi, że handlowiec będący autorem wiadomości nie był zatrudniony w spółce, a działał jedynie w oparciu o umowę pośrednictwa i przekroczył on swoje uprawnienia wysyłając taką wiadomość bez zatwierdzenia przez zarząd spółki. Wskazać jednakże należy, że handlowiec ten posługiwał się adresem e-mail w domenie wykorzystywanej przez TNC, stopką mailową z oznaczeniami TNC i podpisywał się jako specjalista do spraw sprzedaży w TNC. Był on również traktowany przez DSMa jako osoba występująca z ramienia TNC. Z punktu widzenia antymonopolowej odpowiedzialność spółki bez znaczenia jest czy handlowiec TNC pozostawał zatrudniony w spółce, czy też współpracował z nią w oparciu o umowę o współpracę. Przedsiębiorca ponosi bowiem odpowiedzialność za działania osób, przy pomocy których wykonuje swoją działalność gospodarczą i którym powierza wykonywanie czynności w swoim imieniu (np. udostępniając im możliwość posługiwania się własnymi oznaczeniami graficznymi, czy firmą w komunikacji handlowej z innymi podmiotami).
- (588) Reasumując, zebrany materiał dowody potwierdza, że TNC uczestniczyła w antykonkurencyjnej praktyce dotyczącej dystrybucji pojazdów Iveco.

Zastrzeżenia zgłoszone przez ADF

- (589) ADF podniosła m.in., że nie brała udziału w ograniczającej konkurencję praktyce i nie zaprzestała rywalizacji z innymi dystrybutorami, również o klientów spoza swojego DARu. Powołuje się przy tym na treść korespondencji e-mailowej, w której pozostali dystrybutorzy skarżą się do IPL na przypadki sprzedaży przez ADF pojazdów klientom z ich DARów.
- (590) Odnosząc się do tych twierdzeń, wskazać należy, że o ile faktycznie można dostrzec zauważalną ilość korespondencji pochodzącej od innych dystrybutorów i IPL wskazujących na przypadki sprzedaży przez ADF pojazdów poza DARami, to niemniej jednak z materiału dowodowego wynika, że przedstawiciele ADFu mieli wiedzę na temat funkcjonującego w sieci Iveco podziału rynku (tzw. rejonizacji) i godzili się na funkcjonowanie spółki w tym porozumieniu dostosowując swoje działania do obowiązujących reguł tego podziału.

Przejawiało się to np. w postaci skarg kierowanych do IPL w przypadkach, gdy inni dealerzy oferowali pojazdy klientom z DARu ADF po zbyt niskich (w ocenie ADFu) cenach.¹²⁰⁴ Korespondencja zebrana w sprawie świadczy, że ADF akceptował i wspierał obowiązywanie zasady, w myśl której dealerowi obsługującemu klienta ze swojego DARu powinny przysługiwać warunki finansowe nabywania pojazdów od IPL dające mu uprzywilejowaną pozycję w stosunku do innych dystrybutorów.¹²⁰⁵ Natomiast podnoszone przez ADF okoliczności o braku udziału w praktyce przekazywania klientów i uzgadniania warunków cenowych ofert, czy braku udziału w spotkaniu Opalenicy, były brane pod uwagę na etapie ustalania wysokości kary, przy ocenie stopnia wpływu na naruszenie [zob. akapit (904)].

Zastrzeżenia zgłoszone przez Uni-Truck

- (591) Uni-Truck powołując się na wybrane decyzje Komisji Europejskiej oraz Prezesa Urzędu w sprawach dotyczących wertykalnych porozumień dystrybucyjnych (w tym dotyczących dystrybucji samochodów), w których stronami postępowań byli wyłącznie organizatorzy sieci dystrybucyjnych, lecz nie sami dystrybutorzy, wskazał, że i w sprawie niniejszej nie zachodziły podstawy do wszczęcia i prowadzenia postępowania wobec Uni-Trucku (oraz innych dystrybutorów). Za takim stanowiskiem przemawiać ma to, że inicjatywa zawarcia niedozwolonego porozumienia wyszła od IPL, IPL wykorzystywać miało przy tym zależność gospodarczą dystrybutorów w celu narzucenia im warunków współpracy, miało wywierać presję na dystrybutorów i ich dyscyplinować, dystrybutorzy mieli aktywnie współpracować, ale byli przymuszani do podejmowania pewnych działań. W konsekwencji w ocenie Uni-Trucku, poprzez zainicjowanie i prowadzenie postępowania antymonopolowego wobec spółki, dojsz do naruszenia zasady równego traktowania i pewności prawa (polskiego i unijnego).
- (592) W pierwszej kolejności Prezes Urzędu wskazuje, że w zaakceptowanej przez sądy powszechne oraz Sąd Najwyższy praktyce orzeczniczej Prezesa Urzędu dotyczącej ograniczających konkurencję porozumień wertykalnych dopuszczona została możliwość inicjowania i prowadzenia postępowań antymonopolowych wyłącznie wobec organizatora systemu dystrybucji (dostawcy).¹²⁰⁶ Miało to miejsce w sytuacjach, w których to organizator systemu dystrybucji był inicjatorem niedozwolonej praktyki i jedynym podmiotem, od którego zależało istnienie i utrzymanie antykonkurencyjnych zachowań a rola dystrybutorów przejawiała się przede wszystkim w stosowaniu się do reguł ustalonych przez organizatora systemu.¹²⁰⁷ Było to każdorazowo poprzedzone indywidualną analizą pozycji i aktywności dostawcy oraz

¹²⁰⁴ Zob. akapit (301) czy (324).

¹²⁰⁵ Zob. akapit (293) pkt (ii).

¹²⁰⁶ Przykładowo: decyzje Prezesa Urzędu nr DOK-9/2012 i DOK-4/2021; wyrok Sądu Najwyższego z 4 października 2017 r., sygn. III SK 47/16.

¹²⁰⁷ Przykładowo decyzja Prezesa Urzędu nr DOK-10/2011.

dystrybutorów w ramach wertykalnej sieci dystrybucyjnej i przy realizowaniu antykonkurencyjnej praktyki. Każdorazowo ocenie poddawany jest również materiał dowodowy, pod kątem tego, czy pozwala on na postawienie zarzutów antymonopolowych. Jednocześnie, w sytuacjach, w których stwierdzano, że oprócz uzgodnień wertykalnych dochodziło również do bezpośrednich (horyzontalnych) uzgodnień pomiędzy samymi dystrybutorami, wówczas adresatami decyzji byli zarówno organizator systemu dystrybucji, jak i dystrybutorzy.¹²⁰⁸ Jednocześnie podkreślenia wymaga, że wbrew twierdzeniom Uni-Trucku, podejście zastosowane przez Prezesa Urzędu w odniesieniu do określenia katalogu stron w niniejszej sprawie, nie odbiega od dotychczasowej praktyki Komisji Europejskiej. Przykładowo w decyzji w sprawie *Nintendo*, Komisja stwierdziła naruszenie reguł konkurencji zarówno przez organizatora systemu dystrybucji, jak i dystrybutorów, nakładając na wszystkie te podmioty kary pieniężne.¹²⁰⁹

- (593) Jak wskazał również Sąd Okręgowy w Warszawie – Sąd Ochrony Konkurencji i Konsumentów, Prezes Urzędu może dokonać doboru stron postępowania i ich liczby w zależności od okoliczności konkretnego przypadku, kierując się przede wszystkim potrzebą skutecznego położenia kresu naruszeniu przepisów ustawy.¹²¹⁰
- (594) W sprawie niniejszej, rola Uni-Trucku i pozostałych dystrybutorów będących stronami postępowania wykraczała poza jedynie bierną akceptację reguł podziału rynku narzuconych przez organizatora systemu dystrybucyjnego. Dystrybutorzy (w szczególności Uni-Truck, CTC, Exmot, Trans-Poz i Siltruck) aktywnie uczestniczyli we wprowadzaniu i utrzymywaniu podziału rynku w obrocie pojazdami Iveco (który jak wielokrotnie wskazywano wykraczał poza stosowany przez IPL system rabatów i bonusów sprzedażowych). Przedstawiciele dystrybutorów (będących ówczesnie w sieci dystrybucyjnej), w tym Uni-Trucku, poczynili podczas spotkania w Opalenicy uzgodnienie (lub też mieli wiedzę o takim uzgodnieniu i się do niego stosowali) dotyczące bezpośredniego przekazywania między sobą klientów, nieofertowania klientów spoza swoich DARów oraz ustalania cen zawartych w ofertach przedkładanych klientom. Uni-Truck regularnie inicjował kontakty i uczestniczył w komunikacji z innymi dystrybutorami dotyczącej realizacji praktyk składających się na stwierdzone w decyzji naruszenie konkurencji. Często miało to miejsce bez udziału IPL. Analiza zachowań stron wykazała, że realizacja antykonkurencyjnej praktyki nie następowała wyłącznie z inicjatywy i w związku z działaniami IPL, lecz również przy aktywnej postawie dystrybutorów. Dlatego też wydanie decyzji wyłącznie wobec organizatora systemu dystrybucyjnego w sprawie niniejszej nie realizowałoby celów postępowania

¹²⁰⁸ Przykładowo: decyzja Prezesa Urzędu nr DOK-4/2015.

¹²⁰⁹ Decyzja Komisji Europejskiej z 30 października 2002 r., w sprawie 2003/675/EC *Nintendo*.

¹²¹⁰ Wyrok Sądu Okręgowego w Warszawie z 19 października 2018 r., sygn. XVII AmA 18/16.

antymonopolowego, gdyż do całkowitego wyeliminowania praktyki ograniczającej konkurencję nie byłaby wystarczająca zmiana sposobu funkcjonowania systemu dystrybucji pojazdów Iveco, czy też zachowania samego organizatora tego systemu (związanych ze sposobem przyznawania rabatów uznaniowych), lecz konieczne jest również zaprzestanie niedozwolonych kontaktów pomiędzy samymi dealerami. Dlatego też udział Uni-Trucku oraz pozostałych dystrybutorów w niniejszym postępowaniu był uzasadniony i celowy.

10.2. Jednolite i ciągle naruszenie

Ramy prawne

- (595) Naruszenia art. 101 TFUE wynikają z koordynacji między dwoma lub więcej przedsiębiorstwami, które są współsprawcami naruszenia, ale których uczestnictwo w naruszeniu może przyjmować różne formy, w szczególności w związku z charakterem rynku, którego dotyczy to naruszenie, pozycją przedsiębiorstw na rynku, zamierzonych celów naruszenia oraz zastosowanych lub przewidzianych środków jego realizacji.¹²¹¹ W konsekwencji naruszenie takie może wynikać nie tylko z pojedynczego działania, ale również z serii działań lub działania o charakterze ciągłym, nawet jeżeli jeden lub kilka aspektów tego rodzaju działań mogłyby same w sobie i w oderwaniu od innych działań, stanowić naruszenie tego przepisu.¹²¹² Innymi słowy możliwe jest uznanie, że kilka działań lub działanie ciągłe stanowi samo w sobie (w całości) naruszenie reguł konkurencji, nawet jeżeli jego poszczególne elementy mogłyby stanowić odrębne naruszenia i stać się przedmiotem odrębnych postępowań. Nie jest przy tym konieczne, aby każde działanie składające się jednolite i ciągle naruszenie stanowiło samodzielne naruszenie.¹²¹³
- (596) Jeżeli przedsiębiorstwo uczestniczyło w jednolitym i ciągłym naruszeniu poprzez własne zachowanie, które stanowiło porozumienie i które przyczyniało się do realizacji naruszenia jako całości, to możliwe jest przypisanie mu odpowiedzialności za całość naruszenia w odniesieniu do okresu, w którym uczestniczyło w tym naruszeniu.¹²¹⁴ Powyższe ma miejsce, gdy przedsiębiorstwo zamierzało własnym zachowaniem przyczynić się do realizacji celów naruszenia, a zarazem znało działania planowane lub wdrażane przez innych uczestników

¹²¹¹ Wyrok Trybunału Sprawiedliwości z 8 lipca 1999 r. w sprawie C-49/92 P, *Anic Partecipazioni*, EU:C:1999:356, akapit 79.

¹²¹² Wyrok Trybunału Sprawiedliwości z 8 lipca 1999 r. w sprawie C-49/92 P, *Anic Partecipazioni*, EU:C:1999:356, akapit 81; wyrok Trybunału Sprawiedliwości z 24 czerwca 2015 r. w sprawach połączonych C-293/13 P oraz C-294/13 P, *Fresh Del Monte*, EU:C:2015:416, akapit 156.

¹²¹³ Wyrok Trybunału Sprawiedliwości z 1 lipca 2010 r. w sprawie C-407/08 P, *Knauf Gips*, EU:C:2010:389, akapit 48.

¹²¹⁴ Wyrok Trybunału Sprawiedliwości z 24 czerwca 2015 r. w sprawach połączonych C-293/13 P oraz C-294/13 P, *Fresh Del Monte*, EU:C:2015:416, akapit 157.

naruszenia lub mogło je przewidzieć.¹²¹⁵ W każdym razie jednak przedsiębiorstwo ponosi odpowiedzialność za tę część naruszenia, w której uczestniczyło.¹²¹⁶

- (597) W sytuacji, w której naruszenie miało charakter jednolity i ciągły dopuszczalne jest również stwierdzenie, że trwało ono przez cały ustalony czas, nawet w przypadku braku przedstawienia dowodów na konkretne przejawy wykonywania porozumienia w poszczególnych okresach jego trwania. Ponadto, w takich sytuacjach domniemuje się, że naruszenie nie było przerywane, lecz w sposób ciągły kontynuowane przez jego uczestników, jeżeli poszczególne stwierdzone działania, choćby czasowo od siebie oddalone, służyły osiągnięciu przez strony tego samego antykonkurencyjnego celu.¹²¹⁷
- (598) Mając na względzie zasadniczą równoważność art. 6 u.o.k.k. oraz art. 101 TFUE należy stwierdzić, że koncepcja jednolitego i ciągłego naruszenia znajduje zastosowanie również w prawie polskim.

Zastosowanie prawa w sprawie

- (599) Prezes Urzędu uznał, że ustalenia, o których mowa w pkt. 5 decyzji stanowiły jednolite i ciągłe naruszenie. Jego istotą było ograniczenie konkurencji między IPL, dealerami oraz subdealerami w zakresie ich działań rynkowych dotyczących obrotu detalicznego nowymi ciężarówkami Iveco. Uzgodnienia między uczestnikami naruszenia skupiały się przede wszystkim na podziale rynku. W tym celu uczestnicy dokonali ogólnego podziału, którego przestrzeganie było pilnowane przez wszystkich uczestników porozumienia. Ponadto uczestnicy porozumienia kontaktowali się doraźnie przekazując sobie klientów oraz dokonując ustaleń cenowych. Całość tych ustaleń łączył wspólny cel, którym było doprowadzenie do sytuacji, w której klienci byłiby obsługiwani w pierwszej kolejności przez dealerów (oraz IPL w zakresie w jakim prowadziło samodzielną sprzedaż na rzecz klientów końcowych) obsługujących dany DAR, a dystrybutorzy nie rywalizowaliby cenowo o klientów z DAR-ów innych dystrybutorów.
- (600) Pomiędzy IPL, dealerami oraz subdealerami obowiązywał podział klientów według kryterium terytorialnego. Działania podejmowane przez IPL oraz dealerów zmierzały do tego, aby każdy klient dokonał zakupu pojazdu jedynie od właściwego podmiotu – dealera przypisanego mu zgodnie z kluczem geograficznym. Równoległe z tym podziałem IPL wprowadziło także podział dotyczący konkretnych klientów – w tym przypadku IPL zastrzegło sobie wyłączność

¹²¹⁵ Wyrok Trybunału Sprawiedliwości z 8 lipca 1999 r. w sprawie C-49/92 P, *Anic Partecipazioni*, EU:C:1999:356, akapit 87; Wyrok Trybunału Sprawiedliwości z 7 stycznia 2004 r. w sprawach połączonych C-204/00 P, C-205/00 P, C-211/00 P, C-213/00 P, C-217/00 P oraz C-219/00 P, *Aalborg*, akapit 83.

¹²¹⁶ Wyrok Trybunału Sprawiedliwości z 24 czerwca 2015 r. w sprawach połączonych C-293/13 P oraz C-294/13 P, *Fresh Del Monte*, EU:C:2015:416, akapit 159.

¹²¹⁷ Wyrok Trybunału Sprawiedliwości z 17 maja 2013 r. w sprawach połączonych T-147/09 oraz T-148/09, *Trelleborg Industrie, Trelleborg*, ECLI:EU:T:2013:259, akapity 59 i 61.

sprzedaży do określonych kategorii klientów lub do konkretnych klientów. W tym celu podejmowało analogiczne działania jak w przypadku podziału terytorialnego – informowało dealerów, że sprzedaż pojazdów tym klientom jest z ich punktu widzenia wyłączona. Wyłączenie to dotyczyło przy tym sprzedaży bezpośredniej klientom końcowym, gdzie IPL stanowiło bezpośrednią konkurencję w stosunku do swoich dealerów. Wobec tego działania mające na celu wyłączenie pewnej grupy klientów dla sprzedaży wyłącznej przez IPL także mieściło się w podziale rynku sprzedaży detalicznej pojazdów Iveco.

- (601) W ramach ustaleń IPL m.in. oficjalnie informowało dealerów o nakazie przestrzegania swoich DAR-ów, zasadach przyznawania rabatów uznaniowych oraz zakazie sprzedaży pojazdów klientom z listy KA (tj. klientom kluczowym) przez dealerów (subdealerów). Dealerzy także sami pilnowali przestrzegania ustaleń przez konkurentów, często zgłaszając do IPL przypadki, w których inni dealerzy nie stosowali się do podziału rynku. Równocześnie dealerzy z dużą częstotliwością kontaktowali się ze sobą bezpośrednio w celu przekazywania klientów¹²¹⁸ bądź ustalania cen oferowanych klientom¹²¹⁹. Kontakty te następowały w różnych konfiguracjach pomiędzy dealerami należącymi do sieci dealerskiej¹²²⁰. Tym samym wszyscy uczestnicy naruszenia byli w pełni świadomi, że porozumienie dotyczy całej sieci dealerskiej i zdawali sobie sprawę z całego zakresu podmiotowego naruszenia.
- (602) Prezes Urzędu uznał, że co najmniej od czerwca 2009 r., będący stronami niniejszego postępowania dealerzy pojazdów marki Iveco, znajdujący się ówczesnie w sieci dealerskiej brali udział w naruszeniu, a tym samym swoimi działaniami przyczyniali się do tego naruszenia. Już od tego momentu w korespondencji pomiędzy dealerami a IPL wspomniano o zasadzie, zgodnie z którą IPL nie udziela dodatkowych rabatów na sprzedaż pojazdów poza DAR-em danego dealera¹²²¹. Przez cały okres naruszenia IPL informowało wszystkich dealerów o tej zasadzie oraz o obowiązku sprzedaży pojazdów klientom pochodzącym jedynie z DAR-u danego dealera. Zasady te obowiązywały wszystkich dealerów, w takim samym stopniu. Aby umocnić podział klientów, IPL stworzyło system rabatów uznaniowych, które były przyznawane dealerom tylko przy transakcjach dotyczących „właściwych” klientów. Dodatkowo, przez cały ten okres IPL upominało dealerów, żeby nie sprzedawali pojazdów poza wyznaczony obszar, zarówno w kontekście pojedynczych transakcji jak i poprzez pilnowanie odsetków sprzedaży dokonywanej przez poszczególnych dealerów poza DAR-em w ich sprzedaży całkowitej. Podział klientów obejmował także klientów przetargowych, co do których także były podejmowane działania mające zapobiec składaniu ofert przez kilka podmiotów uczestniczących w porozumieniu w jednym przetargu (bądź bezpośrednio, bądź

¹²¹⁸ Zobacz pkt 5.5.2.1

¹²¹⁹ Zobacz pkt 5.5.2.2

¹²²⁰ Np. CTC-Siltrick: akapit (453): [informacje chronione] - k. 784.

¹²²¹ Akapit (89) pkt (i).

za pośrednictwem firm zabudowujących pojazdy). W tym celu dealerzy oraz IPL także stosowali blokady klientów oraz uzgadniali składane oferty. Wszystkie te działania były podejmowane w celu skutecznego wdrożenia w życie podziału klientów pomiędzy poszczególnych dealerów oraz IPL.

- (603) Przez czas trwania porozumienia trwały także kontakty bezpośrednie pomiędzy dealerami, bez udziału IPL. Dealerzy, niezależnie od działań podejmowanych przez IPL, dążyli swoim zachowaniem do stanu, w którym nie będą musieli ze sobą konkurować o klientów. W tym celu sami pilnowali ustalonego podziału, zarówno poprzez upominanie sprzedawców jak i kontakty z innym dealerami. Dealerzy regularnie przekazywali sobie informacje o klientach, którzy chcieli zakupić pojazd marki Iveco. Dodatkowo informowali klientów wprost, że ci powinni dokonać zakupu u konkurencyjnego dealera ze względu na istniejący podział terytorialny¹²²². W ten sposób dealerzy aktywnie dążyli do tego, aby podział klientów w rzeczywistości funkcjonował zgodnie z założeniami. Kontakty pomiędzy dealerami następowały w różnych konfiguracjach, ponieważ cała sieć dealerska wspólnie dążyła do tego samego celu – uniknięcia sytuacji, w której dany klient dostanie dwie lub więcej konkurencyjnych ofert na dany pojazd.
- (604) Wysoce powtarzalne i liczne kontakty opisane w pkt. 5 uzasadnienia decyzji przyjmowały taką częstotliwość i formę z uwagi na fakt, że były one kontaktami wykonawczymi w odniesieniu do ogólnego porozumienia zawartego przez IPL oraz dystrybutorów pojazdów.
- (605) Zgromadzony materiał dowodowy pokazuje, że ustalenia cenowe miały charakter ustaleń wspierających i ułatwiających podział rynku (z zastrzeżeniem, że dealerom zależało na tym aby ceny ogłaszane publicznie – np. w ofertach internetowych – nie spadły poniżej pewnego poziomu). Dealerzy przesyłali sobie informacje o tym, jaką cenę będą oferować danemu klientowi, aby odpowiednio nim pokierować i żeby ostatecznie dokonał zakupu u właściwego dealera. Również prośby przesyłane przez dealerów do konkurentów, aby zaoferowali daną (wyższą) cenę konkretnemu klientowi zmierzały do tego, aby właściwy dealer mógł zaproponować klientowi najkorzystniejszą ofertę spośród konkurentów. W ten sposób dealerzy upewniali się, że klient wybierze właściwego dealera.
- (606) Temu samemu służyły także działania podejmowane przez dealerów głównych na poziomie zarządzania siecią subdealerską. Za pomocą analogicznych mechanizmów jak w przypadku sprzedaży dealerskiej, zmierzano do podziału terytorialnego pomiędzy subdealerami. W tym celu to dealerzy główni pilnowali przestrzegania podziału rynku przez subdealerów informując ich o zasadach sprzedaży jedynie we własnym DAR-ze¹²²³, rozstrzygając konflikty

¹²²² Akapity (458)-(460).

¹²²³ Akapit (485).

pomiędzy subdealerami¹²²⁴ oraz pośrednicząc w przekazywaniu klientów pomiędzy subdealerami¹²²⁵. W ten sposób dealerzy główni wspierali ogólne zasady podziału terytorialnego obowiązujące w sieci Iveco.

- (607) Powyższe działania stanowiły element jednego schematu, służącego jednemu celowi, wobec czego brak jest podstaw do oddzielnej oceny poszczególnych typów działań, traktowania ich jako autonomiczne naruszenia i do wymierzenia dwóch lub więcej niezależnych kar pieniężnych.
- (608) Mając na względzie powyższe oraz częstotliwość służących znowie kontaktów między dealerami Prezes Urzędu uznał, że naruszenie trwało nieprzerwanie od czerwca 2009 r. do przynajmniej maja 2019 r. Naruszenie to obejmowało elementy, o których mowa w pkt. 10.1 decyzji, tj. podział rynku [art. 101 ust. 1 lit. c) TFUE oraz art. 6 ust. 1 pkt. 3 u.o.k.k.] oraz ustalanie cen [art. 101 ust. 1 lit. a) TFUE oraz art. 6 ust. 1 pkt. 1 u.o.k.k.].

10.3. Zapobieżenie, ograniczenie lub zakłócenie konkurencji

Ramy prawne

- (609) Zakazy określone w art. 101 TFUE oraz art. 6 u.o.k.k. dotyczą porozumień, których celem lub skutkiem jest zapobieżenie, ograniczenie lub zakłócenie konkurencji (prawo unijne) oraz wyeliminowanie, ograniczenie lub naruszenie konkurencji w inny sposób (prawo polskie). W powyższym kontekście należy stwierdzić, że zarówno Państwa Członkowskie, jak i ustawodawca przewidzieli dwie alternatywne formy naruszeń („ze względu na cel” i „ze względu na skutek”) oraz zakaz stosowania praktyk, których dolegliwość może przejawiać różny poziom.
- (610) W przypadku, gdy analiza wskazuje, że celem (przedmiotem) określonego porozumienia było zapobieżenie, ograniczenie lub zakłócenie konkurencji, nie jest konieczne badanie skutków porozumienia.¹²²⁶ Do kategorii porozumień, których celem jest ograniczenie konkurencji, należy zaliczyć m.in. dzielenie rynku oraz ustalanie cen.¹²²⁷ Ustalając, że konkretne porozumienie ograniczało konkurencję ze względu na cel należy wziąć pod uwagę treść jego postanowień, obiektywne cele, do osiągnięcia których zmierza, a także kontekst gospodarczy i prawny, w jaki porozumienie to się wpisuje. (Wyrok Trybunału Sprawiedliwości z 29

¹²²⁴ Akapit (489).

¹²²⁵ Akapit (498).

¹²²⁶ Wyrok Trybunału Sprawiedliwości z 11 września 2014 r. w sprawie C-67/13 P, *Groupement des cartes bancaires*, EU:C:2014:2204, akapit 49.

¹²²⁷ Wyrok Trybunału Sprawiedliwości z 19 grudnia 2013 r. w sprawie C-239/11 P, *Siemens*, EU:C:2013:866, akapit 218; wyrok Sądu Pierwszej Instancji z 9 lipca 2003 r. w sprawie T-224/00, *Archer Daniels Midland*, EU:T:2003:195, akapit 117-120.

czerwca 2023 r. w sprawie C-211/22, *Super Bock Bebidas*, EU:C:2023:529, akapit 35).¹²²⁸ Uwzględnienia prawnego i gospodarczego kontekstu porozumienia nie należy mylić z analizą wywieranych przez praktykę skutków lub prowadzeniem analizy właściwej dla stwierdzenia, że skutkiem porozumienia jest ograniczenie konkurencji.¹²²⁹ Jednocześnie, mimo że zamiar (cel subiektywny) stron nie stanowi koniecznej (samoistnej) przesłanki ustalenia antykonkurencyjnego charakteru porozumienia, nic nie stoi na przeszkodzie, aby element ten został uwzględniony przy stwierdzaniu takiego ograniczenia.¹²³⁰ Porozumienie, którego celem jest ograniczanie konkurencji, nie przestaje być nielegalne z tego względu, że w konkretnym przypadku nie pociągnęło za sobą szkód.¹²³¹

Zastosowanie prawa w sprawie

- (611) Prezes Urzędu uznał, że działania stron postępowania miały za swój przedmiot (cel) zapobieżenie, ograniczenie lub zakłócenie konkurencji na rynku. Działania te polegały na czynieniu ustaleń pomiędzy IPL a dystrybutorami i subdealerami pojazdów marki Iveco zmierzających do zapewnienia wyłączności obsługi klientów przez tych dystrybutorów, do których klienci ci zostali przypisani przez pozostające w zmwie strony oraz do unikania rywalizacji o możliwość sprzedaży pojazdów tym klientom. Aby zapewnić faktyczne funkcjonowanie podziału, IPL koordynowało działania dystrybutorów oraz stosowało system rabatów przyznawanych dealerom tylko przy sprzedaży pojazdu odpowiednim klientom. Ponadto odpowiednio przekazywano klientów pomiędzy dealerami (subdealerami), a także podejmowano działania mające zniechęcić klientów do zawierania umów z dealerem innym niż „właściwy”, w tym uzgadniano ceny i wymieniano informacje o cenach.
- (612) Podział rynku wprowadzony przez strony miał złożony charakter i ewoluował w czasie. Miał on wymiar terytorialny, który polegał na wprowadzeniu zasady, że dystrybutor obsługujący klienta, którego siedziba lub główne miejsce wykonywania działalności znajdowała się w jego DAR-ze posiadać miał z zasady uprzywilejowaną pozycję względem wszystkich pozostałych dystrybutorów, jeśli chodzi o możliwość przedstawienia klientowi korzystnej cenowo oferty. Służyć miał temu wprowadzony przez IPL system uznaniowych rabatów dodatkowych na pojazdy nabywane przez dealera od IPL, których przyznanie uzależnione co do zasady było od tego, czy sprzedaż dokonywana jest w ramach DAR-u dystrybutora. System ten uzupełniany był praktyką „blokowania” klientów, która polegała na wydawaniu

¹²²⁸ Wyrok Trybunału Sprawiedliwości z 29 czerwca 2023 r. w sprawie C-211/22, *Super Bock Bebidas*, EU:C:2023:529, akapit 35.

¹²²⁹ Por. wyrok Trybunału Sprawiedliwości z 11 września 2014 r. w sprawie C-67/13 P, *Groupement des cartes bancaires*, EU:C:2014:2204, akapit 81-83.

¹²³⁰ Wyrok Trybunału Sprawiedliwości z 4 czerwca 2009 r. w sprawie C-8/08, *T-Mobile Netherlands*, EU:C:2009:343, akapit 27.

¹²³¹ Por. opinię Rzecznik Generalnej Kokott z 19 lutego 2009 r. do sprawy C-8/08, *T-Mobile Netherlands*, akapit 45-47.

dystrybutorom przez DSM-ów poleceń, aby nie składać ofert lub wycofywać się z ofertowania w stosunku do klientów już obsługiwanych przez innego dystrybutora lub takich, którym inny dystrybutor zamierza złożyć ofertę. Celem tej praktyki miało być unikanie wewnętrznej konkurencji cenowej pomiędzy dystrybutorami w stosunku do klientów, a w konsekwencji utrzymanie wyższych marż na sprzedawanych pojazdach.¹²³²

- (613) W podziale tym uczestniczyło również IPL, nie tylko jako podmiot koordynujący działania poszczególnych dystrybutorów, ale również jako podmiot bezpośrednio zaangażowany w tę praktykę. Polegało to na tym, że wewnętrzny dział sprzedaży IPL zajmujący się bezpośrednią sprzedażą pojazdów ciężkich miał przypisany swój własny DAR, analogicznie jak to miało miejsce w odniesieniu do dystrybutorów i obowiązywały go takie same zasady sprzedaży w DAR-ze jak dystrybutorów¹²³³. Dochodziło przy tym również do przypadków blokad klientów, zarówno przez dział sprzedaży IPL gdy jego pracownicy żądali wycofania się dystrybutora z obsługi danego klienta, jak też przez dystrybutorów, gdy domagali się oni zaprzestania ofertowania przez IPL „ich” klientów.
- (614) Oprócz podziału opartego na zasadzie terytorialnej, w ramach sieci dystrybucyjnej Iveco istniał podział oparty o grupy klientów zastrzeżonych do wyłącznej obsługi bądź to IPL, bądź poszczególnych dystrybutorów. IPL tworzyło listy klientów, określanych jako klienci kluczowi, przy czym obsługa klientów zamieszczonych na tych listach była podzielona pomiędzy IPL a niektórymi dystrybutorów. Między tymi stronami istniało ustalenie dotyczące zakazu jakiegokolwiek obsługi klienta, który na liście przypisany został do innego uczestnika porozumienia. Dotyczyło to zatem również sytuacji, w których klient sam zgłaszał się do IPL lub dystrybutora w celu otrzymania oferty.¹²³⁴ Dodatkowo IPL zastrzegało sobie na wyłączność obsługę określonych kategorii klientów – na przykład jednostek straży pożarnej nabywających wyspecjalizowane wozy pożarnicze, zakazując dystrybutorom jakiegokolwiek sprzedaży pojazdów (podwozi) przeznaczonych na ten cel, nawet w sytuacjach gdy klient (przeważnie firma zabudowująca) sam zgłaszał się do dystrybutora w celu uzyskania oferty. Dzięki takiemu działaniu IPL mogło utrzymywać podwyższone marże na sprzedaż tego typu pojazdów.¹²³⁵ W niektórych przypadkach, gdy IPL zastrzegało sobie wyłączność obsługi klientów, godziło się jednocześnie wypłacać dystrybutorom bonus od sprzedanych przez siebie pojazdów, aby dystrybutorzy powstrzymywali się od kontaktów z tymi klientami.¹²³⁶

¹²³² Przykładowo akapity (122), (139) pkt (ii), (157) pkt (iii), (196), (393) pkt (iii), (473) pkt (viii) i (xxxi).

¹²³³ Praktyka taka miała miejsce do końca 2016 r. Od stycznia 2017 r. IPL samodzielnie dystrybuje pojazdy gamy ciężkiej, a dystrybutorzy nie posiadają autoryzacji na sprzedaż tego typu samochodów.

¹²³⁴ Akapity (371), (375), (380), (386), (423).

¹²³⁵ Akapit (434).

¹²³⁶ Akapity (399), (405), (429) pkt (ii), (430), (436).

Stosowana przez IPL oraz dystrybutorów praktyka „wyłącznieści obsługi” prowadziła w konsekwencji do ograniczenia stronom możliwości sprzedaży biernej (pasywnej).¹²³⁷

- (615) Jednocześnie, IPL aktywnie nakłaniało dystrybutorów do podejmowania bezpośrednich kontaktów między sobą i wymieniać się informacjami o klientach oraz cenach pojazdów w przedkładanych klientom ofertach.¹²³⁸
- (616) Ustalenia co do dzielenia między sobą obszarów i klientów odpowiadają charakterowi porozumień podziałowych, o których mowa w art. 101 ust. 1 lit. c) TFUE oraz art. 6 ust. 1 pkt. 3 u.o.k.k. i które uznaje się za mające na celu ograniczenie konkurencji.¹²³⁹ Uczestnicy tego rodzaju naruszenia poprzez podejmowane kontakty mogą lepiej rozeznaczyć się w swojej sytuacji, a czynienie uzgodnień pozwala na ograniczenie samodzielności działań na rzecz wspólnego (skoordynowanego w ramach porozumienia) kształtowania sytuacji rynkowej. Istotą takiego działania jest z kolei przejście od stanu, w którym konkurent jest naturalnym rywalem rynkowym, do stanu, w którym konkurent przestaje stanowić zagrożenie, stanowi mniejsze zagrożenie lub wręcz udziela aktywnego wsparcia w dochodzeniu do wspólnego celu. Same ustalenia co do podziału klientów (zarówno geograficznego, jak i podmiotowego) są wystarczające, aby wyeliminować konkurencję między podmiotami dokonującymi ustaleń – ogranicza to konieczność konkurowania ceną oraz ewentualnego konkurowania jakością (np. poziomem obsługi przy sprzedaży). Porozumienia takie mają na celu wyeliminowanie, ograniczenie lub naruszenie konkurencji, ponieważ ukierunkowane są one bezpośrednio na ograniczenie atmosfery niepewności rynkowej charakterystycznej dla stanu konkurencji. Taki charakter miały działania dealerów związane z dzieleniem między siebie terytoriów i klientów opisane w decyzji.
- (617) Jak wskazano wcześniej, elementem wspierającym podział rynku było wykształcenie przez uczestników zмовы praktyki, w ramach której ustalano (bezpośrednio lub pośrednio) ceny w odniesieniu do konkretnych klientów. Ustalenia te odpowiadają charakterowi porozumień cenowych, o których mowa w art. 101 ust. 1 lit. a) TFUE oraz art. 6 ust. 1 pkt. 1 u.o.k.k.¹²⁴⁰ Ustalenia te wspierały koordynację uczestników w zakresie podziału rynku i dotyczyły podstawowego elementu konkurencji, jakim jest cena. Działania dealerów prowadziły tym samym do skoordynowanego wpływania na decyzje zakupowe klientów (doprowadzenie ich do zakupu u dealera ustalonego przez uczestników zмовы) i jako takie miały na celu wyeliminowanie, ograniczenie lub naruszenie konkurencji w inny sposób.¹²⁴¹

¹²³⁷ Odnosiło się to również do samego IPL, gdyż w przypadku zastrzeżenia wyłączności obsługi klienta na rzecz dystrybutora, pracownicy wewnętrznego działu sprzedaży IPL mieli zakaz ofertowania takiego klienta, nawet gdyby sam zgłosił się z zapytaniem ofertowym do IPL i obowiązek przekazania stosownej informacji dystrybutorowi.

¹²³⁸ Akapity (122), (172) pkt (ix), (173), (182).

¹²³⁹ Co do naruszenia ze względu na cel zob. również akapit (610).

¹²⁴⁰ Co do naruszenia ze względu na cel w kontekście ustaleń podziałowych zob. również akapit (610).

¹²⁴¹ Co do ograniczenia ze względu na cel w kontekście ustaleń cenowych zob. również akapit (610).

- (618) Prezes Urzędu uznał, że obie formy naruszenia – podziałowe i cenowe – stanowią całość jednolitego i ciągłego naruszenia miała na celu ograniczenie konkurencji.
- (619) Jakkolwiek subiektywny cel przedsiębiorstw nie stanowi, jak wskazano wyżej, okoliczności niezbędnej ani decydującej samodzielnie o tym, czy doszło do naruszenia, którego celem (przedmiotem) było ograniczenie konkurencji Prezes Urzędu jest w posiadaniu opisanych w pkt. 5 uzasadnienia decyzji dowodów, które w jednoznaczny sposób wskazują, że również subiektywnym celem działań uczestników porozumienia było ograniczenie konkurencji. Andrzej Korcik (Uni-Truck) referował m.in. Michałowi Stankowiaka (Uni-Truck) i Dariuszowi Mazankowi (Uni-Truck) treść z rozmowy z z Prezesem Trans-Pozu, który wskazał: „Rozmawiałem z Urbanowiczem [CTC – przypis UOKiK], który także wyraził chęć współdziałania w zakresie ochrony rentowności”. Kwestia ustalenia „w jaki sposób można ochronić rentowność sprzedaży” miała być również przedmiotem spotkania między przedstawicielami Uni-Trucku i Trans-Pozu.¹²⁴² Przedstawicielka Siltrucka przekazała do Daniela Kubieńca (CTC), oraz do wiadomości m.in. Daniela Wolszczaka (IPL) wiadomość od handlowca Siltrucku, w której wskazano, że „*takie działanie przyczyni się do obupólnej współpracy w zakresie przekazywania sobie klientów i gorących tematów z NIE SWOICH obszarów tak aby lokalny dealer obsługiwał klienta BEZ PSUCIA CENY*”.¹²⁴³ Tomasz Urbanowicz (CTC) wskazał też wprost w wiadomości do Dariusza Mazanka (Uni-Truck) i Jacka Chodasewicza (CTC), przesłanej też do wiadomości Daniela Wolszczaka (IPL), że gdy wszyscy zaczną się stosować do ustaleń, to „*może zaczniemy w końcu zarabiać pieniądze!*”¹²⁴⁴ W wiadomości do subdealerów pracowniczka CTC wskazała też: „*Nie możemy dopuszczać do sytuacji, że walczymy o cenę z klientem ze sobą*”, na co jeden ze sprzedawców odpowiedział: „*Gdybyśmy się wszyscy tego trzymali to nie było by sensu blokować klientów tylko krótka piłka Panie kupuj Pan u mnie bo gdzie indziej jest na 100% drożej = KAŻDY BY WTEDY WIĘCEJ ZAROBIE*”¹²⁴⁵.
- (620) Wewnątrz samego IPL wiedza na temat tego, w jakim celu stosowany jest podział rynku w sieci dealerskiej była powszechna wśród osób zaangażowanych w sprzedaż pojazdów. Przy rozwiązywaniu sporów pomiędzy dealerami, IPL odnosiło się bezpośrednio do celu porozumienia, np. w wiadomości skierowanej m.in. do Tomasza Urbanowicza (CTC) dotyczącej „wycofania się” CTC z przetargu, w którym złożył ofertę Uni-Truckowi wskazano: „*Jeszcze raz dziękuję za postawę, która pozwoli Wam zarabiać pieniądze na przetargach*”¹²⁴⁶. Z kolei odnośnie do wyłączenia części klientów do sprzedaży wyłącznej przez IPL, to

¹²⁴² Akapit (447).

¹²⁴³ Akapit (451).

¹²⁴⁴ Akapit (473) pkt (i).

¹²⁴⁵ Akapit (483) pkt (xi).

¹²⁴⁶ Akapit (118) pkt (ix).

przykładowo w wiadomości pomiędzy DSM-em a osobą odpowiedzialną w IPL za sprzedaż bezpośrednią wskazano wprost: „*Nie będziesz konkurować z dealerami, ponieważ wszyscy są informowani o obsłudze klienta przez kanał sprzedaży bezpośredniej IPL. Żaden nie otrzyma dodatkowego wsparcia tak więc masz »czyste pole« do wykończenia tej transakcji*”¹²⁴⁷. W innej wiadomości handlowiec IPL prosił Daniela Wolszczaka o zablokowanie dystrybutorom możliwości nabywania podwozi służących do zabudowy ich jako wozy strażackie, ponieważ on sprzedaje takie podwozia drożej od dealerów, dzięki czemu IPL mogło osiągać wyższe marże sprzedażowe¹²⁴⁸.

- (621) Cel powstania porozumienia szczegółowo pokazuje także korespondencja sprzedawcy z Opalenicy, kiedy wielokrotnie zwracano uwagę na potrzebę zminimalizowania konkurencji pomiędzy dealerami. Ponadto, z materiału dowodowego wynika, że wprowadzenie systemu rabatów dodatkowych miało, w przyjętym przez IPL założeniu, służyć celowi jakim było ograniczenie wewnętrznej konkurencji między dealerami. W korespondencji wewnętrznej IPL wskazywano: „*Póki co, funkcjonujemy w systemie dystrybucji jakościowo-ilościowym. Dealerzy mają prawo sprzedawać na terenie całej Unii i nie możemy im tego ograniczać. Obszary czyli tzw. DARy dealerów rządzą się tymi samymi prawami. Jedyne narzędzie jakim dysponujemy (dysponujecie) na dzień dzisiejszy to rabaty uznaniowe, które w założeniu, nie są przyznawane dealerom, którzy ofertują klientów nie należących do strefy DAR konkretnego dealera. W założeniu przydzielone rabaty mają być weryfikowane przez IPL, odnośnie słuszności rabatowania i zgodności z lokalizacją klienta w strefie. Tyle mówi teoria... (...) Biorąc pod uwagę powyższe, kieruję pytanie do Was, jak to działa? Czemu od teorii do rzeczywistości jest tak daleko? Czemu zamiast konkurować z konkurencją zewnętrzną, skupiamy się na konkurowaniu ze sobą, sprawiając, iż sprzedaż staje się nierentowna?*”. W odpowiedzi inny pracownik stwierdził: „*jeśli się pomiędzy sobą nie dogadają [dealerzy – przypis UOKiK] – to zawsze pieniądze tracić będziemy wszyscy*”¹²⁴⁹. Z kolei dyrektor sprzedaży w Trans-Poz, przekazując ustalenia z Opalenicy swoim pracownikom wskazał: „*proszę Was o nieskładanie ofert poza obszar DAR Trans-POZ. Ma to na celu utrzymanie marż sprzedażowych danego dealera na obszarze jego działania*”¹²⁵⁰. Uczestnicy porozumienia celowo zmierzali więc do zawyżenia cen oferowanych klientom i tym samym zwiększenia swoich zysków ze sprzedaży pojazdów Iveco, za pomocą wyeliminowania konkurencji wewnątrzmarkowej.

¹²⁴⁷ Akapit (375).

¹²⁴⁸ Akapit (435).

¹²⁴⁹ Akapit (130) ppkt (iv).

¹²⁵⁰ Akapit (162) pkt (vi).

- (622) Dealerzy niejednokrotnie odnosili się także do celu ustaleń komentując zachowanie konkurentów. Przykładowo, Trans-Poz skrytykował działania UniTruck w e-mailu do Daniela Wolszczaka (IPL), jednocześnie w zakresie swoich zachowań wskazując: „*Trans-Poz naprawdę próbuje zarabiać na samochodach DAILY i stara się »trzymać cenę« w walce z Klientem*”.¹²⁵¹ Innym razem natomiast Trans-Poz poprosił IPL „*o pilną interwencję [...] aby nie doszło do kolejnych konfliktów u nasch Klientów IVECO w tym regionie i niepotrzebnej kanibalizacji cen*”.¹²⁵² Z kolei Europol wskazał IPL konkretną transakcję konkurenta, z podkreśleniem że „*CTC ponownie zaniża cenę pojazdów*”.¹²⁵³ Uczestnicy porozumienia wielokrotnie więc sami podkreślali, że ustalenia mają na celu ograniczenie pomiędzy nimi konkurencji i wypłynięcie na poziom cen pojazdów marki Iveco.
- (623) Także intencje dealerów względem klientów dają się odtworzyć jako zmierzające do oferowania im jak najwyższych cen bez obaw o możliwą konkurencję wewnątrzmarkową. Przykładem może być komunikacja wewnętrzna CTC: „*Wydaj proszę polecenie do wszystkich oddziałów aby nie mówić o rejonizacji tylko po prostu robić drogie oferty dla klientów z nie swoich sfer*”.¹²⁵⁴, bądź komunikacja pomiędzy CTC a Uni-Truckiem: „*dla Ciebie Jarek taka marża to porażka, bo wiemy że można złupić klienta*”.¹²⁵⁵
- (624) Uczestnicy porozumienia zwracali przy tym uwagę na komunikaty przekazywane klientom, aby nie informować ich wprost o porozumieniu. CTC wskazało w wiadomości do IPL: „*Piotr myślę że wypadaloby poinformować [...] jakie przekazywać informacje klientom nie z naszego terenu [...] zaraz może z tego wyniknąć niezła afera i Iveco będzie się tłumaczyć ze zmowy cenowej*”. Tomasz Urbanowicz (CTC) w odpowiedzi na powyższą wiadomość dodał „*Prośba o powstrzymanie się przed tego typu korespondencją i o jakiej zmowie cenowej mowa [...]*”.¹²⁵⁶ Innym razem CTC napisało do Siltrucku: „*odnośnie przekazywania róbmmy to tak, aby klient myślał, że sam decyduje gdzie kupuje a nie że jest skazany na danego dealera. Jak mamy zapytanie to robimy drogą ofertę i przekazujemy Wam temat*”.¹²⁵⁷
- (625) Uczestnicy naruszenia zdawali sobie przy tym sprawę z charakteru swoich działań oraz tego, że są one niezgodne z prawem. IPL w odpowiedzi na wiadomość CTC z prośbą o komunikat, że rabaty dodatkowe są przyznawane tylko klientom z DAR-u dealera: „*Oczywiście, że chodzi o DAR dilera. Nie mogę takich rzeczy komunikować oficjalnie*”.¹²⁵⁸ IPL także w wiadomości wewnętrznej wskazało, że „*pod kątem prawnym*” nie można zabronić dealerowi sprzedaży

¹²⁵¹ Akapit (172) pkt (vii).

¹²⁵² Akapit (214).

¹²⁵³ Akapit (148) pkt (i).

¹²⁵⁴ Akapit (459).

¹²⁵⁵ Akapit (473) pkt (xxxi).

¹²⁵⁶ Akapit (227).

¹²⁵⁷ Akapit (459).

¹²⁵⁸ Akapit (258)

poza DAR-em, a nowa polityka także nie uniemożliwi składania takich ofert, lecz jedynie ograniczy bonusy. W innej wiadomości BM IPL polecił DSM-owi poinstruowanie dealerów aby w uzasadnieniu wniosków o rabat dodatkowy nie pisali o „*obronie DAR*”.¹²⁵⁹

- (626) Pomimo że w oficjalnej komunikacji z dystrybutorami IPL wskazywało na konieczność przestrzegania reguł konkurencji, w tym informowało o zakazie dzielenia rynku czy czynienia uzgodnień cenowych¹²⁶⁰, to w praktyce utrzymywało podział rynku oraz wymieniało się z dystrybutorami informacjami o cenach sprzedaży pojazdów oferowanych przez dystrybutorów i wewnętrzne działy sprzedaży IPL. Przykładowo w dniu 11 lutego 2016 r. DSM zwrócił się do przedstawicieli jednego z dealerów przesyłając im odnośnik do strony internetowej portalu motoryzacyjnego z ofertą sprzedaży pojazdu Daily zamieszczoną przez tego dealera wskazując: „*Uważam, że oferujecie ten pojazd zbyt tanio jak na pierwszą ofertę. Wielokrotnie przypominałem, że na tych pojazdach powinniście generować zyski a nie oddawać na rabacie 22% i w dodatku poza DAR. Nie akceptuję takich działań. Proszę o zmianę ceny na rabat 15% oraz zaprzestanie ofertowania poza DAR (...)*”.¹²⁶¹ W marcu 2017 r. kwestia zbyt niskich cen zamieszczanych przez dystrybutorów w ofertach internetowych, powodujących generalny spadek marż sprzedażowych miała być tematem spotkania IPL z szefami sprzedaży dealerów.¹²⁶² Z kolei w listopadzie 2018 r. BM IPL po otrzymaniu informacji od jednego z DSM-ów, że na terenie Gniezna oferowane są podwozia pojazdów, które wcześniej CTC nabyła od IPL na warunkach rabatu dodatkowego wskazała m.in., że „*trzeba szybko wyciągnąć konsekwencje*”.¹²⁶³
- (627) Prezes Urzędu wskazuje również, że dla uznania praktyki za ograniczającą konkurencję w rozumieniu art. 6 ust. 1 u.o.k.k. i art. 101(1) TFUE nie jest konieczne, aby prowadziła ona do całkowitego i trwałego wyeliminowania konkurencji na danym rynku właściwym. Celem stosowanej przez strony praktyki było ograniczenie gospodarczej rywalizacji między sobą o klientów poprzez ustalenie zasad na jakich mogli sprzedawać pojazdy, podczas gdy dealerzy (oraz IPL w zakresie, w jakim samodzielnie prowadziło dystrybucję swoich pojazdów), będąc wobec siebie konkurentami, powinni samodzielnie kształtować swoją politykę sprzedażową wobec nabywców pojazdów. Tym samym irrelevantnym z punktu widzenia prawnej kwalifikacji praktyki jako naruszenia art. 6 ust. 1 pkt 3 u.o.k.k. i art. 101(1) lit. c) TFUE jest fakt, że strony czasami wyłamywały się z poczynionych ustaleń i dokonywały sprzedaży

¹²⁵⁹ Akapit (335).

¹²⁶⁰ Akapit (152) pkt (iv), (231).

¹²⁶¹ Akapit (238).

¹²⁶² Akapit (270).

¹²⁶³ Akapit (340).

wbrew przyjętym zasadom podziału rynku, w sytuacji, w której antykonkurencyjna praktyka pozostawała wciąż w mocy.¹²⁶⁴

- (628) Podsumowując powyższe należy stwierdzić, że niezależnie od obiektywnego charakteru wskazanych w decyzji praktyk, polegającego na tym, że ich celem było ograniczenie konkurencji z uwagi na swoją naturę, również intencje uczestników porozumienia wskazują, że taka była istota tych praktyk.
- (629) Oceniając charakter działań zaangażowanych w nie przedsiębiorstw, Prezes Urzędu wziął pod uwagę kontekst gospodarczy i prawny przedmiotowej praktyki. W tym zakresie należy stwierdzić, że rynek obrotu detalicznego nowymi ciężarówkami nie podlega żadnym regulacjom, które sprawiałyby, że podział rynku i ustalenia cenowe nie uderzałyby w istotę konkurencji rynkowej. Sprzedaż ciężarówek stanowi jednocześnie działalność o charakterze niezłożonym, która nie daje podstaw do opisanych w decyzji kontaktów między przedsiębiorstwami, w szczególności alokowania terytoriów oraz klientów, a także dyskusji i wymiany informacji o cenach.
- (630) Mając na względzie powyższe Prezes Urzędu uznał, że naruszenie będące przedmiotem postępowania stanowiło naruszenie „ze względu na cel”. Naruszenie to wchodzi w zakres, o którym mowa w art. 101 ust. 1 lit. a) i c) TFUE oraz art. 6 ust. 1 pkt. 1 i 3 u.o.k.k., o czym mowa była wyżej.

Zastrzeżenia zgłoszone przez Siltruck

- (631) Siltruck podnosi, że z jego strony nigdy nie było woli uczestnictwa w porozumieniu ograniczającym konkurencję, ani zamiaru faktycznej jego realizacji. Ponadto, Siltruck miał być zmuszony do podpisywania umów dystrybucyjnych o treści narzucanej przez IPL, lecz nie miał zamiaru podejmowania jakichkolwiek działań ograniczających konkurencję. Nie był też stroną porozumienia, które wywarłoby antykonkurencyjny skutek na rynku właściwym.
- (632) Prezes Urzędu wskazuje, że zebrany materiał dowodowy poświadcza, że Siltruck świadomie i z własnej woli uczestniczył w praktyce podziału rynku i czynienia ustaleń cenowych, której celem miało być ograniczenie konkurencji między dystrybutorami pojazdów Iveco. Siltruck dobrowolnie i świadomie przekazywał swoim konkurentom informacje o zgłaszających się do niego potencjalnych klientach z DARów innych dystrybutorów, jak też otrzymywał takie informacje od innych dealerów. Uczestniczył również w czynieniu ustaleń z konkurentami, co do cen zawartych w ofertach składanych klientom. Jak to zostało wyjaśnione w akapitach

¹²⁶⁴ Przykładowo w wiadomości z października 2012 r. do przedstawiciela Trans-Pozu DSM IPL wskazywał „*Jak dobrze wiesz zawsze staramy się trzymać dealerów w ryzach ale czasami nie jesteśmy w stanie nic zrobić. Tak było i w tym przypadku. W momencie kiedy dostałem informację od (...) Ciebie, Uni-Truck miał już podpisaną umowę. Nie dało się już odkręcić tej sprzedaży. [akapit (139) ppkt (v)]*”. W innej wiadomości z września 2017 r. do przedstawiciela ADFu DSM IPL wskazywał „*Zawsze możecie sprzedać poza DAR-em na warunkach std. Cała filozofia polega na tym, aby stosunek sprzedanych pojazdów w DAR do tych poza DAR-em był właściwy*” [akapit (295)].

powyżej, celem (przedmiotem) takich praktyk miało być doprowadzenie do wyeliminowania rywalizacji pomiędzy poszczególnymi dealerami, a w konsekwencji utrzymanie wyższych marż na sprzedawanych pojazdach. Jednocześnie, zebrany materiał dowodowy poświadcza, że skutkiem sytuacji, w których dealerzy spotykali się z konkurencyjnymi ofertami innych dystrybutorów, była niższa rentowność sprzedaży pojazdu.¹²⁶⁵ Ponadto, podkreślenia wymaga fakt, że odpowiedzialności za uczestnictwo w porozumieniu ograniczającym konkurencję nie wyłączają intencje, wewnętrzne motywacje przedsiębiorcy czy brak chęci doprowadzenia do ograniczenia konkurencji. Liczy się bowiem obiektywny cel (przedmiot) porozumienia, w którym uczestniczy przedsiębiorca, a nie subiektywne przekonania przedsiębiorcy co do tego celu. Z tej też przyczyny, Prezes Urzędu nie podzielił argumentacji Siltrucku, co do braku antykonkurencyjnego celu lub skutku porozumienia, w którym udział został Siltruckowi przypisany.

10.4. Wpływ na handel między Państwami Członkowskimi

Ramy prawne

- (633) Prawo unijne znajduje zastosowanie w odniesieniu do spraw, w których występuje wpływ na handel między Państwami Członkowskimi. Pojęcie wpływu na handel nie zostało zdefiniowane w aktach prawodawczych Unii Europejskiej. Zagadnienie wpływu na handel zostało opisane przez Komisję Europejską w komunikacie „*Wytyczne w sprawie pojęcia wpływu na handel zawartego w art. 81 i 82 Traktatu*”. Powyższy dokument nie ma charakteru wiążącego dla Państw Członkowskich.
- (634) Przyjmuje się, że pojęcie wpływu na handel ma charakter szeroki, tj. obejmuje różne sposoby wpływu na ten handel (bezpośredni lub pośredni, rzeczywisty lub potencjalny). W ocenie sądów unijnych w większości spraw wykazanie w należyтым stopniu, że wpływ na handel rzeczywiście wystąpił może nie być możliwe i w związku z tym wystarczające jest wskazanie na zdolność praktyki do wpływania na handel.¹²⁶⁶ Wpływ powinien mieć charakter odczuwalny. Ograniczenie geograficzne praktyki do terytorium jednego Państwa Członkowskiego nie wyklucza istnienia wpływu na handel¹²⁶⁷. Sądy unijne przyjmują, że

¹²⁶⁵ Przykładowo w odniesieniu do Siltrucku – akapity (165) pkt (i) i (196).

¹²⁶⁶ Wyrok Sądu Pierwszej Instancji z 15 marca 2000 r. w sprawach połączonych T-25/95, T-26/95, T-30/95, T-31/95, T-32/95, T-34/95, T-35/95, T-36/95, T-37/95, T-38/95, T-39/95, T-42/95, T-43/95, T-44/95, T-45/95, T-46/95, T-48/95, T-50/95, T-51/95, T-52/95, T-53/95, T-54/95, T-55/95, T-56/95, T-57/95, T-58/95, T-59/95, T-60/95, T-61/95, T-62/95, T-63/95, T-64/95, T-65/95, T-68/95, T-69/95, T-70/95, T-71/95, T-87/95, T-88/95, T-103/95 i T-104/95, *Cimenteries CBR i inni*, EU:T:2000:77, akapit 3376.

¹²⁶⁷ Wyrok Trybunału Sprawiedliwości 29 czerwca 2023 r. w sprawie C-211/22, *Super Bock Bebidas SA*, EU:C:2023:529, akapit 61.

istnieje „mocne domniemanie” istnienia wpływu na handel, jeżeli naruszenie odnosi się do całego obszaru Państwa Członkowskiego.¹²⁶⁸

Zastosowanie prawa w sprawie

- (635) Prezes Urzędu uznał, że wpływ praktyk opisanych w pkt. 5 uzasadnienia decyzji na handel między Państwami Członkowskimi występował i miał charakter przynajmniej potencjalnie odczuwalny. Opisane w decyzji działania IPL oraz dealerów odnosiły się do obszaru całego terytorium Rzeczypospolitej Polskiej, tj. obszaru stanowiącego istotną część rynku wewnętrznego Unii Europejskiej. Praktyki te ograniczały konkurencję poprzez działania zarówno w relacjach wertykalnych (tj. pomiędzy importerem pojazdów Iveco a dystrybutorami i subdealerami), jak i w relacjach horyzontalnych (tj. bezpośrednio między konkurującymi ze sobą dealerami, subdealerami oraz między dealerami a IPL w zakresie bezpośredniej dystrybucji pojazdów przez IPL) i dotyczyły podziału rynku oraz ustalania cen.
- (636) Prezes Urzędu wziął pod uwagę, że ciężarówki Iveco sprzedawane w Polsce są produkowane w innych Państwach Członkowskich (Włochy, Hiszpania, Niemcy). Należy przyjąć, że ograniczenia konkurencji w zakresie sprzedaży tych pojazdów mogą przynajmniej potencjalnie przekładać się na wolumeny handlu między Państwami Członkowskimi. Naruszenie obejmowało całą sieć dealerską w Polsce i tym samym dotyczyło całej podaży (określonych gam) ciężarówek Iveco w Państwie Członkowskim. Jednocześnie pojazdy, których dotyczyło naruszenie, są wykorzystywane przede wszystkim w działalności gospodarczej, w tym w zakresie transportu dóbr w handlu na rynku wewnętrznym Unii Europejskiej.
- (637) Należy także wskazać, że IPL, które zarządza całą siecią dealerską w Polsce ma międzynarodowe powiązania kapitałowe. IPL należy do międzynarodowej grupy CNH Industrial, a całość udziałów IPL posiada IVECO GROUP N.V. – podmiot prawa niderlandzkiego. W powyższym kontekście należy uznać, że polepszenie (względnie brak pogorszenia) sytuacji IPL mógł przekładać się na pozycję całej grupy kapitałowej w innych Państwach Członkowskich, a co za tym idzie wpływać na handel między Państwami Członkowskimi.
- (638) W ocenie Prezesa Urzędu każda z wymienionych wyżej okoliczności samodzielnie i wszystkie z nich postrzegane razem wskazują, że w sprawie występuje wpływ na handel między Państwami Członkowskimi, a co za tym idzie ma zastosowanie Traktat o funkcjonowaniu Unii Europejskiej.

¹²⁶⁸ Wyrok Trybunału Sprawiedliwości z 24 września 2009 r. w sprawach połączonych C-125/07 P, C-133/07 P, C-135/07 P i C-137/07 P, *Erste Group Bank*, EU:C:2009:576, akapit 38-39.

10.5. Brak zastosowania reguły de minimis

Ramy prawne

- (639) Sądy unijne przyjmują, że zakaz określony w art. 101 TFUE znajduje zastosowanie do naruszeń o charakterze odczuwalnym. Jednocześnie przyjmuje się, że jeżeli naruszenie posiada wpływ na handel między Państwami Członkowskimi i jest naruszeniem „ze względu na cel”, to zapobiega, ogranicza lub zakłóca konkurencję w sposób odczuwalny.¹²⁶⁹
- (640) W prawie polskim ustawodawca określił regułę de minimis w art. 7 u.o.k.k. Zgodnie z art. 7 ust. 3 u.o.k.k. reguła ta nie znajduje zastosowania do porozumień podziałowych, cenowych oraz dotyczących przetargów.

Zastosowanie prawa w sprawie

- (641) Z uwagi na fakt, że naruszenie będące przedmiotem decyzji może w ocenie Prezesa Urzędu wpływać na handel między Państwami Członkowskimi, a jego celem jest zapobieżenie, ograniczenie lub zakłócenie konkurencji, ma ono charakter odczuwalny w rozumieniu prawa unijnego.
- (642) Mając jednocześnie na względzie, że reguła de minimis nie znajduje w prawie polskim zastosowania do porozumień podziałowych ani cenowych, a taki charakter ma naruszenie w ocenie Prezesa Urzędu ma ono charakter odczuwalny w rozumieniu prawa polskiego i nie korzysta z wyłączenia na podstawie art. 7 u.o.k.k.

10.6. Brak spełnienia warunków, o których mowa w art. 8 ust. 1 u.o.k.k. oraz 101 ust. 3 TFUE

Ramy prawne

- (643) Zgodnie z art. 8 ust. 1 i 2 u.o.k.k. oraz art. 101 ust. 3 TFUE w odniesieniu do porozumień, które spełniają warunki określone w tych przepisach, nie stosuje się zakazu określonego odpowiednio w art. 6 u.o.k.k. oraz art. 101 ust. 1 TFUE.
- (644) Zgodnie z art. 8 ust. 1 u.o.k.k. możliwość zastosowania wyłączenia indywidualnego zależy od łącznego spełnienia przez porozumienie następujących przesłanek:
- (i) przyczynia się ono do polepszenia produkcji, dystrybucji towarów lub do postępu technicznego lub gospodarczego;
 - (ii) zapewnia nabywcy lub użytkownikowi odpowiednią część wynikających z porozumienia korzyści;

¹²⁶⁹ Wyrok Trybunału Sprawiedliwości z 13 grudnia 2012 r. w sprawie C-226/11, *Expedia*, EU:C:2012:795, akapit 37.

- (iii) nie nakłada na zainteresowanych przedsiębiorców ograniczeń, które nie są niezbędne do osiągnięcia tych celów;
- (iv) nie stwarza tym przedsiębiorcom możliwości wyeliminowania konkurencji na rynku właściwym w zakresie znacznej części określonych towarów.

(645) Analogicznie powyższe przesłanki są sformułowane w art. 101 ust. 3 TFUE.

(646) Zgodnie z art. 8 ust. 2 u.o.k.k. oraz art. 2 Rozporządzenia 1/2003 ciężar dowodowy w zakresie wykazania spełnienia warunków określonych odpowiednio w art. 8 ust. 1 u.o.k.k. oraz 101 ust. 3 TFUE spoczywa na odpowiednio przedsiębiorcy lub przedsiębiorstwie.

Zastosowanie prawa w sprawie

(647) Wobec braku przedstawienia przez strony dowodów na spełnienie warunków, o których mowa w art. 8 ust. 1 u.o.k.k. i art. 101 ust. 3 TFUE, Prezes Urzędu stwierdził, że rozpatrywane porozumienie nie jest objęte wyłączeniem indywidualnym.

10.7. Brak spełnienia warunków, o których mowa w art. 8 ust. 3 u.o.k.k.

Ramy prawne

(648) Stosownie do art. 8 ust. 3 u.o.k.k. Rada Ministrów może, w drodze rozporządzenia, wyłączyć określone rodzaje porozumień – spełniające przesłanki, o których mowa w art. 8 ust. 1 u.o.k.k. – spod zakazu, o którym mowa w art. 6 ust. 1, biorąc pod uwagę korzyści, jakie mogą przynieść określone rodzaje porozumień. W odniesieniu do porozumień wertykalnych, takie wyłączenie przewidywało Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 30 marca 2011 r. w sprawie wyłączenia niektórych rodzajów porozumień wertykalnych spod zakazu porozumień ograniczających konkurencję (Dz. U. z 2011 r., Nr 81, poz. 441) oraz aktualnie obowiązujące Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 22 maja 2023 r. w sprawie wyłączenia niektórych rodzajów porozumień wertykalnych spod zakazu porozumień ograniczających konkurencję (Dz. U. z 2023 r., poz. 1033). Z kolei w unijnym prawie ochrony konkurencji wyłączenie takie wynikało z Rozporządzenia Komisji nr 330/2010 z dnia 20 kwietnia 2010 r. w sprawie stosowania art. 101 ust. 3 Traktatu o funkcjonowaniu Unii Europejskiej do kategorii porozumień wertykalnych i praktyk uzgodnionych (Dz. Urz. UE 2010 /L 102/1, str. 1-7) oraz z aktualnie obowiązującego Rozporządzenia Komisji Europejskiej nr 2022/720 w sprawie stosowania art. 101 ust. 3 Traktatu o funkcjonowaniu Unii Europejskiej do kategorii porozumień wertykalnych i praktyk uzgodnionych (2022/ C 248/01).

Zastosowanie prawa w niniejszej sprawie

- (649) Żadne z ww. rozporządzeń – polskich i unijnych – przewidujących wyłączenie grupowe nie wyłącza spod zakazu, o którym mowa w art. 6 u.o.k.k. oraz art. 101 TFUE, porozumień będących przedmiotem postępowania. W pierwszej kolejności z uwagi na fakt, że porozumienie to miało mieszany, wertykalno-horyzontalny charakter i jego elementem były horyzontalne uzgodnienia pomiędzy dystrybutorami (w tym także subdealerami) z udziałem IPL, w zakresie, w jakim IPL samodzielnie prowadziło dystrybucję swoich pojazdów. Praktyka taka w żadnym wypadku nie może zostać uznana za mieszczącą się w zakresie wyłączenia grupowego dla określonych rodzajów porozumień wertykalnych, wynikającego z aktów prawnych wskazanych w akapicie (648).
- (650) Ponadto, nawet sam element uzgodnień wertykalnych również nie mógłby korzystać z dobrodziejstwa wyłączenia wertykalnego z uwagi na fakt, że kwestionowane działania dotyczyły najcięższych rodzajów porozumień wertykalnych ograniczających konkurencję. Tego typu praktyki zgodnie z ww. rozporządzeniami stanowią tzw. klauzule czarne, wobec których wyłączenia grupowe dla porozumień wertykalnych przewidziane w tych rozporządzeniach nie mają zastosowania.

11. Okres naruszenia oraz odpowiedzialność podmiotów korporacyjnych za naruszenie

Ramy prawne

- (651) W myśl prawa unijnego, podmiotami, między którymi zgodnie z art. 101 TFUE zakazane jest stosowanie praktyk ograniczających konkurencję są przedsiębiorstwa. Jak wyjaśniono w akapicie (511) na jedno przedsiębiorstwo może składać się jeden lub więcej podmiotów prawnych. Odpowiedzialność za naruszenie przypisywana jest podmiotowi lub podmiotom prawnym tworzącym przedsiębiorstwo.¹²⁷⁰ Z kolei art. 6 u.o.k.k. mówi ogólnie (bezosobowo) o zakazie zawierania porozumień ograniczających konkurencję, przy czym art. 4 pkt. 5 u.o.k.k. precyzuje, że umowy i uzgodnienia dokonywane są w jakiegokolwiek formie między przedsiębiorcami.
- (652) Zgodnie z art. 10 u.o.k.k. Prezes Urzędu wydaje decyzję o uznaniu praktyki za ograniczającą konkurencję, jeżeli stwierdzi naruszenie zakazów określonych w art. 6 u.o.k.k. lub art. 101 TFUE. W decyzji Prezes Urzędu nakazuje zaniechanie stosowania praktyki naruszającej art. 6 u.o.k.k. lub w art. 101 TFUE, jeżeli do czasu wydania decyzji praktyka ta nie została zaprzestana. Ciężar udowodnienia, że praktyka naruszająca zakazy, o których mowa w art. 6 u.o.k.k. lub art. 101 TFUE, została zaprzestana spoczywa na przedsiębiorcy.

¹²⁷⁰ Wyrok Trybunału Sprawiedliwości z 10 września 2009 r. w sprawie C-97/08 P, *Akzo*, EU:C:2009:536, akapit 57.

11.1.1. IPL

- (653) Prezes Urzędu uznał, że IPL było bezpośrednim uczestnikiem naruszenia art. 101 TFUE ust. 1 lit. a) i c) co najmniej od czerwca 2009 r. do przynajmniej maja 2019 r.¹²⁷¹
- (654) Prezes Urzędu przypisał IPL odpowiedzialność za naruszenie art. 6 ust. 1 pkt. 1 i 3 u.o.k.k. w okresie co najmniej od czerwca 2009 r. do przynajmniej maja 2019 r. z tych samych względów co w przypadku naruszenia art. 101 TFUE.

11.1.2. DBK

- (655) Prezes Urzędu uznał, że Grupa DBK uczestniczyła w naruszeniu art. 101 ust. 1 lit. a) i c) TFUE od co najmniej od czerwca 2009 r. do przynajmniej maja 2019 r.¹²⁷² Odpowiedzialność za to naruszenie Prezes Urzędu przypisuje:
- (i) „DBK” sp. z o.o. z uwagi na:
 - a) bezpośrednie uczestnictwo w naruszeniu w okresie co najmniej od czerwca 2009 r. do maja 2019 r.;
 - b) wywieranie decydującego wpływu na CTC sp. z o.o. w okresie co najmniej od czerwca 2009 r. do maja 2019 r.; oraz na On Road Truck Services S.A w okresie od maja 2016 r. do maja 2019 r.;
 - (ii) CTC sp. z o.o. z uwagi na bezpośrednie uczestnictwo w naruszeniu w okresie co najmniej od czerwca 2009 r. do maja 2019 r.;
 - (iii) On Road Truck Services S.A. z uwagi na bezpośrednie uczestnictwo w naruszeniu w okresie co najmniej od czerwca 2009 r., kiedy zostało autoryzowanym dealerem pojazdów Iveco, do maja 2019 r.
- (656) Prezes Urzędu przypisał odpowiedzialność za naruszenie CTC sp. z o.o. oraz On Road Truck Services S.A. jako bezpośrednim uczestnikom naruszenia z uwagi na fakt, że kontakty i działania przedsiębiorstwa DBK opisane w decyzji były podejmowane bezpośrednio przez CTC sp. z o.o. oraz On Road Truck Services S.A., co omówiono szerzej w pkt. 5 uzasadnienia decyzji, a dalsze uwagi przedstawiono w pkt. 10 uzasadnienia decyzji. Działania te były podejmowane przez cały okres, w trakcie którego przedsiębiorcy należeli do sieci dealerskiej pojazdów Iveco, wobec czego odpowiedzialność za naruszenie poszczególnych przedsiębiorców także obejmuje cały ten okres.

¹²⁷¹ Powody powyższego omówiono w pkt. 10.2 decyzji.

¹²⁷² Powody powyższego omówiono w pkt. 10.2 decyzji.

- (657) W odniesieniu do „DBK” sp. z o.o. Prezes Urzędu przyjął, że było bezpośrednim uczestnikiem naruszenia w zakresie podziału rynku. Ten bezpośredni udział w naruszeniu wiązał się z tym, że Prezes Zarządu „DBK” sp. z o.o., brał aktywny udział w dyskusjach dotyczących zasad podziału terenu oraz wiedział zarówno o samym naruszeniu, jak i w jaki sposób ono funkcjonowało¹²⁷³. Prezes Zarządu DBK, ze względu na swoją pozycję równocześnie stał na czele całej grupy kapitałowej i miał możliwość wpływania swoim działaniem na zachowanie także poszczególnych spółek z grupy kapitałowej. Przy czym, Prezes Zarządu DBK nie tylko nie sprawił swoim działaniem, aby spółki z Grupy DBK zaprzestały udziału w naruszeniu, ale też aktywnie brał w nim udział, dokonując odpowiednich ustaleń z pozostałymi członkami naruszenia, co szerzej zostało opisane w pkt. 12.1.2 i 12.2.2. Równocześnie działał on jako Prezes Zarządu „DBK” sp. z o.o., a nie poszczególnych spółek zależnych – tym samym, jego działania przekładają się na działania samego „DBK” sp. z o.o. Powyższe sprawia, że „DBK” sp. z o.o. stało się bezpośrednim uczestnikiem naruszenia w zakresie podziału rynku.
- (658) Prezes Urzędu przypisał „DBK” sp. z o.o. odpowiedzialność za naruszenie dokonane przez przedsiębiorstwo DBK w zakresie podziału rynku i ustaleń cenowych, ponieważ „DBK” sp. z o.o. od początku ustaleń wywierało decydujący wpływ na CTC sp. z o.o.¹²⁷⁴ oraz, od maja 2016 r. na On Road Truck Services S.A. (co szerzej opisano w pkt 8.1.2.). Prezes Urzędu uznaje przy tym, że przypisanie „DBK” sp. z o.o. tej odpowiedzialności jest uzasadnione z uwagi na fakt, że „DBK” sp. z o.o. wiedziało o naruszeniu dokonywanym przez swoje spółki zależne. To z kolei wynika z faktu, że wiedział o nim Ireneusz Sobieski, będący Prezesem Zarządu DBK sp. z o.o. (odpowiedzialność Ireneusza Sobieskiego opisano szerzej w pkt. 12.1.2 i 12.2.2).
- (659) Prezes Urzędu przypisał wskazanym powyżej podmiotom odpowiedzialność za naruszenie art. 6 ust. 1 pkt. 1 i 3 u.o.k.k. w okresie co najmniej od czerwca 2009 r. do maja 2019 r. z tych samych względów co w przypadku naruszenia art. 101 TFUE.

11.1.3. Exmot

- (660) Prezes Urzędu stwierdził, że Exmot był bezpośrednim uczestnikiem naruszenia art. 101 TFUE ust. 1 lit. a) i c) co najmniej od czerwca 2009 r. do przynajmniej 21 maja 2019 r.¹²⁷⁵
- (661) Prezes Urzędu przypisał Exmotowi odpowiedzialność za naruszenie art. 6 ust. 1 pkt. 1 i 3 u.o.k.k. w okresie co najmniej od czerwca 2009 r. do przynajmniej 21 maja 2019 r. z tych samych względów co w przypadku naruszenia art. 101 TFUE.

¹²⁷³ Udział Ireneusza Sobieskiego w naruszeniu szerzej omówiona w pkt. 12.1.2 oraz 12.2.2 decyzji.

¹²⁷⁴ Zob. akapit (511), (512), (651).

¹²⁷⁵ Powody powyższego omówiono w pkt. 10.2 decyzji.

11.1.4. Siltruck

- (662) Prezes Urzędu stwierdził, że Siltruck był bezpośrednim uczestnikiem naruszenia art. 101 TFUE ust. 1 lit. a) i c) co najmniej od czerwca 2009 r. do przynajmniej 21 maja 2019 r.¹²⁷⁶
- (663) Prezes Urzędu przypisał Siltruckowi odpowiedzialność za naruszenie art. 6 ust. 1 pkt. 1 i 3 u.o.k.k. w okresie co najmniej od czerwca 2009 r. do przynajmniej 21 maja 2019 r. z tych samych względów co w przypadku naruszenia art. 101 TFUE.

11.1.5. Trans-Poz

- (664) Prezes Urzędu stwierdził, że Trans-Poz był bezpośrednim uczestnikiem naruszenia art. 101 TFUE ust. 1 lit. a) i c) co najmniej od czerwca 2009 r. do maja 2019 r.¹²⁷⁷
- (665) Prezes Urzędu przypisał Trans-Pozowi odpowiedzialność za naruszenie art. 6 ust. 1 pkt. 1 i 3 u.o.k.k. w okresie co najmniej od czerwca 2009 r. do maja 2019 r. z tych samych względów co w przypadku naruszenia art. 101 TFUE.

11.1.6. Uni-Truck

- (666) Prezes Urzędu stwierdził, że Uni-Truck był bezpośrednim uczestnikiem naruszenia art. 101 TFUE ust. 1 lit. a) i c) co najmniej od czerwca 2009 r. do przynajmniej 21 maja 2019 r.¹²⁷⁸
- (667) Prezes Urzędu przypisał Uni-Truckowi odpowiedzialność za naruszenie art. 6 ust. 1 pkt. 1 i 3 u.o.k.k. w okresie co najmniej od czerwca 2009 r. do przynajmniej 21 maja 2019 r. z tych samych względów co w przypadku naruszenia art. 101 TFUE.

11.1.7. STC

- (668) Prezes Urzędu stwierdził, że STC było bezpośrednim uczestnikiem naruszenia art. 101 TFUE ust. 1 lit. a) i c) od sierpnia 2016 r., kiedy został autoryzowanym dealerem pojazdów Iveco, do przynajmniej 21 maja 2019 r.¹²⁷⁹
- (669) Prezes Urzędu przypisał STC odpowiedzialność za naruszenie art. 6 ust. 1 pkt. 1 i 3 u.o.k.k. w okresie od sierpnia 2016 r. do przynajmniej 21 maja 2019 r. z tych samych względów co w przypadku naruszenia art. 101 TFUE.

¹²⁷⁶ Powody powyższego omówiono w pkt. 10.2 decyzji.

¹²⁷⁷ Powody powyższego omówiono w pkt. 10.2 decyzji.

¹²⁷⁸ Powody powyższego omówiono w pkt. 10.2 decyzji.

¹²⁷⁹ Powody powyższego omówiono w pkt. 10.2 decyzji.

11.1.8. ADF

- (670) Prezes Urzędu stwierdził, że ADF było bezpośrednim uczestnikiem naruszenia art. 101 TFUE ust. 1 lit. a) i c) od grudnia 2014 r. do przynajmniej 21 maja 2019 r.¹²⁸⁰
- (671) Prezes Urzędu przypisał ADF odpowiedzialność za naruszenie art. 6 ust. 1 pkt. 1 i 3 u.o.k.k. w okresie od grudnia 2014 r., kiedy został autoryzowanym dealerem pojazdów Iveco, do przynajmniej 21 maja 2019 r. z tych samych względów co w przypadku naruszenia art. 101 TFUE.

11.1.9. TNC

- (672) Prezes Urzędu stwierdził, że TNC było bezpośrednim uczestnikiem naruszenia art. 101 TFUE ust. 1 lit. a) i c) od grudnia 2016 r., kiedy został autoryzowanym dealerem pojazdów Iveco, do przynajmniej 21 maja 2019 r.¹²⁸¹
- (673) Prezes Urzędu przypisał TNC odpowiedzialność za naruszenie art. 6 ust. 1 pkt. 1 i 3 u.o.k.k. w okresie od grudnia 2016 r. do przynajmniej 21 maja 2019 r. z tych samych względów co w przypadku naruszenia art. 101 TFUE.

Zastrzeżenia zgłoszone przez TNC

- (674) TNC wskazała, że oddział tej spółki w Gdańsku (tj. w przypisanym jej DARze) powstał dopiero w 2017 r., a faktyczna działalność w woj. pomorskim nastąpiła dopiero na początku 2018 r. Spółka podniosła również, że jedyne dotyczące jej wiadomości e-mail dotyczą wyłącznie 2017 i 2019 r.
- (675) TNC dołączyła do sieci dystrybucyjnej Iveco w grudniu 2016 r. wskutek podpisania 9 grudnia 2016 r. listu intencyjnego dotyczącego sprzedaży pojazdów gamy lekkiej i średniej. Moment podpisania listu intencyjnego był traktowany jako moment wejścia do sieci.¹²⁸² Z tą datą bowiem dealer uzyskiwał (warunkowo, do czasu podpisania umowy dystrybucyjnej) prawo do dystrybuowania pojazdów Iveco, a w szczególności nabywania ich od IPL na warunkach przysługujących dystrybutorom. Wskazać należy, że już w grudniu 2016 r. TNC dokonywała sprzedaży pojazdów w woj. pomorskim.¹²⁸³ TNC obejmując w grudniu 2016 r. DAR w woj. pomorskim przejęła działalność po Europolu, przejmując złożone w IPL przez tę spółkę zamówienia na pojazdy Iveco, placówkę dealerską, obsługę dotychczasowych klientów oraz niektórych pracowników, którzy jeszcze z ramienia Europolu występowali w komunikacji

¹²⁸⁰ Powody powyższego omówiono w pkt. 10.2 decyzji.

¹²⁸¹ Powody powyższego omówiono w pkt. 10.2 decyzji.

¹²⁸² Załącznik elektroniczny nr 1 do pisma IPL z 30 listopada 2020 r., k. 808.

¹²⁸³ Zob. akapit (262): [informacje chronione] - k. 784.

świadczącej o podziale rynku w obrocie pojazdami Iveco, a którzy po nawiązaniu współpracy TNC kontynuowali taką praktykę.¹²⁸⁴

- (676) W ocenie Prezesa Urzędu całokształt omawianych okoliczności świadczy o tym, że początek udziału TNC w stwierdzonym w decyzji porozumieniu ograniczającym konkurencję związany jest z przystąpieniem tej spółki do sieci dystrybucyjnej Iveco.

12. Okres naruszenia oraz odpowiedzialność osób zarządzających za naruszenie

12.1. Status osoby zarządzającej

Ramy prawne

- (677) Zgodnie z art. 4 pkt. 3a u.o.k.k. przez osobę zarządzającą rozumie się kierującego przedsiębiorstwem, w szczególności osobę pełniącą funkcję kierowniczą lub wchodzącą w skład organu zarządzającego przedsiębiorcy. Z powyższego wynika, że za okoliczność świadczącą o tym, że dana osoba jest osobą zarządzającą ustawodawca uznaje kierowanie przedsiębiorstwem (w rozumieniu prawa polskiego). Sytuację, w której dana osoba pełni „funkcję kierowniczą” lub jest członkiem organu zarządzającego, ustawodawca uznaje za szczególne formy kierowania przedsiębiorstwem. Przepis art. 4 pkt. 3a u.o.k.k. wszedł w życie 18 stycznia 2015 r.

Zastosowanie prawa w sprawie

12.1.1. Daniel Wolszczak

- (678) Prezes Urzędu uznał, że Daniel Wolszczak w okresie od 18 stycznia 2015 r. do przynajmniej 21 maja 2019 r. był osobą zarządzającą w IPL.
- (679) Do 1 października 2015 r. Daniel Wolszczak pełnił w IPL funkcję Business Managera i w ramach tej funkcji kierował działalnością handlową spółki, zarówno w zakresie relacji z dystrybutorami jak i w zakresie bezpośredniej dystrybucji pojazdów przez IPL. Podlegali mu zarówno „menadżerowie strefowi” (DSM-owie), którzy bezpośrednio współpracowali z dealerami, jak i menadżerowie kierujący działami sprzedaży bezpośredniej IPL. Daniel Wolszczak samodzielnie decydował o przyznawaniu i cofaniu rabatów dealerom oraz o poziomie cen oferowanych klientom przez IPL.¹²⁸⁵ Był on również arbitrem rozstrzygającym

¹²⁸⁴ Sytuacja taka dotyczy: [informacja chroniona] – przykładowo wiadomości przywołane w akapicie (225), przypis 430 lit. a) oraz akapicie (313), przypis 545 lit. e); [informacja chroniona] – przykładowo wiadomości przywołane w akapicie (232), przypis 439 lit. b) oraz akapicie (302), przypis 531 lit. e); czy [informacja chroniona] – przykładowo wiadomości przywołane w akapicie (193), przypis 391 lit. e) oraz akapicie (352), przypis 592.

¹²⁸⁵ Przykładowo akapity (177), (185) ppkt (vii), (220).

spory zarówno pomiędzy dystrybutorami jak też pomiędzy dystrybutorami a DSM-ami. Jako Business Manager Daniel Wolszczak podlegał zarządowi IPL, jednak posiadał na tyle samodzielną pozycję aby móc podejmować decyzję wpływającą na udział IPL w porozumieniu.¹²⁸⁶

- (680) Prezes Urzędu uznał, że Daniel Wolszczak był osobą zarządzającą w rozumieniu art. 4 pkt 3a u.o.k.k. w czasie gdy sprawował funkcję Business Managera. Z uwagi na zakres decyzyjności oraz pozycję w stosunku do innych pracowników IPL, Daniel Wolszczak uchodził za osobę władną do wydawania wiążących poleceń co do sposobu realizacji przez IPL antykonkurencyjnej praktyki. W szczególności był władny samodzielnie decydować o przyznawaniu i cofaniu dealerom rabatów dodatkowych, o ofertowaniu i wycofywaniu się z ofertowania klientów przez działy sprzedaży bezpośredniej IPL a w wyjątkowych sytuacjach – również o czynieniu wyjątków od przyjętych ogólnych ustaleń.¹²⁸⁷ Tym samym, pełnił on „funkcję kierowniczą”, o której mowa w art. 4 pkt 3a u.o.k.k.
- (681) W dniu 1 października 2015 r. Daniel Wolszczak objął funkcję dyrektora generalnego IPL, a w dniu 18 grudnia 2015 r. stanowisko wiceprezesa zarządu tej spółki. W związku ze zmianą stanowiska jego obowiązki Business Managera przejął inny pracownik IPL, niemniej jednak Daniel Wolszczak zachował nadzór nad handlową działalnością spółki oraz możliwość wiążącego wpływania na warunki realizacji antykonkurencyjnego porozumienia przez IPL. Choć od tego momentu w mniejszym stopniu samodzielnie uczestniczył w wymianie korespondencji dotyczącej praktyki podziału rynku, to jednak zachował uprawnienie do samodzielnego podejmowania najistotniejszych decyzji dotyczących tej praktyki oraz wpływ na działania swojego następcy na stanowisku Business Managera w sytuacjach dotyczących funkcjonowania podziału rynku.¹²⁸⁸ Przez cały stwierdzony czas trwania porozumienia miał on również wiedzę o jego istnieniu i o udziale w nim IPL.¹²⁸⁹

12.1.2. Ireneusz Sobieski

- (682) Prezes Urzędu uznał, że w okresie od 18 stycznia 2015 r. do przynajmniej 21 maja 2019 r. Ireneusz Sobieski był osobą zarządzającą w „DBK” sp. z o.o. Powyższe wynika z faktu, że pełnił on w tym okresie funkcję prezesa zarządu „DBK” sp. z o.o.

¹²⁸⁶ Przykładowo akapity (89) ppkt (xlvii), (172) ppkt (viii), (224), (231), (385) ppkt (v).

¹²⁸⁷ Przykładowo akapity (177), (189) ppkt (i).

¹²⁸⁸ Przykładowo akapit (429) ppkt (ii).

¹²⁸⁹ Przykładowo akapity (357) i (358).

12.1.3. Tomasz Urbanowicz

- (683) Prezes Urzędu uznał, że w okresie od 18 stycznia 2015 r. do przynajmniej 21 maja 2019 r. Tomasz Urbanowicz był osobą zarządzającą w CTC. Wynika to z faktu, że Tomasz Urbanowicz w okresie od 2006 r. do listopada 2013 r., oraz od czerwca 2016 r. do końca trwania porozumienia pełnił funkcję prezesa zarządu spółki, natomiast w okresie pomiędzy pełnił funkcję prokurenta samoistnego CTC.
- (684) Prezes Urzędu uwzględnił przy tym fakt, że w okresie, w którym Tomasz Urbanowicz pełnił funkcję prokurenta samoistnego spółki, jego zakres obowiązków był tożsamy z zakresem obowiązków w okresie, w którym pełnił on funkcję prezesa zarządu. Przez cały okres porozumienia, także jego rola w kontaktach CTC z IPL oraz z innymi dealerami pozostawała tożsama. Pozostawał on osobą kierującą działaniami spółki, w tym odpowiadał za organizację sprzedaży pojazdów Iveco. Przez cały okres porozumienia posiadał także samodzielność działania oraz autorytet pozwalający na wydawanie wiążących poleceń pracownikom.

12.1.4. Jacek Chodasewicz

- (685) Prezes Urzędu uznał, że w okresie od 18 stycznia 2015 r. do przynajmniej 21 maja 2019 r. Jacek Chodasewicz był osobą zarządzającą w CTC. Wynika to z faktu, że Jacek Chodasewicz przez cały okres porozumienia pełnił funkcję wiceprezesa zarządu CTC.

12.1.5. Daniel Kubieniec

- (686) Prezes Urzędu uznał, że w okresie od 18 stycznia 2015 r. do przynajmniej 21 maja 2019 r. Daniel Kubieniec był osobą zarządzającą w CTC. Wynika to z faktu, że Daniel Kubieniec w okresie od 2010 r. pełnił funkcję dyrektora handlowego CTC, a od stycznia 2018 r. do końca trwania porozumienia był także członkiem zarządu CTC. Zakres obowiązków oraz pozycja Daniela Kubieńca w strukturze spółki nie uległa zmianie w tym okresie, co pozwala stwierdzić, że już zajmując stanowisko dyrektora handlowego miał on możliwość kierowania działalnością spółki.
- (687) Do zakresu obowiązków Daniela Kubieńca, nawet zanim jeszcze został członkiem zarządu CTC, należało kreowanie strategii handlowej oraz polityki cenowej pojazdów marki Iveco w spółce. Był on także główną osobą odpowiedzialną za kontakty z przedstawicielami IPL. Koordynował także prace całego działu logistyki pojazdów oraz działu handlowego, a także uczestniczył w negocjacjach w dużych transakcjach. Z dowodów opisanych w pkt 5 wynika, że posiadał on w tym zakresie pozycję pozwalającą na dużą samodzielność w działaniach oraz podejmowaniu decyzji w imieniu spółki. Miał on możliwość wydawania wiążących poleceń pracownikom spółki dotyczących m.in. oferowanych cen pojazdów czy składania ofert

klientom. Przejawiał też dużą aktywność w kontaktach z konkurentami (również z osobami decyzyjnymi w strukturach konkurentów) oraz w kontaktach z IPL dotyczących ustaleń opisanych w pkt. 5.

- (688) Potwierdzeniem powyższego jest m.in. korespondencja opisana w akapicie (89) pkt (xvi), dotycząca przetargu, który pierwotnie miał być obsługiwany przez CTC, w której Viamot wskazał IPL, „wszystko jest ustalone z CTC z Danielem Kubieńcem. I my to mamy robić”. W wiadomości wewnętrznej IPL następnie wskazał, że „Deal podzielony między CTC i Viamot. Potwierdziłem tę informację telefonicznie z Danielem Kubieńcem”. Z przytoczonej wiadomości wynika, że Daniel Kubieniec był osobą, która mogła samodzielnie podejmować decyzje w zakresie dotyczącym podziału klientów z konkurentami, o czym wiedzieli również sami konkurenci oraz IPL i to do niego zwracali się w tych sprawach. Daniel Kubieniec równocześnie zarządzał pracownikami CTC – przekazywał im wytyczne wynikające z ustaleń. Potwierdza to m.in. wiadomość opisana w akapicie (104), w której treści wskazał handlowcom CTC mapę podziału terenu z Siltruckiem oraz zaznaczył, że: „Od teraz pod »granicą« zaznaczoną czerwoną kreską na mapie należy do Siltrucku. Dla nas oznacza to, że nie możemy pisać wniosków na ten teren... ale trzeba tam dalej sprzedawać © Proszę o czujność – w przypadku ofertowania przez Kolegów Siltrucku na Naszym terenie – proszę o pozyskanie takich ofert i dostarczenie ich do mnie”.
- (689) W innej wiadomości, opisanej w akapicie (118) pkt (vii) pracownik IPL podsumował swoją rozmowę z Danielem Kubieńcem i wskazał w niej argumenty Daniela Kubieńca o niewycofaniu się CTC z przetargu, wśród których był odniesienie się do rozmowy Daniela Kubieńca z Dariuszem Mazankiem (Uni-Truck) w tym zakresie. W kolejnej wiadomości dotyczącej tego przetargu, przedstawiciel IPL wskazał Tomaszowi Urbanowiczowi, że rozmawiał z Danielem Kubieńcem i ten „nie odpuści” – Tomasz Urbanowicz (CTC) nie zakwestionował decyzyjności Daniela Kubieńca w tym zakresie. W innej wiadomości dotyczącej tego samego tematu¹²⁹⁰, pracownik IPL wskazał Danielowi Wolszczakowi (IPL), że w poprzedniej transakcji Daniel Kubieniec oraz Tomasz Urbanowicz „chcieli zarobić po 2.500 EUR na sztuce i to okazało się za dużo???” co pokazuje, że także pracownicy IPL traktowali Daniela Kubieńca jako osobę decyzyjną w sprawach dotyczących podziału klientów pomiędzy dealerami na równi z Tomaszem Urbanowiczem (CTC).
- (690) Daniel Kubieniec również, zanim formalnie został członkiem zarządu, brał udział w rozmowach z IPL dotyczących działalności CTC, jak np. w spotkaniu w maju 2015 r., opisanym w akapicie (420), dotyczącym warunków współpracy w zakresie sprzedaży pojazdów komunalnych. Wydawał on także wiążące polecenia pracownikom dotyczące

¹²⁹⁰ Akapit (118) pkt (x).

sprzedaży pojazdów, jak np. w wiadomości przywołanej w akapicie (472) pkt (viii), gdy w listopadzie 2016 r. kazał pracownikowi przestrzegać rejonizacji, gdyż w innym wypadku „będzie miał problem”. Także przez pozostałych dealerów był postrzegany jako osoba zarządzająca, jak np. w korespondencji ze stycznia 2017 r. opisanej w akapicie (263), gdy przedstawiciel Trans-pozu poprosił go, aby poruszył z IPL kwestię zbyt niskich marż w ogłoszeniach internetowych.

12.1.6. Krzysztof Biesek

- (691) Prezes Urzędu uznał, że w okresie od 18 stycznia 2015 r. do przynajmniej 21 maja 2019 r. Krzysztof Biesek był osobą zarządzającą w Exmocie. Wynika to z faktu, że Krzysztof Biesek od 2011 r. pełnił funkcję szefa sprzedaży samochodów Iveco, a od grudnia 2018 r. do końca trwania porozumienia także funkcję prezesa zarządu.
- (692) Z materiału dowodowego posiadanego przez Prezesa Urzędu wynika, że niezależnie od pełnionej funkcji, Krzysztof Biesek w zakresie sprzedaży pojazdów Iveco, korzystał z podobnego poziomu samodzielności. Jako szef sprzedaży samochodów Iveco kontrolował sprzedaż pojazdów oraz kierował polityką handlową. Z materiału posiadanego przez Prezesa Urzędu wynika, że Krzysztof Biesek był osobą decyzyjną w zakresie sprzedaży pojazdów Iveco od samego początku funkcjonowania porozumienia. Wskazuje na to fakt, że był on często jedyną osobą, która kontaktowała się z IPL w kwestiach dotyczących sprzedaży pojazdów. W kontaktach tych nie uczestniczył natomiast ówczesny Prezes Zarządu Exmot. Równocześnie Krzysztof Biesek uczestniczył także w ustaleniach z IPL dotyczących generalnego kierunku działalności spółki, na co wskazuje e-mail przesłany przez Network Managera IPL podsumowujący spotkanie z Exmotem, w trakcie którego ustalono warunki, które muszą być spełnione, aby Exmot kontynuował niezależną sprzedaż pojazdów Iveco¹²⁹¹. Wiadomość ta była przesłana do Krzysztofa Bieska, właścicieli spółki oraz ówczesnego Prezesa Zarządu. Krzysztof Biesek brał także udział w rozmowach pomiędzy osobami zarządzającymi dealerów i IPL: opisanej w akapicie (230) dotyczącej cen stosowanych przez Uni-truck w internecie oraz opisanej w akapicie (166) dotyczącej respektowania ustaleń z Opalenicy przez wszystkich dealerów.
- (693) Krzysztof Biesek również od początku ustaleń miał możliwość samodzielnego podejmowania decyzji odnośnie do transakcji zawieranych przez Exmot, a tym samym co do ustaleń zawartych z Iveco oraz pozostałymi dealerami. Od początku ustaleń Krzysztof Biesek był osobą (często jedyną), do której IPL kierowało korespondencję dotyczącą sprzedaży pojazdów, w tym tę dotyczącą podziału klientów. Przykładowo w wiadomości opisanej w

¹²⁹¹ Akapit (89) pkt (xliii).

akapicie (382) dostał listę kluczowych klientów Iveco. Do niego też trafiały wiadomości przesyłane przez IPL z blokadą klientów dla konkurencyjnych dealerów¹²⁹². W takich sytuacjach, przysyłał on dalej blokadę, do pracowników zajmujących się bezpośrednią sprzedażą pojazdów¹²⁹³. Także w przypadku pytań o dealera, który złożył ofertę do danego klienta, były one kierowane przez IPL do Krzysztofa Bieska, na co odpowiadał on w imieniu całej spółki¹²⁹⁴. Z kolei w przypadku wiadomości przesyłanych przez pracowników Exmotu do IPL, Krzysztof Biesek był regularnie dodawany na kopii wiadomości. Zdarzało się też, że w sytuacjach konfliktowych osobiście kontaktował się z IPL, jak w wiadomości wskazanej w akapicie (136),¹²⁹⁵ gdy napisał do Daniela Wolszczaka (IPL) z prośbą o interwencję, aby Uni-truck wycofał się z oferty złożonej klientowi. Równocześnie, będąc Szefem Sprzedaży zazwyczaj nie brał on udział w powszednich kontaktach z pozostałymi dealerami polegających na przekazywaniu klientów.

- (694) Krzysztof Biesek był też osobą nadzorującą działalność subdealera Exmotu, a tym samym osobą odpowiedzialną za pośrednictwo w kontaktach pomiędzy subdealerami a IPL, na co wskazuje m.in. korespondencja opisana w akapicie (154), gdy subdealer kilkakrotnie zgłaszał problem z ofertami składanymi przez innego subdealera w jego DAR-ze.
- (695) Również pozostali dealerzy do niego kierowali swoje prośby związane z podziałem klientów, np. z prośby o nieofertowanie danego klienta, które on następnie przekazywał pracownikom¹²⁹⁶.
- (696) Krzysztof Biesek jako szef sprzedaży zazwyczaj nie brał udział w bezpośrednich kontaktach z klientami, ale podejmował ostateczne decyzje w zakresie cen oferowanych klientom, także w przypadkach cen mających służyć zachęceniu klienta, aby zakupił pojazd u innego dealera. Miało to miejsce na przykład w wiadomości wskazanej w akapicie (460) pkt (xvi), gdy kazał pracownikowi złożyć ofertę klientowi z innego DAR-u, ale „bardzo drogą”. Analogiczna sytuacja miała także miejsce w stosunku do subdealera w wiadomości opisanej w akapicie (476) pkt (xi), gdzie Krzysztof Biesek polecił mu złożyć ofertę przy założeniu bardzo dużej marży dla klienta spoza DAR-u, „aby nie wnioskować o dodatkowe wsparcie do IPL”.

¹²⁹² Przykładowo wiadomości wskazane w akapicie (129): [informacje chronione] - k. 784.

¹²⁹³ Przykładowo: wiadomość wskazana w akapicie (127) ppkt (xiii).

¹²⁹⁴ Przykładowo: wiadomość wskazana w akapicie (377): [informacje chronione] - k. 784.

¹²⁹⁵ Wiadomość e-mail [informacje chronione] - k. 784

¹²⁹⁶ Przykładowo wiadomość wskazana w akapicie (455): [informacje chronione] - k. 784.

12.1.7. Marian Czapka

(697) Prezes Urzędu uznał, że w okresie od 18 stycznia 2015 r. do przynajmniej 21 maja 2019 r. Marian Czapka był osobą zarządzającą w Siltrucku. Wynika to z faktu, że Marian Czapka przez cały okres porozumienia pełnił funkcję prezesa zarządu Siltrucku.

12.1.8. Andrzej Korcik

(698) Prezes Urzędu uznał, że w okresie od 18 stycznia 2015 r. do przynajmniej 21 maja 2019 r. Andrzej Korcik był osobą zarządzającą w Uni-Trucku. Wynika to z faktu, że Andrzej Korcik przez cały okres porozumienia pełnił funkcję prezesa zarządu Uni-Trucku.

12.1.9. Dariusz Mazanek

(699) Prezes Urzędu uznał, że w okresie od 18 stycznia 2015 r. do przynajmniej 21 maja 2019 r. Dariusz Mazanek był osobą zarządzającą w Uni-Trucku. Wynika to z faktu, że przez cały okres porozumienia pełnił on funkcję dyrektora handlowego w Uni-Trucku.

(700) W ramach swojej funkcji, Dariusz Mazanek zarządzał zespołem sprzedażowym pojazdów Iveco. Ze zgromadzonego materiału dowodowego wynika, że dysponował dużą samodzielnością na swoim stanowisku przez cały okres naruszenia oraz miał pełną decyzyjność w kwestii cen stosowanych przez Uni-Truck czy składania ofert danym klientom. Wydawał również wiążące polecenia pracownikom w powyższym zakresie. Koordynował prace całego działu handlowego, a także sporadycznie kontaktował się z klientami. Jego decyzje podejmowane w imieniu spółki były postrzegane jako wiążące także przez IPL oraz pozostałych dealerów.

(701) Samodzielność Dariusza Mazanka oraz jego decyzyjność w kwestii polityki sprzedażowej Uni-Trucku obrazuje m.in. wiadomość opisana w akapicie (89) pkt (xxxi), w której przedstawił IPL stanowisko Uni-Trucku w następujący sposób: „*Wycofamy się z ofertowania klientów ze strefy CTC, jak tylko koledzy wycofają się z Radomia i ofertowania klientów z naszego rejonu*”. W innym wypadku, również w wiadomości do IPL – opisanej w akapicie (130) pkt (i) – stwierdził: „*No komu jak komu ale w stw na pewno będę walił jak w bęben. Walą wszędzie a tu takie biedne misie*”. Z przywołanych wiadomości wynika, że samodzielnie podejmował decyzje co do polityki sprzedażowej Uni-Trucku oraz rozwiązywania kwestii spornych w zakresie podziału rynku pomiędzy dealerami.

(702) Dariusz Mazanek był również osobą, z którą bezpośrednio kontaktowali się przedstawiciele konkurencyjnych dealerów w sprawie ustaleń dotyczących poszczególnych transakcji. Do niego bezpośrednio zwrócił się też przedstawiciel Trans-Pozu w sprawie obsługi klienta w korespondencji opisanej w akapicie (162) pkt (viii), w której wskazał: „*Możemy to załatwić*”

między sobą, ale: Opcja 1: 4 pojazdy mi oddajesz w gwarancjach (sell-out), Opcja 2: sprzedaje Ci na twój teren 4 samochody. Wtedy jesteśmy kwita i ja nie robię zadymy. CZEKAM NA DECYZJĘ”. W dalszej korespondencji z IPL przedstawiciel Trans-Pozu stwierdził, że nie jest w stanie osiągnąć porozumienia z Dariuszem Mazankiem, na co ten odniósł się do tego słowami: „Ja proponowałem wszystkim po kolei co do gwarancji i rabatu ale nie spotkało się to z ciepłym przyjęciem. Myślę, że jutro jest dobry czas na saunie żeby sobie takie sprawy omówić, jak np. co w przypadku firm które mają kilka oddziałów itp.”. Przedstawiciel IPL zgodził się z tym stwierdzeniem, co potwierdza, że Dariusz Mazanek był osobą, która w imieniu Uni-Trucku ustalała szczegóły funkcjonowania podziału rynku zarówno z IPL jak i konkurencyjnymi dealerami.

- (703) Do Dariusza Mazanka zwrócił się też Daniel Kubieniec (CTC) w wiadomości opisanej w akapicie (168) pkt (i): „Darek, wydawało mi się, że się dogadaliśmy...”, przysyłając mu skan umowy pomiędzy Uni-Truckiem a klientem. Do wiadomości tej odniósł się Daniel Wolszczak (IPL): „Darek, Sprzedawaj, sprzedawaj. W ten sposób dopłacisz do dealu.” oraz zapowiedział korektę faktury na tę transakcję. W odpowiedzi Dariusz Mazanek wskazał: „Luzik, ja się trzymam ustaleń i oferta jest na 12%, więc nie ma co korygować bo nie było wniosku.”. Z kolei w wiadomości wskazanej w akapicie (185) pkt (v) Tomasz Urbanowicz (CTC) przesłał mu wiadomość ze wskazaniem, że wobec zachowania Uni-Trucku CTC odstępuje od ustaleń w zakresie przestrzegania sprzedaży w DAR-rze. Przywołane wiadomości ilustrują fakt, że Dariusz Mazanek był postrzegany przez IPL oraz konkurencyjnych dealerów jako osoba decydująca o zachowaniu Uni-Truck w zakresie przestrzegania antykonkurencyjnych ustaleń oraz że to do niego należy się bezpośrednio zwracać w tej kwestii. Potwierdza to także wiadomość opisana w akapicie (172) pkt (vii), gdzie pracownik Trans-Pozu w wiadomości do IPL mówi o „handlowcach Darka M. oraz Michał S. [Michał Stankowiak (Uni-Truck) – UOKiK]”, w kontekście wspólnych ustaleń o nieskładaniu ofert poza DAR-em.

12.1.10. Michał Stankowiak

- (704) Prezes Urzędu uznał, że w okresie od 18 stycznia 2015 r. do przynajmniej 21 maja 2019 r. Michał Stankowiak był osobą zarządzającą w Uni-Trucku. Wynika to z faktu, że Michał Stankowiak przez cały okres porozumienia pełnił funkcję członka zarządu Uni-Trucku.

12.2. Odpowiedzialność osób zarządzających za naruszenie

Ramy prawne

- (705) Zgodnie z art. 6a u.o.k.k. w przypadku stwierdzenia naruszenia przez przedsiębiorcę zakazów określonych w art. 6 ust. 1 pkt. 1-6 u.o.k.k. lub w art. 101 ust. 1 lit. a-e TFUE,

odpowiedzialności podlega również osoba zarządzająca, która w ramach sprawowania swojej funkcji w czasie trwania stwierdzonego naruszenia tych zakazów umyślnie dopuściła przez swoje działanie lub zaniechanie do naruszenia przez tego przedsiębiorcę wymienionych zakazów. Przepis art. 6a u.o.k.k. wszedł w życie 18 stycznia 2015 r.

- (706) Prezes Urzędu uwzględnił fakt, że naruszenia reguł konkurencji mogą mieć charakter naruszeń jednolitych i ciągłych, tj. że może się na nie składać wiele działań rozłożonych w czasie. Powyższe oznacza, że dla odtworzenia subiektywnego elementu naruszenia przejawiającego się w umyślności naruszenia (lub jej braku) po stronie osoby zarządzającej konieczne może być wzięcie pod uwagę całości zachowania składającego się na jednolite i ciągłe działanie.
- (707) Mając na względzie kontekst niniejszej sprawy należy mieć również na względzie, że zachowania składające się jednolite i ciągłe działanie (lub zaniechanie) mogą częściowo mieścić się w okresie, w którym dane zachowanie nie stanowiło deliktu, ale stało się nim w chwili wejścia w życie ustawy ustanawiającej odpowiednią normę zakazującą. Prezes Urzędu przyjmuje, że dla należytego odtworzenia subiektywnego elementu naruszenia dokonanego przez określoną osobę może być niezbędne uwzględnienie stosunku osoby do czynu w chwili zaangażowania się przez tę osobę w określoną działalność. Prezes Urzędu uznał, że w tego rodzaju sytuacji nie można przypisać osobie odpowiedzialności za okres przypadający przed objęciem określonego działania zakazem prawnym (*lex retro non agit*). Jednocześnie, stosunek osoby zarządzającej do działania w chwili podejmowania określonej działalności, która następnie jest kontynuowana po objęciu danego zachowania zakazem, nie pozostaje bez znaczenia dla oceny czynów tej osoby w okresie, gdy określone działanie mogło już stanowić naruszenie.

Zastosowanie prawa w sprawie

12.2.1. Daniel Wolszczak

- (708) Prezes Urzędu przypisał Danielowi Wolszczakowi odpowiedzialność za naruszenie art. 6a u.o.k.k. w okresie od 18 stycznia 2015 r. do 21 maja 2019 r., w związku z funkcją pełnioną w IPL. Prezes Urzędu uznał, że zachowanie Daniela Wolszczaka prowadziło do naruszenia dokonanego przez IPL.
- (709) Daniel Wolszczak, przez cały okres naruszenia, które Prezes Urzędu stwierdził pozostawał główną osobą, która w imieniu IPL zabiegała o to, aby dealerzy oraz IPL unikali konkurowania ze sobą o klientów, a także aby ograniczali sprzedaż klientom spoza swoich DAR-ów oraz zachęcała, aby dystrybutorzy komunikowali się między sobą w celu koordynacji swoich działań w stosunku do klientów.

- (710) Przykładowo, w maju 2011 r. Daniel Wolszczak polecił DSM-owi weryfikację informacji, jakoby Uni-Truck ofertowało klienta z terenu CTC przy cenach niższych, niż te, które mógł zaoferować dystrybutor z danego DAR-u, wskazując ponadto: „*sporo jest narzekań na Uni-Truck ze sprzedaje poza strefą poniżej 15% co znaczy ze wykorzystują wsparcie poza strefą a to nie zgodne z porozumieniem*”. Jednocześnie zwrócił się o przekazanie liczby gwarancji uruchomionych przez Trans-Poz poza DAR-em od 1 maja 2011 r.¹²⁹⁷ W grudniu 2011 r. Daniel Wolszczak zganił pracownika IPL, który przekazał dystrybutorowi kontakt do klienta spoza jego DAR-u, stwierdzając, że nie należy do zadań Działu Produktu wskazywanie dealera, który ma obsługiwać klienta od strony sprzedażowej i w przypadku kolejnej takiej sytuacji, stosowna informacja powinna zostać przekazana bezpośrednio jemu lub DSM-owi, a nie dealerowi. Następnie, zwracając się w tej samej wiadomości do DSM-a odpowiadającego za współpracę z CTC wskazał: „*CTC może złożyć ofertę, oczywiście jeśli Uni-Truck się odezwie będą konkurować ze sobą*”.¹²⁹⁸
- (711) W listopadzie 2013 r., w związku ze sporem między CTC a Siltruckiem dotyczącym wzajemnego nieprzestrzegania swoich DAR-ów Daniel Wolszczak (IPL) zwrócił się do Daniela Kubieńca (CTC) i Tomasza Urbanowicza (CTC) słowami: „*Tomek, Daniel, te same argumenty, które podnosicie Wy, również podnosi Siltruck. Fakty pokazują, że na razie nawzajem nie respektujecie się i oferujecie pojazdy poza DAR. Apeluję no Was (do Mariana [Mariana Czapki, prezesa zarządu Siltruck – UOKiK] także w ubiegłym tygodniu) żeby dać przykład i zacząć od własnego podwórka – respektować zasady. W przeciwnym razie proszę nie wysyłać do mnie żadnej korespondencji dotyczącej oferowania pojazdów przez drugą stronę. Przypominam, że pojazdy sprzedawane niezgodnie z rozpatrzonymi wnioskami rabatowymi będą korygowane do warunków standardowych*”.¹²⁹⁹ Również w listopadzie 2013 r. Krzysztof Biesek (Exmot) zwrócił się do przedstawicieli IPL, Europolu, Uni-Trucku, CTC, Siltrucku i Trans-Pozu słowami: „*Chciałbym jednak powrócić do ustaleń z Opalenicy, z tego co pamiętam to DANIEL WOLSZCZAK bardzo dobitnie nakreślał jak ma wyglądać współpraca pomiędzy dealerami w zakresie klientów z poza DAR-u. I o ile pamięć mnie nie zawodzi to ustaliliśmy, że klienci z poza DAR-u będą przekazywani do dealera odpowiedzialnego za dany obszar, a oferty będą składane na niskich rabatach. Moim skromnym zdaniem to Europol nie zastosował się do ustaleń i powinien ponieść zapowiadane przez Daniela konsekwencje*”. W odpowiedzi Daniel Wolszczak wskazał, że już wystarczy komentarzy i zaproponował skupić się na „*penetracji DARów*”.¹³⁰⁰

¹²⁹⁷ Akapit (89) pkt (xviii).

¹²⁹⁸ Akapit (89) pkt (xlvii).

¹²⁹⁹ Akapit (165) pkt (ii).

¹³⁰⁰ Akapit (166) pkt (vii).

- (712) W grudniu 2013 r. DSM odpowiadający za współpracę z Europolem zwrócił się do DSM-a odpowiadającego za współpracę z CTC z pretensją, że ten poinformował CTC o fakcie sprzedaży przez Europol pojazdu do klienta z DAR-u CTC. DSM odpowiadający za współpracę z CTC odpowiedział: „*Oczywiście, że poinformowałem dealera, zgodnie z sugestiami Daniela [Wolszczaka – UOKiK], który mówił, że byśmy informowali dealera lokalnego o dealu innego dealera na ich terenie (...). Ale zgodzisz się ze mną, że ustalenia z Opalenicy były inne, nieprawdaż? Jakoś tematy mogą przekazywać sobie wszyscy inni a ERP na podkarpacie do CTC nie? (...)*”.¹³⁰¹
- (713) W styczniu 2014 r. Daniel Wolszczak zwrócił się do DSM-ów: „*Panowie, Dlaczego rozpatrzyliście wnioski rabatowe [Uni-Trucku – przyp. UOKiK] poza DAR i daliście dodatkowe wsparcie? Nie mogę tego pojąć!*”. DSM odpowiadający za współpracę z Uni-Truckiem wyjaśnił, że „*wsparcie udzielone przed Opalenicą. Potem nie było wsparcia*”. Daniel Wolszczak odniósł się do tego wskazując: „*Miało nie być z Waszej strony wsparcia poza DAR, także przed Opalenicą! Po co więc piszesz do Darka [Dariusza Mazanka (Uni-Truck) – UOKiK] »dlaczego Darek???*» skoro sam mu dałeś przyzwolenie??”. DSM odpowiadający za współpracę z Uni-Truckiem wyjaśnił w odpowiedzi: „*Masz rację, nie powinienem był udzielać wsparcia poza DAR. Jedyne co mam na usprawiedliwienie, to że był to FURGON, nie było oferty od dealera lokalnego oraz »rodzinne nazwisko klienta« (...). Nie wracamy do spraw z przeszłości. A to że pytam Darka – to sprawa psychologiczna... Mówi że nie sprzedaje, ale zdarza mu się... Niech wie że wiem, a jeśli dasz mi dyspozycję – skoryguję do 15% wszystkie pojazdy zaraportowane jako sprzedaż do klientów spoza DAR*”.¹³⁰²
- (714) Gdy 18 stycznia 2015 r. weszły w życie przepisy o odpowiedzialności osób zarządzających Daniel Wolszczak nie podjął aktywności służącej zakończeniu naruszenia dokonywanego przez IPL, jak również kontynuował dotychczasowe działania prowadzące do realizacji przez IPL praktyki podziału rynku. Przykładowo, już w dniu 20 stycznia 2015 r. przedstawiciel AMS Iveco (subdealera CTC) przekazał Danielowi Wolszczakowi korespondencję prowadzoną z CTC dotyczącą sporu zaistniałego z powodu sprzedaży przez AMS Iveco pojazdu klientowi spoza swojego DAR-u wraz z komentarzem: „*działanie Tomasza [Urbanowicza (CTC) – przyp. UOKiK] doprowadzi do spadku sprzedaży i nie daj boże jak trafimy na cwaniaka który wyciągnie informacje o przekazywaniu sobie nawzajem tematów nie mówiąc o wew blokadach klienta to będzie dopiero bomba. Czy jego podejście nie wprowadza Was w zakłopotanie? Przecież klient takim postępowaniem jednego salonu (...) nie mając możliwości zakupu w*

¹³⁰¹ Akapit (170) pkt (ii).

¹³⁰² Akapit (172) pkt (viii).

innym lub mając na niekorzystnych warunkach korzysta z oferty konkurencji? Dla mnie to jest jakieś nieporozumienie (...).¹³⁰³

- (715) W lipcu 2015 r. Daniel Wolszczak otrzymał do wiadomości korespondencję prowadzoną między handlowcami CTC, w której jeden z nich wskazuje, że w przypadku zgłoszenia się do CTC klienta spoza DAR-u, najpierw informuje go o najbliższym opiekunie, dealerze z terenu klienta, a jeżeli klient nalega na ofertę to wysyła, ale zawsze taką, aby *„nie była dla niego zachęcająca”* i przekazuje informację do dealera z terenu klienta. Natomiast nigdy nie pada z jego strony informacja, że *„nie może sprzedać”* lub *„zapłaci karę”*. Drugi z handlowców CTC wskazał, że nawet poprzedniego dnia rozmawiał z przedstawicielką Siltrucku, żeby robili oferty klientom z terenu CTC na parametrach z góry ustalonych, gdyż gdy on otrzymuje zapytanie z terenu Siltrucku to wysyła do nich informację na jakich parametrach przygotował ofertę klientowi. Żalił się on również, że inni dystrybutorzy nie postępują w ten sposób, co *„może się to skończyć grubą aferą”*.¹³⁰⁴
- (716) W grudniu 2016 r. Daniel Wolszczak otrzymał od Tomasza Urbanowicza (CTC) informację, że ADF przedstawił klientowi CTC na tyle korzystną ofertę cenową, że zmusiło to CTC do wycofania się z ofertowania. Tomasz Urbanowicz (CTC) wskazał, że oczekuje *„zdecydowanych działań”* ze strony IPL. Daniel Wolszczak polecił Business Managerowi zbadanie tej sytuacji, wskazując: *„Michał, Proszę o kontakt z ADF, chce jutro kalkulację tej oferty. Jeżeli rzeczywiście jest prawdą to co pisze Tomek to ograniczę im rabaty na pojazdy. Daj mi znać”*.¹³⁰⁵
- (717) W maju 2017 r. do Daniela Wolszczaka zwrócił się DSM odpowiadający za współpracę z CTC i Siltruckiem wskazując, że w przetargu organizowanym przez instytucję z Warszawy zamierza wziąć udział firma zabudowująca z DAR-u Siltruck, której Siltruck ma dostarczać podwozia, jednak CTC żąda dla siebie takiego samego wsparcia rabatowego powołując się na miejsce siedziby zamawiającego (znajdującej się w DAR-ze CTC). DSM zaproponował, aby Siltruck otrzymał wyższy rabat, niż CTC m.in. z racji tego, że firma zabudowująca ma siedzibę w DAR-ze Siltrucku. Daniel Wolszczak wyraził zgodę na zaproponowane rozwiązanie. Następnie, wobec pytania ze strony CTC do IPL, czy CTC otrzymała takie same warunki rabatowania jak Siltruck, Daniel Wolszczak otrzymał do wiadomości e-mail DSM-a, w którym wyjaśnił on, że warunki wsparcia handlowego są różne dla CTC i Siltrucku, *„a wynika to z rejonizacji firmy, która startuje w przetargu”*.¹³⁰⁶

¹³⁰³ Akapit (210).

¹³⁰⁴ Akapit (227).

¹³⁰⁵ Akapit (260).

¹³⁰⁶ Akapit (277) pkt (v) i (vi).

- (718) W lipcu 2017 r. w trakcie prac nad wprowadzeniem zmian w polityce handlowej IPL i wprowadzeniem nowego systemu bonusów dla dystrybutorów za sprzedaż do nabywców działających na rynku lokalnym dystrybutora, Daniel Wolszczak otrzymał od Business Managera stanowisko, że wprowadzenie dodatkowych obszarów odpowiedzialności uzależnionych od lokalizacji serwisu (a nie tylko placówek handlowych), tzw. „*Dealer Service Area of Responsibility*” mogłoby dać lepsze uzasadnienie do „*obrony bonusu przed różnymi instytucjami*” gdyż miałyby to więcej wspólnego z jakością obsługi niż podziałem na DAR-y.¹³⁰⁷
- (719) We wrześniu 2017 r. jeden z pracowników IPL przekazał DSM-owi odpowiadającemu za współpracę z Siltruckiem informację, że błędnie określił wartość sprzedaży tego dealera poza DAR-em na ok. 56% podczas gdy prawidłowa wartość to niecałe 35%. DSM skomentował to, że „*Daniel Wolszczak jakby zobaczył taką cyfrę to chyba by ich wysadził w kosmos*”.¹³⁰⁸
- (720) W marcu 2019 r. przedstawiciel CNH Industrial [spółki dominującej w grupie, do której należy IPL] przekazał Danielowi Wolszczakowi e-mail otrzymany od jednego z byłych subdealerów CTC, którego treść wskazywała m.in. na możliwość istnienia zмовы cenowej pomiędzy dealerami Iveco.¹³⁰⁹
- (721) W kwietniu 2019 r. Daniel Wolszczak otrzymał do wiadomości e-mail pochodzący od jednego z DSM-ów, w którym zaproponował on (w swoim oraz drugiego z DSM-ów imieniu) zmiany do opracowywanej przez IPL informacji handlowej dla dealerów i modyfikację zasad przyznawania dodatkowych rabatów „dla klientów lojalnych” w taki sposób, aby nie były wykorzystywane przez dystrybutorów do sprzedaży poza swoimi DAR-ami. W ocenie DSM-a „*Pozwoli nam to sterować przyznawanym % w stosunku do klientów z DAR diler*”.¹³¹⁰
- (722) Inne dowody na okoliczność, że Daniel Wolszczak miał wiedzę o podziale rynku, w którym uczestniczyło IPL, lecz zaniechał podjęcia działań zmierzających do zakończenia udziału tej spółki w naruszeniu, omówione zostały również w akapitach (218), (219), (220), (244), (250), (258), (279), (286), (301), (305), (312), (315), (339), (346).
- (723) Daniel Wolszczak uczestniczył również w działaniach mających na celu podział rynku pomiędzy IPL a dystrybutorami w zakresie, w jakim IPL prowadziło samodzielną dystrybucję swoich pojazdów. W szczególności brał udział w dzieleniu klientów i kategorii klientów do wyłącznej obsługi IPL lub dystrybutora oraz egzekwował przestrzeganie tego podziału

¹³⁰⁷ Akapit (285).

¹³⁰⁸ Akapit (294).

¹³⁰⁹ Akapit (355).

¹³¹⁰ Akapit (357).

zarówno przez dealerów jak i wewnętrzny dział sprzedaży IPL. Miał też wiedzę o podejmowaniu takich działań przez innych pracowników IPL.¹³¹¹

- (724) Daniel Wolszczak wprowadził również zasadę, że dealerom, w zamian za rezygnację z obsługi jednego z dużych klientów i pozostawienie go do wyłącznej obsługi przez IPL, IPL zaliczało swoją sprzedaż dokonaną na rzecz tego klienta do wyniku sprzedażowego danego dystrybutora, co wpływało na uzyskiwane przez takiego dystrybutora bonusy. Praktyka ta była kontynuowana również po 18 stycznia 2015 r., a Daniel Wolszczak zaniechał podjęcia działań w celu jej zakończenia.¹³¹²
- (725) W marcu 2017 r. Daniel Wolszczak poinstruował Business Managera, że ten nie może odebrać CTC wskazanego klienta i przejąć go do bezpośredniej obsługi przez IPL „*bez uprzedniego omówienia tego z dealerem i porozumienia, a jeśli już miałyby zabrać, to konieczny byłby konkretny powód i wynagrodzenie dla dealera*”. Poleciał również BM-owi skontaktowanie się z Danielem Kubieńcem (CTC) i wyjaśnienie tej kwestii. Na uwagę BM-a, że oddział klienta położony jest poza DAR-em CTC, a po rabat dodatkowy może zgłosić się również Siltruck, Daniel Wolszczak wyjaśnił, że gdy sam był jeszcze BM-em to stosował zasadę: „*jeśli dealer gospodarz nie występował o wsparcie a zgłosił się inny dealer (czyli wniosek, że gospodarz zaniedbał temat) to dostawał wsparcie do transakcji w wysokości trochę mniejszej niż by dostał gdyby był gospodarzem w terenie*”.¹³¹³
- (726) Daniel Wolszczak miał również wiedzę na temat bezpośredniej współpracy między dealerami w przekazywaniu sobie klientów spoza swoich DAR-ów, którzy sami zgłosili się dealera w celu otrzymania oferty oraz koordynowaniu przez dystrybutorów swoich działań w stosunku do klientów w celu utrwalenia podziału rynku obrotu pojazdami Iveco.¹³¹⁴ Nie podjął on jednak żadnych działań, które były w dyspozycji IPL, aby doprowadzić do zakończenia tej praktyki.
- (727) Prezes Urzędu przyjął, że działania i zaniechanie Daniela Wolszczaka doprowadziły do naruszenia przez IPL reguł konkurencji (składały się na to naruszenie). Działania te polegały na faktycznym realizowaniu podziału rynku (w szczególności poprzez sterowanie przyznawaniem i odbieraniem rabatów uznaniowych); na czynieniu generalnych ustaleń między IPL a dystrybutorami co do kształtu tego podziału; przekazywaniu informacji istotnych dla podziału rynku, a także nadzorowaniu przestrzegania zasad podziału.
- (728) Prezes Urzędu uznał, że służące naruszeniu zachowanie Daniela Wolszczaka było umyślne. Jego działania były nakierowane na doprowadzenie do sytuacji, w której dealerzy z różnych

¹³¹¹ Akapit (417): [informacje chronione] - k. 784.

¹³¹² Akapity (399), (405), (430), (436).

¹³¹³ Akapit (429) pkt (ii).

¹³¹⁴ Przykładowo akapit (227).

DAR-ów nie konkurują ze sobą, ani z działami sprzedaży bezpośredniej IPL o tych samych klientów, a w konsekwencji na to, aby utrzymywać wysoki poziom marż na sprzedawanych pojazdach. Świadomie dążył on do zagwarantowania sytuacji, w której dystrybutorzy obsługujący klientów ze swoich DAR-ów zawsze mieliby cenową przewagę nad dystrybutorami z innych DAR-ów, z uwagi na korzystniejszą cenę, po jakiej sami mogliby nabyć pojazd od IPL.¹³¹⁵ Jednocześnie wskazać należy, że Daniel Wolszczak otrzymywał sygnały, że działania polegające na stosowaniu preferencji dla dealerów uzależnionych od tego czy sprzedaż dokonywana jest w ramach DAR-u tego dealera, prowadzić mogą do podziału rynku i naruszenia prawa konkurencji.¹³¹⁶ Mimo tego zaniechał on podjęcia działań zmierzających do przerwania stosowania takiej praktyki przez IPL i dopuszczał jej dalsze stosowanie.

- (729) Jednocześnie Prezes Urzędu stwierdza, że brak jest dowodów, że Daniel Wolszczak wiedział lub powinien był wiedzieć o tym, że poza ustaleniami podziałowymi, prowadzone są również ustalenia cenowe.
- (730) Mając na względzie powyższe Prezes Urzędu przypisał Danielowi Wolszczakowi w związku z jego działaniami i zaniechaniami odpowiedzialność na podstawie art. 6a u.o.k.k. w odniesieniu do okresu od 18 stycznia 2015 r. do 21 maja 2019 r., w kontekście naruszenia przez Iveco Poland sp. z o.o. art. 101 ust. 1 lit. c) TFUE oraz art. 6 ust. 1 pkt. 3 u.o.k.k.

12.2.2. Ireneusz Sobieski

- (731) Prezes Urzędu przypisał Ireneuszowi Sobieskiemu odpowiedzialność za naruszenie art. 6a u.o.k.k. w okresie od 18 stycznia 2015 r. do 21 maja 2019 r., w związku z funkcją pełnioną w „DBK” sp. z o.o. (Prezesa Zarządu), która równocześnie pozwalała na kierowanie działalnością CTC sp. z o.o. Prezes Urzędu uznał, że zachowanie Ireneusza Sobieskiego prowadziło do naruszenia dokonanego przez „DBK” sp. z o.o.
- (732) Z dowodów posiadanych przez Prezesa Urzędu wynika, że Ireneusz Sobieski jako Prezes Zarządu „DBK” sp. z o.o., tj. spółki dominującej w stosunku do CTC, był zaangażowany w działalność CTC w zakresie sprzedaży pojazdów marki Iveco. Brał udział w spotkaniach z przedstawicielami IPL oraz w korespondencji dotyczącej kluczowych decyzji. Zdawał sobie sprawę z działań opisanych w pkt. 5 decyzji i wspierał ustalone zasady podziału klientów. Ze względu na swoją pozycję nie brał udziału w codziennej korespondencji dotyczącej sprzedaży pojazdów Iveco ani w większości ustaleń wykonawczych. Był jednak informowany o

¹³¹⁵ W późniejszym okresie trwania naruszenia dotyczyło to przede wszystkim pojazdów Daily „C”, na które utrzymywany był system rabatów dodatkowych, niemniej jednak Daniel Wolszczak nawet wówczas nadzorował ogólny poziom sprzedaży pojazdów przez dealerów poza DAR-ami, a gdy w jego ocenie był on zbyt wysoki, pracownicy IPL podlegający Danielowi Wolszczakowi podejmowali wobec takich dystrybutorów działania dyscyplinujące.

¹³¹⁶ Akapity (231), (282), (285), (358).

znaczących zmianach w sieci dealerskiej (np. zakupu nowego obiektu przez Siltruck na terenie DAR-u CTC) oraz o konfliktach pomiędzy CTC a IPL bądź innym dealerem dotyczących konkretnych transakcji.

- (733) Do Ireneusza Sobieskiego od początku ustaleń trafiały wiadomości odwołujące się do zasady, w ramach której CTC miało nie sprzedawać pojazdów poza swój DAR. Miało to miejsce m.in. we wrześniu 2013 r., kiedy do wiadomości Ireneusza Sobieskiego trafiła wiadomość od IPL, w której wskazano, że CTC nie powinno było dawać pojazdu testowego klientowi spoza jego DAR-u. IPL dodało też: „*Proszę o natychmiastowe zaprzestanie tego typu praktyk. Mielicie nie penetrować obszarów poza swoim DAR. Już raz pojawiła się tego typu sytuacja jak ofertowanie-sprzedaż do firmy [wskazanej z nazwy w e-mailu – UOKiK].*”¹³¹⁷
- (734) Ireneusz Sobieski był też odbiorcą korespondencji pomiędzy IPL a CTC opisanej w akapicie (156), dotyczącej blokady sprzedaży do konkretnych klientów. W treści wiadomości wskazano, że Siltruck permanentnie ofertuje klienta, pomimo że jest to DAR CTC, oraz że „*poprzednie prośby o nieofertowanie i tak zakończyły się transakcją sprzedaży [...]*”. CTC zaproponowało także korektę faktury pomiędzy IPL a Siltruckiem na te pojazdy i zaliczenie ich do targetu CTC. W kolejnej wiadomości, którą również otrzymał Ireneusz Sobieski, Tomasz Urbanowicz (CTC) wskazał, że handlowcy Siltruck aktywnie sprzedają pojazdy w DAR-ze CTC oraz skutecznie zaniżają marże. IPL w odpowiedzi wskazało, że Siltruck nie zwracał się o dodatkowy rabat dla klienta oraz że jeśli taka sytuacja faktycznie miała miejsce, to wobec dealera sprzedającego poza DAR-em zostaną wyciągnięte konsekwencje. Dodał też, że zwróci się do Siltrucku o nieofertowanie tego klienta. We wrześniu 2013 r. do Ireneusza Sobieskiego trafiła także wiadomość IPL dotycząca sprzedaży przez CTC pojazdu klientowi z DAR-u Exmotu. Exmot napisał do IPL z prośbą o interwencję oraz korektę ceny dla CTC, jeżeli CTC otrzymało dodatkowe wsparcie na transakcję. IPL zwróciło się do CTC z prośbą o wyjaśnienie sytuacji: „*i odpowiedź na pytanie dlaczego Twoi handlowcy prowadzą sprzedaż poza swoją strefą*”¹³¹⁸.
- (735) Z powyższego wynika, że Ireneusz Sobieski dostawał wiadomości dotyczące bieżących konfliktów pomiędzy CTC a innymi dealerami, które odnosiły się do szczegółowych ustaleń, w tym kwestii dotyczących powiązań pomiędzy sprzedażą w DAR-ze a dodatkowymi rabatami oraz zaliczaniem takiej sprzedaży do targetów dealerów. Ponadto Ireneusz Sobieski miał też świadomość możliwości blokowania sprzedaży pojazdów konkretnym klientom przez dealerów. Potwierdza to także wiadomość opisana w akapicie (250), dotycząca modyfikacji DAR-u CTC, którą otrzymał i która zawierała szczegółowe propozycje m.in. co do targetów CTC, wypłaty bonusów, podziału sprzedaży pojazdów gamy ciężkiej oraz targetów i marży

¹³¹⁷ Akapit (388): [informacje chronione] - k. 784.

¹³¹⁸ Akapit (155): [informacje chronione] - k. 784.

na pojazdy sprzedawane przez subdealerów CTC. Tomasz Urbanowicz (CTC) wskazał w niej również, że w przypadku powstania nowego subdealera na danym terenie, inny subdealer (AMS) „*będzie się mścił i będzie walił ofertami wszędzie również na nasz teren przez co my będziemy musieli obniżyć marżę, oczywiście my zrobimy to samo ale na pewno stracimy kasę i czas. Od samego początku jak rozmawialiśmy z Iveco to mieliśmy obiecany ten region jako całość (wiesz co to znaczy z własnego podwórka to tak jak by teraz wpuścił TB np. do Ciechanowa...*”¹³¹⁹. W kolejnej wiadomości w tym wątku, Tomasz Urbanowicz (CTC) odnosi się do konkretnych warunków sprzedaży pojazdów klientom pozostałym po AMS, wskazując między innymi, że „*IPL zagwarantuje CTC, że Omega Pilzno nie otrzyma promocyjnych warunków handlowych, które mogłyby skutkować ofertowaniem w DAR CTC pojazdów w zaniżonej cenie a w konsekwencji utratę marży CTC*”¹³²⁰. Szczegółowość ustaleń zawartych w powyższych wiadomościach pozwala stwierdzić, że Ireneusz Sobieski był zaangażowany nie tylko w decyzje kierunkowe co do działalności CTC, ale też posiadał wiedzę o szczegółach współpracy pomiędzy importerem a CTC, takich jak np. sposoby ustalania targetów dla dystrybutorów bądź kwestie wypłacanych bonusów. Ponadto w korespondencji pojawia się bezpośrednio wątek sprzedaży pojazdów przez konkurencyjnych dealerów na terenie DAR-u CTC oraz wynikająca z tego możliwość utraty marży przez CTC.

- (736) Ireneusz Sobieski wysłał także wiadomość do IPL, w której treści odnosił się do sposobu zaliczania pojazdów do targetów oraz bonusów wypłacanych dealerom. Wspomniał też, że w określonych przypadkach sprzedaży pojazdów ze stocku spółek z grupy DBK „*bonusy będą rozliczane tak jak do tej pory w przypadku występowania o warunki na klienta indywidualnego (co wydaje się logiczne i oczywiste)*”, natomiast w przypadku zakupu pojazdów bezpośrednio od IPL w ramach wcześniej uzgodnionych warunków pojazdy sprzedane w DAR-ze spółek z Grupy DBK zaliczone zostaną do targetu ilościowego dealera bez wypłaty bonusów. W odpowiedzi IPL wskazało, że w zakresie „kanału dealerskiego” będzie to potwierdzenie obecnego statusu „*bo i tak spółki z grupy DBK fakturują HAMA za pojazdy dla klienta detalicznego, sprzedawane wg standardowych lub promocyjnych warunków dostępnych dla wszystkich dilerów na terenie całego kraju; w zakresie wypłaty bonusu zgadzamy się w stosunku do samochodów sprzedanych w DAR, dla których DSM potwierdził warunki rabatowe (wniosek rabatowy) dla klienta finalnego*”¹³²¹. Potwierdza to zarówno wiedzę Ireneusza Sobieskiego o mechanizmach stosowanych w celu zapewnienia skuteczności

¹³¹⁹ Zgodnie z ustaleniami poczynionymi w decyzji Prezesa Urzędu nr DOK-8/2021 z 23 grudnia 2021 r. DBK sp. z o.o., której prezesem zarządu był Ireneusz Sobieski uzgodniła w styczniu 2016 r. z TB Truck & Trailer Serwis sp. z o.o. warunki podziału rynku w zakresie dystrybucji ciężarówek marki DAF. W myśl tych ustaleń Ciechanów oraz północna część woj. mazowieckiego miała być obsługiwana na zasadach wyłączności przez DBK pomimo, że w myśl umowy dealerskiej między TB Truck & Trailer Serwis sp. z o.o. a importerem pojazdów DAF, całe województwo mazowieckie pozostawało w obszarze odpowiedzialności TB Truck & Trailer Serwis sp. z o.o.

¹³²⁰ Akapit (250) pkt (ii): [informacje chronione] - k. 784.

¹³²¹ Wiadomość e-mail [informacje chronione] - k. 784.

podziału klientów pomiędzy dealerami, jak kwestie specjalnych rabatów udzielanych na sprzedaż w DAR-ze, jak i jego aktywność w kontaktach z IPL.

- (737) Ireneusz Sobieski brał też udział w korespondencji dotyczącej podziału klientów pomiędzy CTC a IPL. Miało to miejsce w korespondencji opisanej w akapicie (386), gdy Ireneusz Sobieski przesłał do Massimiliana Perriego (IPL) opis sytuacji sprzedaży przez IPL pojazdów do klienta, z którym wcześniej rozmawiało CTC. Klient ten nie był na liście KA, zastrzeżonej do wyłącznej sprzedaży przez IPL. Ireneusz Sobieski poprosił o odniesienie się do tej sytuacji oraz wskazał, że rozmawiali wielokrotnie na ten temat i Massimiliano Perri (IPL) obiecał zachowywać się inaczej w takich sytuacjach. Massimiliano Perri (IPL) w odpowiedzi wskazał, że CTC nie kontaktowało się dalej z klientem oraz nie wskazało klienta w raporcie jako potencjalnego klienta CTC. Dodał też, że obecnie czekają na wiadomość od CTC, których klientów będą obsługiwać oni, a których IPL oraz spytał o termin możliwego spotkania m.in. w tej sprawie¹³²². Ireneusz Sobieski brał też udział w konwersacji opisanej w akapicie (387) dotyczącej włączenia klienta na listę KA IPL. Zdaniem CTC dany klient nie powinien być uznawany za klienta kluczowego, dodatkowo Tomasz Urbanowicz (CTC) wskazał, że: „*tak jak już kiedyś powiedziałem nie akceptuję sprzedaży KA w DAR CTC*” oraz dodał, że zamierza sprzedać pojazdy temu klientowi. IPL wskazało, że ten klient znajduje się na liście KA, natomiast CTC ma wielu innych dużych klientów, których IPL „*nie ofertuje*.” Dodał też, że „*lista, którą przesłałem ostatecznie zamyka sprawę do kogo należy klient i my ze swojej strony nie zamierzamy penetrować Waszego rynku [...]*”. Ireneusz Sobieski następnie włączył się w dyskusję wskazując, że IPL zastrzegło sobie ich zdaniem zbyt wielu klientów jako KA. Dodał, że dopóki dealer z danego DAR-u jest w stanie samodzielnie obsłużyć klienta powinien on być obsługiwany przez dealera. Wyraził również nadzieję, że IPL zmieni swoje podejście w tej kwestii dzięki czemu możliwa będzie ponowna należyta współpraca i walka z zewnętrzną konkurencją a nie między sobą.¹³²³ Z przywołanych wiadomości wynika, że Ireneusz Sobieski był bezpośrednio zaangażowany przynajmniej w część negocjacji dotyczących podziału klientów pomiędzy IPL a dealerów.
- (738) Ireneusz Sobieski był także na bieżąco informowany o działalności CTC dotyczącej wyznaczania DAR-u CTC oraz współpracy z subdealerami.¹³²⁴ We wrześniu 2016 r. Tomasz Urbanowicz (CTC) przesłał Ireneuszowi Sobieskiemu notatkę ze spotkania z IPL opisaną w akapicie (254). W notatce wśród omówionych tematów wskazano m.in. kwestię omówienia udziałów w rynku oraz współpracy w tym kontekście CTC z Raiderem oraz „*weryfikacji*

¹³²² Akapit (386): [informacje chronione] - k. 784, tłumaczenie – k. 785.

¹³²³ Wiadomość e-mail [informacje chronione] - k. 784, tłumaczenie – k. 785.

¹³²⁴ Akapit (477): [informacje chronione] - k. 784.

obszarów i współpracy GTC z Raider (przekazywanie klientów; możliwa sprzedaż do klientów spoza obszaru DAR Raider a znajdującymi się na woj. Świętokrzyskim”.

- (739) W czerwcu 2018 r. Ireneusz Sobieski wysłał ogólną wiadomość do pracowników Grupy DBK, która wskazywała na konieczność przestrzegania przepisów o ochronie konkurencji. W wiadomości wskazano, że dotyczy to w szczególności postępowań przetargowych oraz że grupa DBK nie przyzwala na jakiegokolwiek antykonkurencyjne zachowania. Ze względu na moment wysłania wiadomości (tj. 3 miesiące po przeprowadzeniu przez Prezesa Urzędu przeszukania w „DBK” sp. z o.o. oraz WTC sp. z o.o. w ramach postępowania o sygn. DOK-1.400.4.2018 dotyczącym dystrybucji pojazdów marki DAF) oraz ogólną treść wiadomości należy uznać, że nie miała ona na celu wywołania rzeczywistego skutku w postaci zaprzestania działania zgodnie z antykonkurencyjnymi ustaleniami dotyczącymi sprzedaży pojazdów marki Iveco. Pozostały materiał dowodowy nie wskazuje, aby w tym momencie Ireneusz Sobieski podjął działania zmierzające do faktycznego zaprzestania naruszenia. Zgodnie z opisem ustaleń w pkt 5, CTC kontynuowało bowiem udział w porozumieniu z taką samą intensywnością i w żaden sposób nie wyraziło chęci zaniechania swojego udziału. Tym samym nie ma dowodów na to, aby Ireneusz Sobieski podjął jakiegokolwiek faktyczne działania w celu zaniechania uczestnictwa CTC w porozumieniu, mimo, że jako osoba zarządzająca miał on taką możliwość.
- (740) Z powyższych dowodów wynika jednoznacznie, że Ireneusz Sobieski posiadał rozległą wiedzę na temat funkcjonowania ustaleń pomiędzy IPL oraz dealerami. Dotyczy to zarówno podziału klientów pomiędzy dealerów, jak i zastrzeżenia wyłączności sprzedaży do określonych klientów przez IPL. W korespondencji, którą otrzymywał Ireneusz Sobieski pojawiają się także nawiązania do systemu rabatowania oraz liczenia wykonania targetów przez dealerów, które miały służyć zapewnieniu, że podział będzie przestrzegany przez dealerów. Należy też zwrócić uwagę, że we wszystkich przypadkach, gdy Ireneusz Sobieski otrzymał wiadomości dotyczące bieżącej działalności CTC nie reagował zdziwieniem bądź brakiem zrozumienia któregokolwiek z poruszanych tematów, mimo że wiadomości te jedynie hasłowo odnosiły się do danych zagadnień.
- (741) Należy przy tym wziąć pod uwagę, że część opisanej powyżej korespondencji miała miejsce przed zmianą przepisów u.o.k.k. wprowadzającą odpowiedzialność osób fizycznych za naruszenie przepisów prawa ochrony konkurencji (tj. przed 18 stycznia 2015 r.). Wiadomości te wskazują jednak na stan wiedzy Ireneusza Sobieskiego o działaniach Grupy DBK opisanych w rozdziale 5 uzasadnienia decyzji. Główne założenia antykonkurencyjnych ustaleń pozostały przy tym tożsame przez cały okres naruszenia. Po 18 stycznia 2015 r. Ireneusz Sobieski dostawał do wiadomości korespondencję odnoszącą się m.in. do wniosków rabatowych możliwych do uzyskania jedynie dla konkretnych klientów (w DAR-ze odpowiedniego

dealera) czy przekazywania klientów (wskazane w akapitach (736) i (738) powyżej). Tym samym, Ireneusz Sobieski przez cały okres porozumienia miał świadomość nie tylko o istnieniu porozumienia, ale też miał wiedzę w jaki sposób ono funkcjonuje. Ponadto brał doraźnie udział w ustaleniach z IPL dotyczących funkcjonowania CTC jako dealera, w tym podziału klientów. Ireneusz Sobieski brał także udział w ustaleniach dotyczących sieci subdealerskiej CTC, wewnątrz której także obowiązywał antykonkurencyjny podział klientów.

- (742) Z korespondencji wskazanej powyżej wynika, że był on osobą mogącą podejmować ostateczne decyzje w zakresie relacji pomiędzy Grupą DBK a IPL, na co wskazują jego bezpośrednie spotkania i ustalenia z m. in. Massimilianem Perrim (IPL) czy Danielem Wolszczakiem (IPL). Pełnił on przy tym funkcję Prezesa Zarządu „DBK” sp. z o.o., wobec czego z jego zaangażowania w antykonkurencyjne ustalenia dotyczące sprzedaży pojazdów marki Iveco wynika także zaangażowanie „DBK” sp. z o.o. jako podmiotu stojącego na czele przedsiębiorstwa DBK. Działania Ireneusza Sobieskiego, miały wpływ także na działalność CTC, jako podmiotu sprzedającego pojazdy marki Iveco. Równocześnie jednak Ireneusz Sobieski, biorąc udział w ustaleniach z innymi uczestnikami oraz rozmowach wewnątrz Grupy DBK dotyczącej porozumienia, działał jako Prezes Zarządu „DBK”. Jego działania zmierzające do naruszenia wiązały się bezpośrednio z funkcją, jaką pełnił w spółce DBK. Dlatego też Prezes Urzędu uznał, że swoim działaniem Ireneusz Sobieski dopuścił do naruszenia dokonanego przez „DBK” sp. z o.o.
- (743) Prezes Urzędu uznał, że służące naruszeniu zachowanie Ireneusza Sobieskiego było umyślne. Jak wynika z wiadomości przywołanych wyżej, w jednoznaczny sposób zmierzał on do kształtowania sytuacji rynkowej minimalizującej konkurencję wewnętrzną pomiędzy samymi dealerami oraz dealerami a IPL. Osobami odpowiedzialnymi za bieżące wdrażanie ustaleń byli podwładni Ireneusza Sobieskiego, przy czym zgromadzone dowody nie dają podstaw do uznania, aby od 18 stycznia 2015 r. Ireneusz Sobieski polecił podwładnym zaniechania kontaktów z dealerami lub dopuszczał sprzedaż pojazdów poza DAR-em. Jak opisano wyżej również od 18 stycznia 2015 r. Ireneusz Sobieski brał okazjnie udział w rozstrzygnięciu sporów związanych z konkurentami, przy czym jego udział w naruszeniu w szerszym zakresie nie był konieczny, ponieważ zajmowana przez niego pozycja w DBK pozwalała mu na pozostawienie podejmowania tego rodzaju działań podwładnym. Równocześnie w dowodach przywołanych powyżej znajdują się także bezpośrednie odwołania do możliwej utraty marży w przypadku sprzedaży innych dealerów na terenie CTC, co także potwierdza, że Ireneusz Sobieski podejmował swoje działania w celu ograniczenia konkurencji pomiędzy tymi podmiotami i tym samym umożliwieniu uzyskania większego zysku przez dealerów. Wiadomość wysłana przez Ireneusza Sobieskiego po przeszukaniu Prezesa Urzędu, o której mowa w akapicie

(739), wskazuje z kolei bezpośrednio na jego świadomość w zakresie przepisów antymonopolowych. Tym samym Ireneusz Sobieski podejmował działania nie tylko mając świadomość, że jego zachowanie prowadzi do ograniczenia konkurencji, ale także, że stanowi ono naruszenie przepisów prawa.

(744) Jednocześnie Prezes Urzędu stwierdza, że brak jest dowodów, że Ireneusz Sobieski wiedział lub powinien był wiedzieć o tym, że poza ustaleniami podziałowymi, prowadzone są również ustalenia cenowe.

(745) Mając na względzie powyższe Prezes Urzędu przypisał Ireneuszowi Sobieskiemu w związku z jego działaniami i zaniechaniami odpowiedzialność na podstawie art. 6a u.o.k.k. w odniesieniu do okresu od 18 stycznia 2015 r. do 21 maja 2019 r., w kontekście naruszenia przez „DBK” sp. z o.o. art. 101 ust. 1 lit. c) TFUE oraz art. 6 ust. 1 pkt. 3 u.o.k.k.

12.2.3. Tomasz Urbanowicz

(746) Prezes Urzędu przypisał Tomaszowi Urbanowiczowi odpowiedzialność za naruszenie art. 6a u.o.k.k. w okresie od 18 stycznia 2015 r. do 21 maja 2019 r., w związku z funkcjami pełnionymi w CTC (Prezesa Zarządu oraz prokurenta samoistnego). Prezes Urzędu uznał, że zachowanie Tomasz Urbanowicza doprowadziło do naruszenia dokonanego przez CTC sp. z o.o.

(747) Tomasz Urbanowicz w okresie od sierpnia 2013 r. do czerwca 2016 r. pełnił funkcję prokurenta samoistnego CTC, a następnie od czerwca 2016 r. był Prezesem Zarządu CTC. Tomasz Urbanowicz pełnił także funkcję Prezesa Zarządu CTC w początkowym okresie ustaleń, tj. do sierpnia 2013 r. Ze względu na swoją pozycję, od samego początku brał udział w kluczowych ustaleniach dotyczących podziału klientów. Z dowodów opisanych w pkt. 5 uzasadnienia decyzji wynika, że miał on pełną świadomość funkcjonowania porozumienia oraz był jedną z osób aktywnie zabiegających o to, aby dealerzy oraz IPL unikali konkurencji ze sobą o klientów, w tym dokonywali ustaleń cenowych. Wskazuje na to dowód opisany w akapicie (162) pkt (iv), gdzie Tomasz Urbanowicz napisał Dariusza Mazanka (Uni-Truck) oraz Daniela Wolszczaka (IPL): „Zastanawiam się jak się do tego mają i ustalenia, które ostatnio podobno miały miejsce w zakresie »sprzedaży w własnym DAR«? Ja ze swojej strony deklaruje, że nasi handlowcy nie będą ofertowali poza swój teren a jeśli już to na rabacie [informacje chronione] + 5 tys PLN i proponuję aby wszyscy się do tego stosowali (również w cenach na tel.) - może zaczniemy w końcu zarabiać pieniądze”. W innej korespondencji dotyczącej sprzedaży przez innego dealera na terenie CTC, opisanej w akapicie (185) pkt (v) Tomasz Urbanowicz zwrócił się do Daniela Wolszczaka z pytaniem: „A czy IPL zamierza coś więcej zrobić aby wyeliminować takie działania? Tego typu praktyki nie służą rozwojowi marki”.

- (748) W sytuacjach konfliktowych, dotyczących sprzedaży CTC poza własny DAR Tomasz Urbanowicz brał udział w rozmowach pomiędzy CTC a IPL. Daniel Kubieniec (pełniący wtedy funkcję Dyrektora Handlowego CTC), który odpowiadał za doraźny kontakt z IPL, umieszczał Tomasza Urbanowicza na kopii wiadomości kierowanych do IPL. Wskazuje na to m.in. korespondencja opisana w akapicie (102), gdy pracownik CTC wskazał, że „*IPL oczekuje od nas wycofywania się z ofertowania klientów spoza naszej strefy co czynimy*”. Tomasz Urbanowicz był także odbiorcą wiadomości opisanej w akapicie (104), w której Daniel Kubieniec (CTC) przesłał pracownikom mapę podziału terenu pomiędzy CTC a Siltruckiem oraz wskazał, że na teren Siltrucku nie można składać wniosków rabatowych. Z kolei w korespondencji pomiędzy IPL a Trans-Pozem opisanej w akapicie (135) pkt (iii) Tomasz Urbanowicz został wskazany jako osoba, z którą miał dokonać ustaleń Trans-Pozem w zakresie nieofertowania sobie wzajemnie klientów przez tych dealerów. W innym przypadku IPL wskazało, że Tomasz Urbanowicz powinien porozmawiać z prokurentką Siltrucku w imię „dobrej współpracy”. Trafiła do niego też korespondencja opisana w akapicie (185) pkt (vii), w której IPL poprosiło CTC o wyjaśnienie sprzedaży pojazdów poza DAR-em, ponieważ: „[...] *na wszystkich spotkaniach od początku roku podkreślacie, że nie sprzedajecie poza Wasz DAR*”. Powyższe wiadomości wskazują, że Tomasz Urbanowicz brał aktywny udział w antykonkurencyjnych ustaleniach, niemniej jako pełniący wysoką funkcję w spółce był włączany w bieżącą komunikację jedynie w przypadku, gdy osoby niżej w hierarchii uznały, że dana sytuacja tego wymaga. Tomasz Urbanowicz był też umieszczany na kopiach wiadomości dotyczących ustaleń, jako osoba mająca kontrolować, że podział klientów funkcjonuje zgodnie z dokonanymi ustaleniami. W sytuacjach, które wymagały interwencji wysoko postawionej osoby włączał się do takiej korespondencji.
- (749) Gdy 18 stycznia 2015 r. weszły w życie przepisy o odpowiedzialności osób zarządzających Tomasz Urbanowicz nie podjął działań służących zakończeniu naruszenia dokonywanego przez CTC. Kontynuował on dążenie do skuteczniejszego podziału klientów pomiędzy dealerami, jak w korespondencji opisanej w akapicie (219), gdy zaproponował akcję promocyjną, której wsparcie finansowane przez IPL miałyby „*oczywiście dotyczyć*” jedynie pojazdów sprzedawanych przez dealerów we własnych DAR-ach. Swoje nastawienie w stosunku do ustaleń wyraził także w wiadomości opisanej w akapicie (225) pkt (iii), gdzie wskazał IPL, że: „*Moim zdaniem każdy z dealerów powinien się skupiać na jak największej sprzedaży w własny DAR i tu powinniście wspierać dealerów którzy inwestują w rynek itd.*”¹³²⁵.
- (750) Tomasz Urbanowicz zainicjował także rozmowę z IPL oraz innymi dealerami, opisaną w akapicie (230), na temat cen stosowanych przez Uni-Truck w przypadku sprzedaży

¹³²⁵ Akapit (226).

internetowej, które jego zdaniem były zbyt niskie. Dodał też: „Rozumiem, że to co próbowaliśmy wspólnie usystematyzować w ostatnich latach czyli jednolitą politykę sprzedaży dealerów w DAR, poprawę wizerunku marki IVECO, poprawę penetracji rynku, relacji z klientami itd., co w konsekwencji miało skutkować zwiększeniem sprzedaży oraz marży – to dziś się już nie liczy?”. Dodał też, że oczekuje reakcji IPL.

- (751) Oprócz kontaktów z IPL, Tomasz Urbanowicz brał udział w bezpośrednich kontaktach horyzontalnych z pozostałymi dealerami. Z korespondencji opisanej w akapicie (447), pochodzącej z października 2012 r. wynika, że był on jednym z inicjatorów bliższej współpracy horyzontalnej pomiędzy dealerami – przedstawiciel Trans-Pozu wskazał, że rozmawiał z Tomaszem Urbanowiczem, który „wyrzcił chęć współdziałania w zakresie ochrony rentowności”. Tomasz Urbanowicz otrzymał także wiadomość wewnętrzną CTC, skierowaną do wszystkich handlowców, która komunikowała zakaz sprzedaży pojazdów poza DAR-em CTC po konwencji w Opalenicy [akapit (449)]. Analogicznie jednak jak w przypadku kontaktów z IPL, ze względu na swoją pozycję w strukturze spółki, Tomasz Urbanowicz nie brał udziału w regularnych kontaktach wykonawczych pomiędzy samymi dealerami, tj. w bieżącym przekazywaniu klientów czy ustalaniu wysokości oferowanych cen. Bywał natomiast włączany w korespondencję dotyczącą sytuacji spornych z pozostałymi dealerami i niejednokrotnie brał w niej aktywny udział, jak np. w korespondencji opisanej w akapicie (476) pkt (xiii), gdzie decydował, czy sprzedać pojazd poza DAR-em CTC czy w korespondencji opisanej w akapicie (476) pkt (xxi), gdzie uczestniczył w podejmowaniu decyzji w jakiej cenie sprzedawać pojazdy na terenie konkurencyjnego dealera.
- (752) Tomasz Urbanowicz zdawał sobie przy tym sprawę z ustaleń cenowych pomiędzy dealerami, na co wskazują dowody opisane w akapitach (473) pkt (iv), (473) pkt (xv) – Tomasz Urbanowicz dostawał wiadomości dotyczące sytuacji, w których dealerzy ustalali ceny składane dla klientów spoza DAR-u, aby skłonić ich do zakupu pojazdu u właściwego dealera. Z materiału dowodowego wynika także, że Tomasz Urbanowicz aktywnie dążył do tego, aby poziom cen stosowany przez innych dealerów nie był zbyt niski. Wskazuje na to dowód przedstawiony w akapicie (260), gdzie poruszył z IPL temat zbyt niskiej marży zastosowanej przez ADF oraz dodał: „Zaraz pozabijamy się wzajemnie w sieci i nikt na tym nie skorzysta a na pewno nie wizerunek marki”.
- (753) Tomasz Urbanowicz podejmował też działania w zakresie wprowadzania w życie podziału klientów pomiędzy IPL a CTC, opisanego w pkt 5.4. Przykładowo, w korespondencji opisanej w akapicie (397) zakomunikował IPL, że CTC wycofa się z oferty złożonej klientowi, który był zastrzeżony do sprzedaży wyłącznej przez IPL. Z kolei w korespondencji opisanej w akapicie (403) wskazał Danielowi Wolszczakowi (IPL), że nie zamierza walczyć z IPL w kwestii oferowania pojazdów w DAR-ze IPL i konieczne jest wypracowanie jakiegoś

rozwiązania. Tomasz Urbanowicz także te kontakty kontynuował również po 18 stycznia 2015 r. W korespondencji opisanej w akapicie (419) przypomniał, że obowiązują ustalenia dotyczące przekazywania sobie klientów przez IPL oraz CTC, a IPL powinno działać zgodnie z tymi ustaleniami. Dodał też, że zachowanie IPL „psuje rynek” oraz w konsekwencji CTC straci klientów, którzy będą mogli otrzymać lepszą cenę u IPL. Brał on też udział w spotkaniu z IPL dotyczącym „ustalenia warunków współpracy w zakresie sprzedaży pojazdów komunalnych”, które zostało opisane w akapicie (420) oraz korespondencji dotyczącej tego, kto ma brać udział w przetargu organizowanym przez Tauron opisanej w akapicie (429).

- (754) Tomasz Urbanowicz aktywnie uczestniczył też w zarządzaniu siecią subdealerską CTC, w tym w zakresie podziału klientów pomiędzy poszczególnych subdealerów CTC oraz pomiędzy subdealerami a samym CTC. Wskazuje na to m.in. korespondencja opisana w akapicie (318) pkt (ii), gdzie przesłał do Daniela Kubińca wiadomość opisującą możliwość uzyskiwania dodatkowych rabatów zależnie od DAR-u, z którego pochodzi klient na konkretne modele pojazdów. W wiadomości ujęty też był sposób funkcjonowania sieci subdealerskiej CTC wraz z zaznaczeniem, że CTC przenosi warunki handlowe (w tym rabatowe) stosowane przez IPL na sieć subdealerską. Tomasz Urbanowicz brał udział także w korespondencji dotyczącej działalności sieci subdealerskiej opisanej w akapicie (483) pkt (xi), w której CTC poinformowało swoich sprzedawców oraz sieć subdealerską o konieczności sprzedawania pojazdów jedynie we własnym DAR-ze, także na poziomie sieci subdealerskiej.
- (755) W ramach zarządzania siecią subdealerską Tomasz Urbanowicz brał udział w ustaleniach dotyczących kwestii, które obszary będą należały do którego z subdealerów, na co wskazuje dowód opisany w akapicie (486) pkt (v), oraz rozstrzygnięciu sporów pomiędzy subdealerami, jak te opisane w akapicie (489) pkt (i), (ii), (iii), (vi). Tomasz Urbanowicz był też stroną kontaktów dotyczących sytuacji konfliktowych z subdealerami, np. w korespondencji opisanej w akapicie (486) pkt (iv), gdzie zwrócił się do subdealera wskazując mu: że: „*nikt nie dał Ci zgody na ofertowanie tego klienta*” oraz „*mam też informację, że ofertujecie kolejnego klienta z naszego DAR [...] jeżeli się to potwierdzi to będziesz miał duży problem*”.
- (756) Tomasz Urbanowicz zdawał sobie przy tym sprawę z przyczyn podjęcia ustaleń pomiędzy dealerami, tj. że mają one zwiększyć zyski dealerów, na co wskazuje dowód opisany w akapicie (473) pkt (i), gdzie wskazał, że wszyscy się mają stosować do ustaleń o odpowiednich cenach ofertowanych klientom spoza DAR-ów i wtedy „*może zaczniemy zarabiać w końcu zarabiać pieniądze*”.
- (757) Dowody opisane w pkt 5 wskazują też na to, że Tomasz Urbanowicz miał świadomość, że podział klientów jest niezgodny z przepisami i dążył do tego, aby klienci nie byli informowani o ustaleniach oraz aby nie wskazywać na nie wprost w korespondencji mailowej. Świadczy o

tym dowód opisany w akapicie (227), gdy Tomasz Urbanowicz dostał do wiadomości korespondencję pomiędzy IPL a CTC, dotyczącą wiadomości od jednego z klientów mówiącej wprost o znowie cenowej w całej sieci Iveco. Tomasz Urbanowicz odniósł się do wynikłej dyskusji w następujący sposób: „*Panowie, Prośba o powstrzymanie się przed tego typu korespondencją*” oraz dodał, że informowanie klientów o ustaleniach dotyczących podziału jest „*nieakceptowalne*”. Z kolei w korespondencji opisanej w akapicie (489) pkt (x) Tomasz Urbanowicz wskazał dyrektorowi handlowemu CTC, że zaliczenie pojazdu do targetu innego subdealera niż ten, który go w rzeczywistości sprzedał będzie niezgodne z BER, ale że porozmawiają jeszcze na ten temat.

- (758) O działaniach podejmowanych przez Tomasza Urbanowicza w ramach ustaleń horyzontalnych świadczy też korespondencja z IPL opisana w akapitach (250), (251), (271), (273), (308), (311), (326) oraz kontakty bezpośrednie z pozostałymi dealerami wskazane w akapitach (448) pkt (ix), (472) pkt (v), (473) pkt (xii), (475), (476) pkt (xii). Na aktywność Tomasza Urbanowicza w zarządzaniu podziałem na poziomie sieci subdealerskiej świadczą natomiast dowody wskazane w akapicie (486) pkt (i), (v), (vi), (viii), (ix). Z kolei wiadomości opisane w akapitach (376), (378), (379), (384), (386), (387), (389), (390), (412), (414) wskazują na udział Tomasza Urbanowicza dotyczących podziału klientów pomiędzy CTC a IPL.
- (759) Należy więc stwierdzić, że materiał dowodowy jednoznacznie wskazuje, że Tomasz Urbanowicz podejmował działania, które doprowadziły do naruszenia przez CTC sp. z o.o. art. 101 ust. 1 lit. a) i c) TFUE oraz art. 6 ust. 1 pkt. 1 i 3 u.o.k.k. Prezes Urzędu uznaje, że działania opisane w rozdziale 5, z których część była przywołana powyżej, prowadziły do naruszenia reguł konkurencji, ponieważ bezpośrednio przekładały się na dokonanie ustaleń pomiędzy IPL a dealerami oraz ich wykonywanie. Jednocześnie Tomasz Urbanowicz dopuścił się również zaniechania w postaci braku odstąpienia od naruszenia w okresie od 18 stycznia 2015 r. z uwagi na fakt, że w okresie tym wiedział o naruszeniu i mimo to nie podjął działań, w celu jego wyeliminowania (a wręcz dalej realizował naruszenie).
- (760) Prezes Urzędu uznał, że zachowanie Tomasza Urbanowicza było umyślne. Z przywołanych kontaktów wynika, że Tomasz Urbanowicz chciał skoordynować działania IPL oraz dealerów i tym samym zniekształcić sytuację rynkową. Podejmował komunikację, w tym z konkurentami, która w oczywisty sposób pozostawała w związku z warunkami konkurencji na rynku. Kontakty podejmowane przez Tomasza Urbanowicza polegały na dzieleniu rynku oraz ustalaniu cen. Jeżeli osoba zarządzająca przekazuje klienta konkurentowi, koordynuje z nim działania w odniesieniu do tego klienta, ustala, że w odniesieniu do określonych obszarów bądź klientów nie będzie konkurował, to działanie takie w naturalny sposób ogranicza konkurencję. Działanie takie w rażący sposób nie przystaje do relacji konkurencyjnych między

przedsiębiorcami, podobnie jak zarządzanie siecią subdealerską w taki sposób, aby jedynie jeden z subdealerów mógł złożyć ofertę klientowi.

- (761) Za okoliczność świadczącą o umyślnym charakterze zachowania Tomasza Urbanowicza Prezes Urzędu uznaje także przywołany wyżej fakt, że wykazywał on inicjatywę przy wcielaniu ustaleń w życie. Tomasz Urbanowicz wprost przy tym wskazywał, że działania te mają służyć ograniczeniu konkurencji wewnątrzmarkowej i zwiększeniu zysków CTC. Zdawał on sobie też sprawę, że działania te są niezgodne z przepisami prawa ochrony konkurencji.
- (762) Mając na względzie powyższe Prezes Urzędu przypisał Tomaszowi Urbanowiczowi w związku z jego działaniami i zaniechaniami odpowiedzialność na podstawie art. 6a u.o.k.k. w odniesieniu do okresu od 18 stycznia 2015 r. do 21 maja 2019 r., w kontekście naruszenia przez CTC sp. z o.o. art. 101 ust. 1 lit. a) i c) TFUE oraz art. 6 ust. 1 pkt. 1 i 3 u.o.k.k.

12.2.4. Jacek Chodasewicz

- (763) Prezes Urzędu przypisał Jackowi Chodasewiczowi odpowiedzialność za naruszenie art. 6a u.o.k.k. w okresie od 18 stycznia 2015 r. do 21 maja 2019 r., w związku z funkcją pełnioną w CTC (Wiceprezesa Zarządu). Prezes Urzędu uznał, że zachowanie Jacka Chodasewicza doprowadziło do naruszenia dokonanego przez CTC sp. z o.o.
- (764) Jacek Chodasewicz począwszy od marca 2012 r., pełnił funkcję Wiceprezesa Zarządu CTC. Przez cały wskazany w akapicie (763) okres pełnił też funkcję regionalnego dyrektora sprzedaży, a od 2015 r. zajmował się bieżącą organizacją pracy w oddziale CTC w Lublinie oraz rozwojem sprzedaży pojazdów używanych. Jako Wiceprezes Zarządu koordynował też całość funkcjonowania spółki razem z pozostałymi członkami zarządu. Ze względu na swoją pozycję, od samego początku ustaleń zdawał sobie sprawę z ich istnienia oraz sposobu w jaki sposób funkcjonuje podział klientów pomiędzy dealerów, nadzorowany przez IPL. Wskazuje na to wiadomość opisana w akapicie (89) pkt (lii) przesłana przez CTC do IPL z prośbą o wycofanie oferty Uni-Trucku złożonej klientowi z DAR-u CTC, którą otrzymał m.in. Jacek Chodasewicz. Jacek Chodasewicz dostał również wiadomość, o której mowa w akapicie (449), tj. wiadomość wewnętrzną do sprzedawców CTC informującą o zakazie sprzedaży pojazdów poza DAR-em po konwencji w Opalenicy.
- (765) Jako Wiceprezes Zarządu, Jacek Chodasewicz uczestniczył jedynie w kluczowej korespondencji dotyczącej podziału klientów, z reguły nie brał natomiast udziału w regularnej wymianie wiadomości dotyczącej przekazywania klientów bądź zastrzegania sprzedaży dla danego klienta przez konkretnego dealera. Zdarzały się jednak sytuacje, w których Jacek Chodasewicz bezpośrednio kontaktował się z konkurencyjnym dealerem, jak w

korrespondencji opisywanej w akapicie (162) pkt (iii), mającej miejsce po konwencji w Opalenicy, dotyczącej oferty Uni-Trucku w DAR-ze CTC. Jacek Chodasewicz napisał wtedy do Dariusza Mazanka (Uni-Truck) aby się wycofał z oferty „*bo my Wam zrobimy takie ofertowanie w W-wie, że się zdziwicie! Po co się z Wami dogadywać??? Szkoda czasu*”. Z kolei Dariusz Mazanek (Uni-Truck) w trakcie wymiany wiadomości dotyczącej sprzedaży pojazdów klientowi z DAR-u CTC, opisaney w akapicie (168) wskazał, że kontaktował się w tej sprawie telefonicznie z Jackiem Chodasewiczem oraz zaproponował mu spotkanie, gdy ten będzie w Warszawie.

- (766) W innych sytuacjach Jacek Chodasewicz otrzymywał do wiadomości korespondencję, która dotyczyła podziału klientów, jak ta opisana w akapicie (165) pkt (i), w której IPL zwróciło uwagę CTC na złożoną ofertę w DAR-ze innego dealera wraz z następującym komentarzem: „*Nijak się to ma do naszych ustaleń, później narzekacie, że marże są bliskie 0... Bardzo proszę o interwencję i wyjaśnienie sprawy*”. Trafiła też do niego korespondencja opisana w akapicie (180) pkt (i), dotycząca sprzedaży pojazdu przez Trans-Poz w DAR-ze CTC, gdzie przedstawiciel Trans-Poz dodał: „*Przy okazji proszę Ciebie aby Twój subdealer Remocar nie oferował na naszym terenie pojazdów Daily 35c15 z marżą na wejściu 15%. [...] Daniel nie lubię tak jak inni rozpisywać się o nie wchodzeniu sobie w teren i proszę Cię tylko jak oferujesz pojazd na mój DAR to na takich warunkach jak były uzgodnienia między naszymi Prezesami – max na 10%*”. Był on także odbiorcą wiadomości do Daniela Wolszczaka (IPL), opisaney w akapicie (192), w której Daniel Kubieniec (CTC) odniósł się do ustaleń z Opalenicy w następujący sposób: „*Na konwencji we wrześniu 2013 r. każdy z szefów sprzedaży zadeklarował się do przestrzegania DAR-ów. Nie mówię że jesteśmy święci ☺, bo czasami i nam się zdarzy jakaś niesubordynacja, ale jest ona spowodowana bardziej tym, iż ktoś inny przesadzi*”. IPL kontaktowało się z też z Jackiem Chodasewiczem w kwestii sprzedaży przez CTC poza DAR-em i korekty faktury, jak w wiadomości opisaney w akapicie (193) pkt (ii). Jacek Chodasewicz brał również udział w korespondencji dotyczącej niskich cen oferowanych w internecie przez Uni-Truck opisaney w akapicie (475).
- (767) Jacek Chodasewicz co najmniej kilkakrotnie brał też udział w rozmowach dotyczących podziału klientów pomiędzy CTC a IPL. W wiadomości opisaney w akapicie (390) Jacek Chodasewicz spytał IPL czy ofertował klienta w DAR-ze CTC. Z kolei IPL kontaktowało się z nim w sytuacji, w której CTC sprzedawało pojazd klientowi zastrzeżonemu do sprzedaży przez IPL, jak w wiadomości opisaney w akapicie (398), gdy Daniel Wolszczak (IPL) napisał do niego „*Umawiamy się, że to jest pierwszy i ostatni taki przypadek. Poinformuj wszystkich swoich pracowników żeby w przyszłości nie przyszło im przez myśl ofertowanie w nasz DAR. Jeśli się to zdarzy to zrobię odpowiednio korektę faktury i wtedy bardzo »zaboli«*”.

- (768) Na świadomość Jacka Chodasewicza o przebiegu ustaleń pomiędzy dealerami a IPL wskazują też dowody opisane w akapitach (102), (118) pkt (iv), (135) pkt (i), (165) pkt (iii), (170) pkt (iv), (185) pkt (v), (483) pkt (xi), (486) pkt (v).
- (769) Z powyższych wiadomości wynika, że w momencie wejścia w życie przepisów o odpowiedzialności osób zarządzających, tj. 18 stycznia 2015 r. Jacek Chodasewicz miał pełny obraz funkcjonowania uzgodnień. Zdarzało się także, że sam brał udział w działaniach mających na celu wcielenie ustaleń w życie oraz pilnowaniu, aby były przestrzegane przez konkurencyjnych dealerów oraz IPL.
- (770) Jacek Chodasewicz nie podjął przy tym żadnych działań służących zakończeniu naruszenia dokonywanego przez CTC w momencie wejścia w życie powyższych przepisów. Z materiału dowodowego wynika bowiem, że po 2015 r. Jacek Chodasewicz nadal otrzymywał korespondencję dotyczącą podziału klientów pomiędzy dealerami, jak ta opisana w akapicie (473) pkt (xi), gdzie CTC prosił Uni-Truck o wycofanie się z oferty do klienta. Trafiła do niego także korespondencja opisana w akapicie (473) pkt (ix), w której Exmot pytał CTC dlaczego po raz kolejny sprzedali pojazd ich klientowi. Z kolei jeden z handlowców CTC z oddziału w Lublinie w wiadomości wewnętrznej wskazał, że jeśli chodzi o sprzedaż poza DAR-em, to *„takie tematy zawsze konsultuję najpierw z prez. Jackiem”*, co wskazuje na to, że Jacek Chodasewicz brał aktywny udział w wykonywaniu ustaleń. Jednocześnie żadne dowody nie wskazują na to, aby Jacek Chodasewicz podjął działania zmierzające do zaprzestania naruszenia przez CTC.
- (771) Jacek Chodasewicz był też adresatem wiadomości od konkurencyjnego dealera, opisanej w akapicie (474) pkt (i), która dotyczyła możliwości sprzedaży pojazdu przez CTC klientowi z DAR-u konkurenta, ponieważ nie miał on pojazdu, na który zdecydował się klient. Dostał też wiadomość wskazaną w akapicie (472) pkt (viii), w której Daniel Kubieniec (CTC) opisywał zasady sprzedaży pojazdów danego modelu, wraz ze wskazaniem, że *„można poluzować zasady ofertowania”* ale aby przestrzegać terenów subdealerów oraz nie wchodzić na teren Uni-Trucku oraz Exmotu.
- (772) W lipcu 2016 r. Tomasz Urbanowicz (CTC) przekazał Jackowi Chodasewiczowi do wiadomości e-mail kierowany do Ireneusza Sobieskiego, opisany w akapicie (250) pkt (i). Wiadomość dotyczyła opisu planowanej rezygnacji z części województwa podkarpackiego jako DAR-u CTC na rzecz innego dealera i zawierała szczegółowe propozycje m.in. co do targetów CTC, wypłaty bonusów, podziału sprzedaży pojazdów gamy ciężkiej oraz targetów i marży na pojazdy sprzedawane przez subdealerów CTC.
- (773) Po wejściu w życie przepisów dotyczących odpowiedzialności osób zarządzających Jacek Chodasewicz dostawał także w dalszym ciągu wiadomości dotyczące podziału klientów

pomiędzy IPL a CTC, na co wskazuje wiadomość opisana w akapicie (419), dotycząca sprzedaży pojazdu przez IPL klientowi z DAR-u CTC oraz negocjacji, kto powinien obsługiwać tego klienta oraz dowód opisany w akapicie (422), w którym IPL zastrzegło sobie na wyłączność możliwość sprzedaży pojazdów wskazanym klientom z branży komunalnej.

- (774) O otrzymywaniu przez Jacka Chodasewicza wiadomości dotyczących podziału klientów świadczą także dowody przywołane w akapicie (424)¹³²⁶, (229)¹³²⁷, (455)¹³²⁸, (453).¹³²⁹
- (775) W powyższym kontekście Prezes Urzędu uznał, że przez swoje zaniechania Jacek Chodasewicz dopuścił do naruszenia reguł konkurencji przez CTC. Jak wyjaśniono powyżej, w momencie wejścia w życie przepisów o odpowiedzialności osób zarządzających za naruszenie prawa konkurencji Jacek Chodasewicz miał pełną świadomość funkcjonowania porozumienia pomiędzy IPL oraz dealerami. Z dowodów posiadanych przez Prezesa Urzędu wynika, że wcześniej także sam brał aktywny udział w korespondencji dotyczącej wykonywania ustaleń. Jednocześnie brak jest dowodów, aby od momentu wejścia w życie wspomnianych przepisów Jacek Chodasewicz aktywnie uczestniczył w ustaleniach pomiędzy IPL oraz pozostałymi dealerami. Niemniej jednak brak jest również dowodów, aby w jakikolwiek sposób starał się zapobiec uczestnictwu CTC w tych ustaleniach. Równocześnie materiał dowodowy wskazuje na to, że, ze względu na swoją wysoką pozycję w hierarchii spółki otrzymywał on nadal korespondencję dotyczącą antykonkurencyjnych ustaleń. Sytuacje te stwarzały okazje, w których Jacek Chodasewicz mógł się wypowiedzieć w sposób, który zapobiegałby wdrażaniu ustaleń w życie, czego jednak nie czynił.
- (776) Z charakteru opisanych dowodów w rozdziale 5 uzasadnienia decyzji jednoznacznie wynika, że CTC utrzymywało z IPL oraz konkurentami kontakty, które dotyczyły podziału klientów w ten sposób, aby uniknąć konkurencji wewnątrzmarkowej. Mając na względzie rodzaj i częstotliwość tych kontaktów, należy uznać, że jego brak podjęcia jakichkolwiek działań, aby CTC odstąpiło od zawartych ustaleń był zachowaniem umyślnym. W konsekwencji CTC kontynuowało swój udział w naruszeniu z równie dużą intensywnością.
- (777) Jednocześnie Prezes Urzędu stwierdza, że brak jest dowodów, że Jacek Chodasewicz wiedział lub powinien był wiedzieć o tym, że poza ustaleniami podziałowymi, prowadzone są również ustalenia cenowe.
- (778) Mając na względzie powyższe Prezes Urzędu przypisał Jackowi Chodasewiczowi w związku z jego działaniami oraz zaniechaniami odpowiedzialność na podstawie art. 6a u.o.k.k. w

¹³²⁶ Wiadomość e-mail [informacje chronione] - k. 784.

¹³²⁷ Wiadomość e-mail [informacje chronione] - k. 784.

¹³²⁸ Wiadomość e-mail [informacje chronione] - k. 784.

¹³²⁹ Wiadomość e-mail [informacje chronione] - k. 784.

odniesieniu do okresu od 18 stycznia 2015 r. do 21 maja 2019 r., w kontekście naruszenia przez CTC sp. z o.o. art. 101 ust. 1 lit. c) TFUE oraz art. 6 ust. 1 pkt. 3 u.o.k.k.

12.2.5. Daniel Kubieniec

- (779) Prezes Urzędu przypisał Danielowi Kubieńcowi odpowiedzialność za naruszenie art. 6a u.o.k.k. w okresie od 18 stycznia 2015 r. do 21 maja 2019 r. r. w związku z funkcją pełnioną w CTC sp. z o.o. (dyrektora handlowego, a następnie członka zarządu). Prezes Urzędu uznał, że zachowanie Daniela Kubieńca prowadziło do naruszenia dokonanego przez CTC sp. z o.o.
- (780) Daniel Kubieniec przez cały okres naruszenia pozostawał główną osobą odpowiedzialną w imieniu CTC za kontakty zarówno z IPL, jak i z konkurencyjnymi dealerami odnośnie do podziału klientów. Równocześnie kierował on podległymi mu pracownikami w dziale sprzedaży oraz dziale logistyki, wobec czego odpowiadał za faktyczne wdrażanie ustaleń w życie przez CTC. Był osobą odpowiedzialną za podejmowanie decyzji w sytuacjach spornych o sprzedaży pojazdu danemu klientowi bądź przekazaniu go konkurentowi, a także za decyzje o ostatecznej cenie pojazdu w przypadkach oferowania ich na terytorium poza DAR-em CTC. W związku z tym, przez cały okres trwania ustaleń miał on dokładny obraz w jaki sposób ustalenia te funkcjonują, łącznie ze szczegółami takimi jak np. dokładne wysokości rabatów dostępnych na konkretne pojazdy w DAR-ze oraz poza DAR-em. Brał on też udział w ustaleniach z IPL dotyczących systemu rabatowego mającego uszczelnić system podziału klientów.
- (781) Po konwencji w Opalenicy, to Daniel Kubieniec przekazał handlowcom CTC zarządzenie opisane w akapicie (162) pkt (i), w którym wskazał że: *„odwołuję zgodę na sprzedaż pojazdów na tereny poza DAR-em CTC. [...] Nadto ofertowanie na teren firmy TRANS-POZ – od dnia dzisiejszego odbywa się na parametrach cena cennikowa + 5000 pln netto – bez ceny na telefon itd.”* Do niego zwrócił się też Regionalny Kierownik Sprzedaży w CTC z prośbą opisaną w akapicie (459), aby wydał polecenie do wszystkich oddziałów *„aby nie mówić o rejonizacji tylko po prostu robić drogie oferty dla klientów z nie swoich stref tzn. -[informacje chronione] + 10.000 pln netto na 35 i 50, a na 70 [typy pojazdów Daily – przypis UOKiK] - [informacje chronione] +12.000 pln netto. Już kilka razy się spotkałem, że klienci się oburzają i nie chcą gadać jak usłyszą o rejonizacji. Później się nasłuchamy że to oni decydują gdzie wydadzą swoje pieniądze itp. Musimy wprowadzać ją bardziej dyskretnie. Jak będziemy robić drogie oferty na inne tereny to kwestia czasu i sami się klienci nauczą że lepiej dzwonić do swojego dealera. Może dogadasz się też z UNI Truckiem i resztą na podobnych zasadach?”*. Z przywołanych wiadomości wynika, że Daniel Kubieniec odpowiadał za to, aby ustalony podział w rzeczywistości funkcjonował w CTC – przekazywał zasady ustaleń wszystkim handlowcom, aby je stosowali.

- (782) Był on też osobą odpowiedzialną za kontakt z IPL w zakresie nieprzestrzegania ustaleń przez innych dealerów. Przykładowo, gdy pracownik CTC przesłał mu wiadomość opisaną w akapicie (163) pkt (i) w którym wylistował przypadki, gdy Siltruck prowadził rozmowy z klientami z DAR-u CTC, Daniel Kubieniec przekazał tę wiadomość do Daniela Wolszczaka (IPL) dodając, że są to „*tematy, o których rozmawialiśmy na spotkaniu w Rudzie*”. Do niego też zwrócił się pracownik IPL w wiadomości dotyczącej sprzedaży poza DAR-em przez CTC, opisaną w akapicie (165) pkt (ii): „*Daniel, po co ZNOWU dajesz DEMO do klientów SPOZA DAR??? Ustalenia i zasady swoje, a Ty robisz swoje?*”. W tym samym wątku także Daniel Wolszczak (IPL) zwrócił się imiennie do Daniela Kubieńca oraz Tomasza Urbanowicza, aby respektowali ustalone zasady. Daniel Kubieniec zwracając się do IPL w sprawie sprzedaży przez innego dealera na terenie CTC, w wiadomości opisaną w akapicie (180) pkt (iv) skomentował ustalenia w ten sposób: „*Chyba tylko my stosujemy się do ustaleń z konwencji, zaczynam chyba żałować, że coś obiecałem...*”.
- (783) Od początku porozumienia Daniel Kubieniec był jedną z osób odpowiedzialnych za kontakt z konkurencyjnymi dealerami, na co wskazuje m.in. dowód opisany w akapicie (439) gdy poprosił Siltruck o nieofertowanie konkretnego klienta. Jak wskazuje korespondencja opisana w akapicie (441), to on otrzymywał analogiczne prośby od konkurentów, które następnie przekazywał wewnątrz handlowcom CTC. Do niego zwrócił się też pracownik CTC z zapytaniem opisanym w akapicie (446), „*czy da się wpłynąć na Siltruck aby nie komunikował żadnych cen na terenie małopolski, z uzasadnieniem, że w ten sposób nikt nie zarobi [...]*”. Z kolei przedstawicielka Siltrucku, przekazała mu wiadomość od swojego handlowca opisaną w akapicie (165) pkt (v), w której handlowiec Siltrucku odnosił się do nadziei na przyszłą współpracę „*w zakresie przekazywania sobie klientów i gorących tematów z NIE SWOICH obszarów tak aby lokalny dealer obsługiwał klienta BEZ PSUCIA CENY*”.
- (784) Przez cały okres porozumienia brał też udział w zarządzaniu siecią subdealerską, jak w wiadomości opisaną w akapicie (483) pkt (ii), gdy prosił subdealerów o przekazanie kontaktów do klientów z terenu CTC bądź innych subdealerów. Część tych kontaktów dotyczyła przy tym dążenia do braku konkurencji pomiędzy CTC a jego subdealerami, jak np. w wiadomości opisaną w akapicie (486) pkt (i) wskazał subdealerowi, że „*CTC zajmuje się przetargami i zawsze takie tematy uzgadniało się... uzgadniać powinno [...]*”. Z kolei w wiadomości opisaną w akapicie (486) pkt (vii) wskazał subdealerowi: „*Masz swój dar i każdego klienta Tobie przekazujemy z Twojego DAR-u*”. Inne dowody świadczące o udziale Daniela Kubieńca w zarządzaniu siecią subdealerską odnośnie do podziału klientów znajdują się m.in. w akapicie (483) w pkt (i), (iii), (vi), (xi), (xiii) oraz akapicie (486) pkt (iv).
- (785) Daniel Kubieniec osobiście brał także udział w ustaleniach cenowych, jak np. w korespondencji z Siltruck dotyczącej udziału CTC w przetargu, opisaną w akapicie (196),

gdzie na wiadomość Siltrucku „*Rozumiem, że w myśl ustaleń z Opalenicy Twoja oferta jest na 15% plus min. 5 000 zł*”. Odpowiedział, że w przetargach CTC „*nie sprzedaje tanio*”. Z kolei w wiadomości opisaney w akapicie (448) pkt (xviii) napisał do Uni-Trucku, że złożył ofertę klientowi na niższym poziomie oraz że nie będzie dalej negocjować ceny. To do niego napisał też pracownik CTC z prośbą o przekazanie do Uni-Trucku informacji, że na dane modele „*maja ofertować na marży zakup + 10.000 netto*”, co opisano w akapicie (464).

- (786) Z materiału dowodowego wynika także, że wyrażał on pozytywny stosunek do ustaleń i wyrażał chęć współpracy w tym zakresie z konkurentami oraz IPL. Na wiadomość Siltrucku dotyczącą przekazywania klientów, opisaną w akapicie (189) pkt (i) „*Z naszej strony jak najbardziej współpraca z dealerem CTC układa się dobrze i przekazujemy im tematy na pojazdy z ich obszaru*”, Daniel Kubieniec odpowiedział „*I wzajemnie*”. Z kolei w wiadomości opisaney w akapicie (185) pkt (vii) IPL zwróciło się do Daniela Kubieńca wskazując: „*Daniel, na wszystkich spotkaniach od początku roku podkreślacie, że nie sprzedajecie poza Wasz DAR*”. W wiadomości opisaney w akapicie (425) wskazał natomiast, że nie wyobraża sobie, aby CTC miało konkurować z IPL, składając oferty na ten sam przetarg.
- (787) Od początku porozumienia brał też udział w ustaleniach pomiędzy IPL a CTC, dotyczących tego, która spółka zajmie się sprzedażą do danego klienta, na co wskazują m.in. dowody opisane w korespondencji opisaney w akapitach (376), (378), (379) oraz (384). Przykładowo, w wiadomości opisaney w akapicie (386), Daniel Kubieniec przesłał do Daniela Wolszczaka (IPL) informację o kliencie, który nie będąc klientem KA, kupił pojazd po zbyt niskiej (w ocenie CTC) cenie. Z kolei w korespondencji opisaney w akapicie (389) w odpowiedzi na przesłanie przekazanie przez IPL klienta wraz z komentarzem: „*My zaczynamy od własnego ogródka i działamy zgodnie z zasadami i tym co Ci przekazałem (...). Liczę z Waszej strony na takie samo podejście*”. Daniel Kubieniec (CTC) odpisał: „*Oczywiście Jesteśmy zawsze transparentni*”.
- (788) Gdy 18 stycznia 2015 r. weszły w życie przepisy o odpowiedzialności osób zarządzających Daniel Kubieniec nie podjął działań służących zakończeniu naruszenia dokonywanego przez CTC. Wręcz przeciwnie, kontynuował intensywne kontakty zarówno z konkurentami jak i z IPL, mające służyć utrwaleniu podziału zgodnie z ustaleniami. Dowodzi tego m.in. korespondencja opisana w akapicie (226) pkt (i) dotycząca sprzedaży przez innego dealera pojazdu w DAR-ze CTC, gdy na wytłumaczenie sytuacji przez IPL wskazał: „*czy to kogoś upoważnia do sprzedaży poza dar*”. W dalszym ciągu nadzorował także handlowców CTC czy przestrzegają ustaleń oraz przekazywał im zasady dotyczące sprzedaży pojazdów – w wiadomości opisaney w akapicie (472) pkt (viii) przekazał handlowcom zasady wyprzedazy oraz wskazał, aby nie wchodzić na tereny Uni-Trucku i Exmotu. Z kolei w wiadomości

opisanej w akapicie (472) pkt (ix) upomniał handlowca CTC, że musi się dostosować do rejonizacji: „*Albo się dostosujesz albo będziesz miał problem!!*”.

- (789) Na udział Daniela Kubieńca w uzgodnieniach z IPL dotyczących podziału klientów pomiędzy dealerami wskazują także dowody opisane w akapitach (266), (271), (293) pkt (i), (310), (311), (321), (326), (333), (345).
- (790) Po wejściu w życie powyższych przepisów Daniel Kubieniec kontynuował także udział w ustaleniach dotyczących podziału klientów pomiędzy IPL a CTC. Przykładowo, w maju 2015 r. przesłał podsumowanie ze spotkania, opisane w akapicie (420) dotyczącego „*warunków współpracy w zakresie sprzedaży pojazdów komunalnych na terenie RP*” w której wskazano m.in., że IPL będzie teraz ofertować pojazdy podmiotom zabudowującym. Z kolei w wiadomości opisanej w akapicie (430) otrzymał listę pojazdów z DAR-u CTC, które będą obsługiwane przez IPL, na co odpowiedział zapytaniem, czy zostaną one zaliczone do targetu CTC. Pozostałe wiadomości potwierdzające, że Daniel Kubieniec brał udział w ustaleniach dotyczących podziału klientów pomiędzy IPL a CTC zostały opisane m.in. w akapitach (419) (423), (429), (436).
- (791) Daniel Kubieniec nie zaprzestał także kontaktów bezpośrednich z konkurencyjnymi dealerami, na co wskazują m.in. wiadomości opisane w akapicie (462) pkt (xiii) kiedy napisał do Siltrucku, aby się wycofali z oferty, bo „*w tej chwili tylko psujecie cenę*” oraz w punkcie (xvi) gdy spytał Trans-Poz czy ten złożył ofertę klientowi na daną cenę. Z kolei w wiadomości opisanej w akapicie (462) pkt (xviii) wskazał Uni-Truckowi cenę jaką ten ma zaproponować klientowi, a w wiadomości opisanej w akapicie (462) pkt (xxi) sam zapytał Uni-Truck jaką dał cenę oraz poprosił, aby nie przebijają oferty CTC.
- (792) Daniel Kubieniec po 18 stycznia 2015 r. kontynuował także dążenie do tego, aby antykonkurencyjne ustalenia obowiązywały również w sieci subdealerskiej CTC. Przykładowo w wiadomości opisanej w akapicie (485) pkt (v) zwrócił uwagę subdealerowi: „*Ale już nie raz komunikowałem że poza dar nie sprzedajemy Jak dostaniemy korektę pójdzie regresem do Was*” Z kolei w wiadomości opisanej w akapicie (486) pkt (v) podzielił klientów pomiędzy handlowca CTC a subdealera. W wiadomości opisanej w (488) (xvi) upomniał subdealera „*Tematy trzeba przekazywać i kropka...*”. Na udział Daniela Kubieńca we wprowadzaniu ustaleń w życie także na poziomie sieci subdealerskiej wskazują również wiadomości opisane w akapicie (485) pkt (vii), (ix) (v), (486) pkt (vi), (vii), (ix), akapicie (488) pkt (v), (vi), akapicie (489) pkt (ii), (iii), (x).
- (793) Daniel Kubieniec zdawał sobie sprawę, że ustalenia dotyczące ustaleń cenowych i mają na celu zwiększenie marży pozyskiwanej przez dealerów przy sprzedaży pojazdów i tym samym przynoszą one korzyści dealerom. Dowodzi tego korespondencja opisana w akapicie (263),

kiedy zgłosił się do niego przedstawiciel Trans-Poz z komentarzem dotyczącym marż stosowanych przez dealerów w internecie, który napisał do IPL: *Mógłbyś zablokować wystawianie ogłoszeń na otomoto z marżami ok 1000 zł netto? Może IPL wprowadzi zasadę która będzie obowiązywała w całej sieci, że ogłoszenia w internecie mogą być na maksymalnym rabacie np. 10%? Na samym starcie tracimy możliwość zarabiania pieniędzy.* Przedstawiciel Trans-Pozy poprosił Daniela Kubieńca, aby on również poruszył ten temat z IPL, na co ten odpowiedział, że „oni to mają w d...” Innym razem, w wiadomości opisanej w akapicie (273), poprosił IPL o interwencję w związku ze zbyt niską ceną stosowaną przez Uni-Truck we wspólnym DAR-ze uzasadniając taką potrzebę w ten sposób: *„założeniem prowadzenia stacji dealerskiej jest zarabianie kasy. Musicie coś zrobić z Uni-Truck aby zachowywał się rynkowo”.* Brał też udział w korespondencji opisanej w akapicie (314) dotyczącej wniosku rabatowego CTC. W tym przypadku skomentował działania IPL wskazując, że w ten sposób wszyscy dealerzy mogą sprzedawać wszędzie po niskich cenach oraz że prosi *„o wykładnię do innych dealerów, którzy rozdają auta za darmo aby robili to w swoim darze”.* Brał też udział w korespondencji dotyczącej udział w przetargu (277), gdzie przedstawiciel IPL skomentował ostateczną decyzję o braku dodatkowego rabatu dla CTC ze względu na to, że zamawiający był z innego DAR-u: *„Daniel, podtrzymujemy warunki Wam przekazane. Nie widzę sensu, aby dwaj dilerzy składali ofertę do tego samego producenta nadwozia na ten sam przetarg”.*

- (794) Z dowodów opisanych w rozdziale 5 uzasadnienia decyzji wynika, że Daniel Kubieniec otrzymywał korespondencję, wskazującą na bezprawność ustaleń. Trafiła do niego korespondencja opisana w akapicie (227), w której klient wskazywał: *„Zmowa cenowa w Waszej grupie (całe Iveco) aż bije po oczach a kilku dilerów mówi o tym wprost, że jeśli wykonają nam ofertę zapłacą do grupy karę.”* zawierająca komentarz pracownika CTC dotyczący kwestii jak przekazywać informacje klientom: *„Na pewno nie takie jak pisze klient poniżej ponieważ zaraz może z tego wyniknąć niezła afera i IVECO będzie się tłumaczyć ze zmowy cenowej”.* Otrzymał też korespondencję opisaną w akapicie (258), dotyczącą promocji na pojazdy, w której na komentarz pracownika CTC proszący o wyjaśnienie, czy ma ona obowiązywać tylko w DAR-ze dealerów, pracownik IPL odpowiedział: *Oczywiście, że chodzi o DAR dilera. Nie mogę takich rzeczy komunikować oficjalnie.”.* Uczestniczył także w korespondencji opisanej w akapicie (318), w której dokładnie opisano system sprzedaży pojazdów Iveco, wraz z wyszczególnieniem, na które modele pojazdów obowiązuje specjalny system rabatowy mający wspierać podział klientów oraz wyszczególnione przypadki braku udzielenia dodatkowego rabatu przez IPL ze względu na sprzedaż poza DAR-em. Wskazał przy tym, że odmowa wniosku jest *„czasami z wytłumaczeniem bo bardzo się ostatnio pilnują w tym zakresie”.* Pomimo otrzymywania takich informacji, Daniel Kubieniec nie podjął

działań zmierzających do zaprzestania naruszania przepisów. Przekazał co prawda handlowcom wiadomość Ireneusza Sobieskiego opisaną w akapicie (320), mówiącą o konieczności przestrzegania przepisów prawa konkurencji przez wszystkich pracowników spółki. Jednak jak wskazano w akapicie (739), moment wysłania wiadomości (tj. 3 miesiące po przeprowadzeniu przez Prezesa Urzędu przeszukania w „DBK” sp. z o.o. oraz WTC sp. z o.o. w ramach postępowania o sygn. DOK-1.400.4.2018 dotyczącym dystrybucji pojazdów marki DAF) oraz ogólna treść wiadomości wskazują, że nie miała ona na celu wywołania rzeczywistego skutku w postaci zaprzestania działania zgodnie z antykonkurencyjnymi ustaleniami dotyczącymi sprzedaży pojazdów marki Iveco. Ponadto Daniel Kubieniec jedynie przekazał tę wiadomość, nie podejmując samodzielnie żadnych działań w celu zaprzestania naruszenia. Równocześnie także po jej wysłaniu kontynuował kontakty zarówno z IPL¹³³⁰ jak i z konkurentami, dotyczące antykonkurencyjnych ustaleń.

- (795) W powyższym kontekście Prezes Urzędu uznał, że zachowanie Daniela Kubieńca przekładało się na naruszenie CTC. Zachowanie to polegało albo na indywidualnym podejmowaniu przez niego działań, albo prowadziło do naruszenia poprzez wydawanie poleceń współpracownikom. Powyższe dotyczyło zarówno elementów naruszenia związanych podziałem rynku, jak i ustalania cen. Daniel Kubieniec był osobiście zaangażowany w implementowanie ustaleń cenowych (bądź wydawanie w tym zakresie poleceń współpracownikom), wobec czego przyczynił się do naruszenia także w tym wymiarze.
- (796) Prezes Urzędu uznał, że zachowanie Daniela Kubieńca miało charakter umyślny. Daniel Kubieniec zdawał sobie sprawę z celu współpracy oraz zmierzał do utrzymania i realizacji ustaleń, uznając, że przynosi ona dealerom korzyści w postaci zwiększonej marży przy sprzedaży pojazdów. Ponadto Daniel Kubieniec miał również świadomość, że takie działanie jest sprzeczne z przepisami ochrony konkurencji, co jednak nie wpłynęło w żaden sposób na jego zachowanie, w szczególności nie doprowadziło do zaprzestania przez niego naruszenia. Daniel Kubieniec również aktywnie podejmował działania mające na celu przestrzeganie ustaleń przez konkurentów, przekazując w tym zakresie zalecanie subdealerom należącym do sieci subdealerskiej CTC oraz prosząc o interwencję IPL w przypadku, gdy inni dealerzy nie przestrzegali ustaleń.
- (797) Mając na względzie powyższe Prezes Urzędu przypisał Danielowi Kubieńcowi w związku z jego działaniami i zaniechaniami odpowiedzialność na podstawie art. 6a u.o.k.k. w odniesieniu do okresu od 18 stycznia 2015 r. do 21 maja 2019 r., w kontekście naruszenia przez CTC sp. z o.o. art. 101 ust. 1 lit. a) i c) TFUE oraz art. 6 ust. 1 pkt. 1 i 3 u.o.k.k.

¹³³⁰ M.in. wiadomości wskazane w akapitach (321), (326), (333), (345).

12.2.6. Krzysztof Biesek

- (798) Prezes Urzędu przypisał Krzysztofowi Bieskowi odpowiedzialność za naruszenie art. 6a u.o.k.k. w okresie od 18 stycznia 2015 r. do 21 maja 2019 r. r. w związku z funkcją pełnioną w Exmot (Szefa Sprzedaży, a następnie Prezesa Zarządu). Prezes Urzędu uznał, że zachowanie Krzysztofa Bieska prowadziło do naruszenia dokonanego przez Exmot.
- (799) Krzysztof Biesek stosował ustalenia tzw. konwencji z Opalenicy oraz popierał ich stosowanie przez wszystkich dealerów. Dowodzi tego korespondencja opisana w akapicie (166) dotycząca przestrzegania ustaleń, w której Daniel Wolszczak (IPL) napisał do przedstawiciela Europolu *„Czy możesz odpowiedzieć jak powyższy załącznik ma się do Twoich zapewnień złożonych w Opalenicy? Przypominam także wszystkim w tym mailu, że sprzedaż na dodatkowych rabatach może tylko i wyłącznie odbywać się do klientów zaakceptowanych we wnioskach rabatowych. Jeśli nastąpi sprzedaż do innego klienta, wniosek zostaje cofnięty, jak również rabat”*. Krzysztof Biesek był jednym z adresatów tej wiadomości i zareagował na nią w następujący sposób *„W całej rozciągłości wspieram Cię w piętnowaniu sprzedaży poza DAR”*. Spytał też przedstawiciela Europolu *„ile warte jest Twoje słowo????”*. W dalszej korespondencji jeszcze raz odniósł się do ustaleń z Opalenicy, wskazując *„Chciałbym jednak powrócić do ustaleń z Opalenicy, z tego co pamiętam to DANIEL WOLSZCZAK bardzo dobitnie nakreślał jak ma wyglądać współpraca pomiędzy dealerami w zakresie klientów z poza DAR-u. I o ile pamięć mnie nie zawodzi to ustaliliśmy, że klienci z poza Dar-u będą przekazywani do dealera odpowiedzialnego za dany obszar, a oferty będą składane na niskich rabatach. Moim skromnym zdaniem to Europol nie zastosował się do ustaleń i powinien ponieść zapowiadane przez Daniela konsekwencje”*. Wiadomość ta dowodzi, że Krzysztof Biesek miał pełną świadomość na czym polegają ustalenia pomiędzy dealerami oraz IPL, a także że zobowiązał się w imieniu Exmotu, że także będzie w nich aktywnie uczestniczył i tego samego oczekiwał od pozostałych uczestników porozumienia.
- (800) Od początku porozumienia Krzysztof Biesek brał udział w korespondencji dotyczącej blokad wybranych klientów dla danego dealera, na co wskazują m.in. dowody wskazane w akapicie (89) pkt (ii), (xxxv), (xxxvii). Zdarzało się też, że sam przysyłał takiego blokady do IPL, aby przekazało je pozostałym dealerom, jak w wiadomościach opisanych w akapicie (89) pkt (xiv) oraz (xxxviii). Krzysztof Biesek kontaktował się także osobiście z innymi dealerami, przysyłając im prośby o nieofertowanie danego klienta, jak w korespondencji opisanej w akapicie (473) pkt (v) oraz w akapicie (473) pkt (v).
- (801) Krzysztof Biesek dbał przy tym o to, aby wszyscy dealerzy przestrzegali ustaleń. W korespondencji opisanej w akapicie (153) zwrócił się o interwencję IPL w kwestii ogłoszenia konkurencyjnego dealera, które reklamowało sprzedaż w całej Polsce. Wskazał, że *„chodzi*

aby usunęli zapis, że mogą sprzedawać w całej POLSCE. Chodzi mi o rejonizację". W dalszej korespondencji dodał także, że takim postępowaniem „*Burzą całkowicie ideę rejonizacji a brak reakcji ze strony IVECO tylko daje przyzwolenie na takie działanie. Czy chodzi o to aby dealerzy się między sobą pozabijali (co już praktycznie ma miejsce)*". Także w korespondencji opisanej w akapicie (167) Krzysztof Biesek zwrócił się do Daniela Wolszczaka (IPL) z informacją o kolejnej sprzedaży Europolu poza swój DAR wskazując: „*Proszę Cię o bezwzględne wyciągnięcie konsekwencji za sprzedaż pojazdu poza DAR-em oraz oczekuję, że firma Europol przekaże ten pojazd do targetu EXMOT-u (gwarancja na pojazd jest nieuruchomiona). Widzę, że koledzy z Europolu nic nie robią sobie z dżentelmeńskich ustaleń i powinni ponieść bolesną nauzkę!! Proszę o informację zwrotną*". Powyższe wiadomości pokazują, że Krzysztof Biesek przywiązywał dużą wagę do poczynionych uzgodnień i uważał je za swego rodzaju „dżentelmeńską umowę” zawartą pomiędzy dealerami. Ponadto miał on wiedzę o działaniach IPL podejmowanych w celu wspierania podziału klientów, jak zaliczanie pojazdów sprzedanych na terenie konkurencyjnego dealera do jego targetu. W wiadomości opisanej w akapicie (194) zwrócił się z kolei do IPL z prośbą, aby IPL wystawiło fakturę korygującą dla transakcji dokonanej przez konkurencyjnego dealera w DAR-ze Exmot, co również służyło zapewnieniu, że ustalone zasady będą faktycznie stosowane przez dealerów.

- (802) Korespondencja opisana w akapicie (485) pkt (iii) wskazuje na to, że Krzysztof Biesek przekazywał szczegóły dotyczące ustaleń także subdealerowi Exmotu. Wskazał on subdealerowi, że: „*Zgodnie z rejonizacją klientowi rabat przysługuje w województwie mazowieckim*” oraz dodał, że sprzedaż poza DAR może skutkować korektą faktury za sprzedaż pojazdu do rabatu podstawowego. Z kolei w korespondencji opisanej w akapicie (483) pkt (vii) Krzysztof Biesek przekazał subdealerowi wiadomość od IPL, że zgodnie z prośbą Uni-Trucku można składać danemu klientowi ofertę, lecz jedynie z rabatem o określonej maksymalnej wysokości.
- (803) Krzysztof Biesek brał także udział w ustaleniach jako pośrednik pomiędzy subdealerem Exmotu a IPL. W wiadomości opisanej w akapicie (154) subdealer napisał do Krzysztofa Bieska z obawą, że Trans-Poz „*pomimo zakazu sprzedaży Iveco Daily w naszym rejonie*” znowu „*skopie*” cenę oraz zwrócił się z pytaniem czy Krzysztof Biesek może „*jakoś temu zaradzić znając praktyki znacznego zniżenia cen*” przez handlowców Trans-Poz. Krzysztof Biesek przekazał tę informację do IPL. W dalszej korespondencji subdealer ponownie zwrócił się do Krzysztofa Bieska, wnioskując o podwyższenie przez Exmot kwoty rabatu udzielonego mu na daną transakcję. Uzasadniając swoje stanowisko subdealer odniósł się do ustaleń, wskazując na zakaz sprzedaży przez Trans-Poz w ich regionie.
- (804) Krzysztof Biesek pośredniczył także w korespondencji pomiędzy subdealerem Exmotu a innymi dealerami, czego przykładem jest korespondencja opisana w akapicie (488) pkt (i).

Subdealer poprosił Krzysztofa Bieska o blokadę klienta, którą Krzysztof Biesek przekazał do CTC. Następnie przekazał także odpowiedź CTC subdealerowi. W wiadomości opisanej w akapicie (488) pkt (ii) subdealer z kolei napisał do Krzysztofa Bieska z opisem oferty ze zbyt niską ceną przekazaną klientowi przez Trans-Poz. Exmot napisał w tej sprawie do Trans-Pozu z prośbą o wycofanie się, bo to klient z ich obszaru.

- (805) Po wejściu w życie przepisów o odpowiedzialności osób zarządzających, tj. po 18 stycznia 2015 r. Krzysztof Biesek nie podjął działań służących zakończeniu naruszenia dokonywanego przez Exmot, mimo że w dalszym ciągu otrzymywał wiadomości świadczące o udziale Exmotu w porozumieniu. Przykładem tego jest korespondencja opisana w akapicie (222), w której pracownik Exmotu przesłał mu do wiadomości prośbę skierowaną do IPL dotyczącą usunięcia przez konkurencyjnego dealera ogłoszenia internetowego ze zbyt niską ceną. W trakcie korespondencji Dariusz Mazanek (Uni-truck) obiecał zdjąć ogłoszenie na okres tygodnia „*dla przyjaciół z Exmotu*”.
- (806) Krzysztof Biesek kontynuował także samodzielne działanie zmierzające bezpośrednio do naruszenia, jak w korespondencji opisanej w akapicie (304), gdy poprosił IPL o interwencję w sprawie rozmów prowadzonych przez konkurencyjnego dealera z klientem z DAR-u Exmotu. Analogiczną prośbę złożył także w korespondencji opisanej w akapitach (354) oraz (359).
- (807) Również w zakresie zarządzania siecią subdealerską Krzysztof Biesek kontynuował zachowania mające na celu podział klientów. W korespondencji opisanej w akapicie (488) pkt (xxi) przekazał do IPL wiadomość subdealera dotyczącą oferty konkurenta na ich terenie. W ramach zarządzania sprzedażą także przez subdealera Exmotu, Krzysztof Biesek podejmował też decyzje dotyczące cen oferowanych przez subdealera. Miał przy tym na uwadze uzgodnienia zawarte z pozostałymi dealerami i IPL, zgodnie z którymi klientom spoza DAR-u należało oferować pojazdy w wyższych cenach, aby skłonić ich do zakupu u odpowiedniego dealera. W wiadomości opisanej w akapicie (476) pkt (xi) wskazał subdealerowi, aby zaoferował klientowi wysoką cenę, tak aby nie prosić o dodatkowe wsparcie IPL. Krzysztof Biesek równocześnie uważał, że dealerzy są odpowiedzialni za to, aby subdealerzy w ich sieci przestrzegali ustaleń, na co wskazuje wiadomość opisana w akapicie (488) pkt (x) gdy napisał do Trans-Pozu „*jak można pisać, że na subdealera się nie ma wpływu. Przecież jest to podmiot zależny od dealera i proszę aby sytuacja się nie powtarzała. Szanujmy swoje obszary działania i na nich się koncentrujemy*”.
- (808) Krzysztof Biesek był też odbiorcą korespondencji opisanej w akapicie (230), dotyczącej niskich cen w ogłoszeniach internetowych stosowanych przez Uni-Truck. W jej treści Tomasz Urbanowicz odniósł się do ustaleń pomiędzy dealerami i IPL oraz wskazał, że miały one

zwiększyć sprzedaż oraz marżę. Stanowisko zostało poparte przez przedstawicieli innych dealerów. Odniosło się do niego także IPL w wiadomości opisanej w akapicie (231), wskazując na konieczności działania zgodnie z regułami prawa ochrony konkurencji oraz że stosowana przez IPL polityka zobowiązuje dystrybutorów od powstrzymywania się od dokonywania uzgodnień z innymi dystrybutorami lub podmiotami odnośnie do poziomu cen czy podziału rynku.

- (809) W powyższym kontekście Prezes Urzędu uznał, że zachowanie Krzysztofa Bieska bezpośrednio przekładało się na naruszenie Exmotu. Zachowanie to polegało na indywidualnym podejmowaniu przez niego działań takich jak kontakty z konkurentami bądź z IPL służące podziałowi klientów. Jednocześnie, ze względu na swoją pozycję, Krzysztof Biesek miał możliwość wydawania współpracownikom poleceń służących naruszeniu oraz wpływania na subdealera, aby również przestrzegał ustaleń. W ten sposób Krzysztof Biesek także przyczynił się do wdrażania ustaleń w życie. Krzysztof Biesek brał przy tym udział również w ustaleniach cenowych, zarówno działając w imieniu Exmot jak wpływając na zachowanie subdealera w tym zakresie.
- (810) Prezes Urzędu uznał, że zachowanie Krzysztofa Bieska miało charakter umyślny. Krzysztof Biesek zdawał sobie sprawę z celu współpracy oraz że jego działania służą wyeliminowaniu konkurencji wewnętrznej pomiędzy dealerami. Krzysztof Biesek zarówno samodzielnie podejmował działania zmierzające do utrzymania i realizacji ustaleń jak i aktywnie starał się wpływać na pozostałe podmioty zaangażowane w porozumienie, aby przestrzegały ustalonych zasad. Ponadto Krzysztof Biesek otrzymał informację, że działania podejmowane przez niego są sprzeczne z przepisami ochrony konkurencji, lecz mimo to kontynuował on swoje działania.
- (811) Mając na względzie powyższe Prezes Urzędu przypisał Krzysztofowi Bieskowi w związku z jego działaniami i zaniechaniami odpowiedzialność na podstawie art. 6a u.o.k.k. w odniesieniu do okresu od 18 stycznia 2015 r. do 21 maja 2019 r., w kontekście naruszenia przez Exmot art. 101 ust. 1 lit. a) i c) TFUE oraz art. 6 ust. 1 pkt. 1 i 3 u.o.k.k.

12.2.7. Marian Czapka

- (812) Prezes Urzędu przypisał Marianowi Czapce odpowiedzialność za naruszenie art. 6a u.o.k.k. w okresie od 18 stycznia 2015 r. do 21 maja 2019 r. r. w związku z funkcją pełnioną w Siltrucku (Prezesa Zarządu). Prezes Urzędu uznał, że zachowanie Mariana Czapki prowadziło do naruszenia dokonanego przez Siltruck.
- (813) Marian Czapka jako Prezes Zarządu Siltrucku w imieniu spółki brał udział w ustalaniu zasad, zgodnie z którymi dealerzy powinni ograniczyć sprzedaż pojazdów jedynie do własnych DAR-ów. Wskazuje na to wiadomość opisana w akapicie (165) pkt (ii), gdy po konwencji w

Opalenicy, w korespondencji odnoszącej się do współpracy pomiędzy CTC i Siltruckiem oraz oferowania pojazdów poza DAR-ami przez tych dealerów, Daniel Wolszczak (IPL) wskazał w wiadomości do CTC, że apelował w poprzednim tygodniu do Mariana Czapki, aby respektował uzgodnione zasady i nie oferował pojazdów poza DAR-em.

- (814) Dowodem na to, że Marian Czapka wiedział o antykonkurencyjnych ustaleniach jest także korespondencja opisana w akapicie (116), w której IPL przesłało m.in. do Mariana Czapki podsumowanie ustaleń między przedstawicielami IPL i Siltrucku ze spotkania, które odbyło się w kwietniu 2012 r. Podczas spotkania omawiana był m.in. możliwość połączenia osobnych DAR-ów obsługiwanych przez Siltruck i CTC na terenie województwa śląskiego i w jeden wspólny obszar obsługiwany równocześnie przez Siltruck i CTC. W treści wiadomości wskazano, że *„Propozycja może ułatwić firmie Siltruck dostęp do klientów będących wcześniej w DAR-ze Siltruck, a obecnie znajdujących się w DAR-ze CTC, jako że nowi/istniejący klienci będą mogli być pozyskani na całym terenie Śląska.”*. Wiadomość ta wskazuje, że Marian Czapka zdawał sobie sprawę, że zgodnie z ustaleniami Siltruck nie mógł sprzedawać pojazdów poza swoim DAR-em. Potwierdza to także korespondencja opisana w akapicie (156) pkt (iii), w której Marian Czapka dostał do wiadomości e-mail IPL z prośbą o wyjaśnienie, dlaczego Siltruck sprzedał pojazd klientowi z DAR-u CTC oraz dlaczego gwarancja na ten pojazd została *„uruchomiona”* na innego klienta – z DAR-u Siltrucka, dla którego Siltruck otrzymał wyższy rabat od IPL. Marian Czapka dostał również wiadomość, opisaną w akapicie (92), w której IPL zawarło prośbę o przekazanie handlowcom, aby wysyłali wnioski rabatowe zgodnie z obowiązującym, nowym podziałem obszarów DAR pomiędzy Siltruck i CTC.¹³³¹ Otrzymał on także od Daniela Wolszczaka (IPL) warunki kampanii promocyjnej, w których wskazano, że nie obowiązuje ona na pojazdy sprzedawane poza DAR-em.¹³³²
- (815) Marian Czapka jako Prezes Zarządu nie brał osobiście udziału w kontaktach z klientami ani w bieżących kontaktach z IPL. Niemniej jednak w trakcie trwania porozumienia dostawał wiadomości dotyczące ustaleń zawartych pomiędzy dealerami oraz IPL, z których wynikało w jaki sposób funkcjonuje podział klientów. Przykładem tego jest e-mail opisany w akapicie (152) pkt (ii) dotyczący blokady klienta dla konkurencyjnego dealera przesłanej przez IPL m.in. do wiadomości Mariana Czapki. Ponadto Marian Czapka dostał opisaną w akapicie (164)¹³³³ wiadomość przesłaną przez Siltruck do IPL z prośbą o blokadę klienta.
- (816) Marian Czapka otrzymał też korespondencję opisaną w akapicie (218), w której przedstawicielka Siltrucku przesłała do Daniela Wolszczaka (IPL) e-mail nawiązujący do spotkania, wraz ze wskazaniem, że przekazuje w załączeniu umowę zawartą przez Uni-Truck

¹³³¹ Wiadomość e-mail [informacje chronione] - k. 784.

¹³³² Akapit (179): [informacje chronione] - k. 784.

¹³³³ Wiadomość e-mail [informacje chronione] - k. 784.

z klientem z DAR-u Siltrucku. Do wiadomości załączyła również e-mail od Daniela Kubieńca (CTC) do Siltrucku z informacją o blokadzie klienta z DAR-u CTC, oraz wskazała, że po otrzymaniu tej blokady sprzedawca z Siltrucka „dostał dyspozycję zakończenia negocjacji”. Z przywołanej wiadomości wynika, że spotkanie pomiędzy Siltruckiem a IPL dotyczyło współpracy dealerów przy podziale klientów oraz że Siltruck przesłał do IPL dowody wskazujące na to że konkurenci (w tym przypadku Uni-Truck) nie przestrzegają ustaleń sprzedając pojazdy w DAR-ze Siltrucku, podczas gdy Siltruck zachowuje się zgodnie z ustaleniami i po otrzymanej blokadzie od CTC sprzedawca otrzymał polecenie zakończenia negocjacji z klientem, którego dotyczyła blokada. Marian Czapka, który otrzymał tą wiadomość zdawał więc sobie sprawę z mechanizmów stosowanych w celu podziału klientów (przekazywanie blokad) oraz tego, że Siltruck stosuje się do podziału, równocześnie zabiegając aby konkurencyjni dealerzy także go przestrzegali.

- (817) Marian Czapka dostawał również wiadomości wymieniane przez Siltruck bezpośrednio z konkurentami, jak wiadomość wskazana w akapicie (129)¹³³⁴, gdy CTC przesłało do Siltrucku prośbę o wycofanie oferty od danego klienta. W innej sytuacji, opisanej w akapicie (442) na analogiczną prośbę CTC przedstawicielka Siltrucka wskazała, że nie ofertują tego klienta oraz sama poprosiła o nieskładanie ofert innemu klientowi. Trafiła do niego także wiadomość wskazana w akapicie (165) pkt (v), w której przedstawicielka Siltrucku przesłała do Daniela Kubieńca wiadomość handlowca, który przesłał dane klienta z komentarzem, że chciałby przekazać go do CTC oraz wskazaniem, że *„chcę pierwszy wyciągnąć rękę w celu porozumienia w sprawie sprzedaży w obrębie DAR’u dealera. Mam nadzieję, że takie działanie przyczyni się do obopólnej współpracy w zakresie przekazywania sobie klientów i gorących tematów z NIE SWOICH obszarów tak aby lokalny dealer obsługiwał klienta BEZ PSUCIA CENY. Na chwilę obecną nie wykonałem żadnych działań handlowych w kierunku tego klienta, czyli CTC ma tam czysty start”*. Przedstawicielka Siltrucku dodała też swój komentarz, wyrażający nadzieję, że *„uda nam się kiedyś nawiązać nić porozumienia w zakresie sprzedaży we własnym obszarze”*.
- (818) Marian Czapka dostał też do wiadomości korespondencję dotyczącą podziału klientów pomiędzy IPL a Siltruckiem. Dowodzi tego wiadomość opisana w akapicie (401), gdy jeden z przedstawicieli Siltrucku zwrócił się do IPL, zamieszczając w kopii maila m.in. Mariana Czapkę, o wyjaśnienie spornej sprawy dotyczącej ofertowania przez IPL pojazdów klientowi z woj. opolskiego, z którym rozmowy prowadzić miał już handlowiec Siltrucku. Wskazał też, że według jego informacji: *„jednym z elementów wsparcia dla nas przy przejęciu rejonu opolskiego była umowa, że K.A. nie będą działać w tym rejonie aby pozwolić nam się*

¹³³⁴ Wiadomość e-mail [informacje chronione] - k. 784.

swobodnie rozwinąć”. W związku z tym zwrócił się o wycofanie IPL ze sprzedaży i niekonkurowanie z Siltruckiem.

- (819) Po wejściu w życie przepisów dotyczących odpowiedzialności osób zarządzających, tj. styczniu 2015 r., Marian Czapka nie podjął żadnych działań zmierzających do tego, aby Siltruck zaprzestał udziału w naruszeniu. Poniższe okoliczności wskazują ponadto, że dalej dostawał on korespondencję dotyczącą naruszenia oraz sam był zaangażowany w rozmowy dotyczące działalności Siltrucku w ramach sieci dealerskiej pojazdów Iveco, z pełną świadomością istnienia ustaleń dotyczących podziału klientów oraz cen w sieci.
- (820) Marian Czapka był odbiorcą korespondencji opisanej w akapicie (230), dotyczącej niskich cen w ogłoszeniach internetowych stosowanych przez Uni-Truck. W jej treści Tomasz Urbanowicz (CTC) odniósł się do ustaleń pomiędzy dealerami i IPL oraz wskazał, że miały one zwiększyć sprzedaż oraz marżę. Stanowisko CTC zostało poparte przez przedstawicieli innych dealerów, a przedstawicielka Siltrucku wskazała, że wewnętrzne rozgrywki dealerów są przyczyną spadku marż i to od nich zależy, czy coś się zmieni w tym zakresie. Odniosło się do niego także IPL w wiadomości opisanej w akapicie (231), wskazując na konieczność działania zgodnie z regułami prawa ochrony konkurencji oraz że stosowana przez IPL polityka zobowiązuje dystrybutorów od powstrzymywania się od dokonywania uzgodnień z innymi dystrybutorami lub podmiotami odnośnie do poziomu cen czy podziału rynku. Wiadomość ta wskazuje na to, że Marian Czapka miał świadomość tego, że działania podejmowane przez Siltruck są sprzeczne z przepisami ochrony konkurencji.
- (821) Marian Czapka brał udział w opisanych w akapicie (254) ustaleniach dotyczących nowej placówki planowanej przez Siltruck. We wrześniu 2016 r. Marian Czapka zwrócił się do Daniela Wolszczaka (IPL) przedstawiając propozycję dotyczącą otworzenia przez Siltruck nowej placówki w Tychach. Jednocześnie wskazał, że: *„Przystąpienie do realizacji takiego rozwiązania łączy się z naszą prośbą o powiększenie naszego obecnego obszaru odpowiedzialności w województwie Śląskim o dodatkowe 3 powiaty (...) o które aplikowaliśmy już w 2011 roku. Posiadanie w naszej dyspozycji (na wyłączność) tych powiatów umożliwi nam większą aktywność na rynku Śląskim oraz wzmocni nas jako dealera w organizacji Iveco, a zarazem nie uszczuplając znacząco potencjału naszych sąsiadów w sieci”*. W treść maila wklejona została również mapka woj. śląskiego z zaznaczonymi liniami podziału DAR-ów między Siltruckiem a CTC – aktualnego i proponowanego. Co istotne w treści wiadomości Marian Czapka odnosi się bezpośrednio do wyłączności sprzedaży przez danego dealera w przydzielonych mu obszarach i z tą wiedzą bierze udział w negocjacjach dotyczących przyznania danego obszaru Siltruckowi.

- (822) Marian Czapka był też osobiście zaangażowany w ustalenia z maja 2017 r., dotyczące tego, który dealer będzie brał udział w przetargu organizowanym przez służbę więzienną. Jak opisano w akapicie (277) pkt (v) pracownik IPL wskazał w wiadomości wewnętrznej, że jest po długim spotkaniu z Marianem Czapką, który uważał, że CTC nie powinno dostać takiego samego wsparcia od IPL jak Siltruck, ze względu na historię współpracy Siltruck z firmą zabudowującą startującą w przetargu, znajdującą się w DAR-ze Siltrucku. Marian Czapka wskazał też, że fakt, że zamawiającym jest instytucja z Warszawy nie powinien mieć znaczenia, gdyż pojazdy będą rejestrowane w całej Polsce. Siltruck miał być zdeterminowany wygrać ten przetarg „za wszelką cenę”, a Marian Czapka miał zakomunikować, że „nie zamierza tego tematu odpuszczać” i jeżeli będzie taka potrzeba „będzie przekonywał samego Daniela [Wolszczaka (IPL) – UOKiK]”.
- (823) Na zaangażowanie Mariana Czapki w działalność sprzedażową Siltrucku oraz wiedzę o tym jak zorganizowany jest system sprzedaży, w tym, że IPL pilnuje dealerów, aby przestrzegali sprzedaży we własnych DAR-ach świadczy także korespondencja opisana w akapicie (294). We wrześniu 2017 r. w wiadomości wewnętrznej pracownik IPL napisał, że błędnie wyliczył wartość sprzedaży Siltruck poza DAR-em w prezentacji, która została przesłana do tego dystrybutora w dniu 31 lipca 2017 r. Pracownik IPL błędnie określił wysokość tej sprzedaży na ok 56% podczas gdy prawidłowa wartość powinna wynosić niecałe 35%. Inny pracownik IPL wskazał, że przesłał same wartości cyfrowe do Mariana Czapki, gdyż jak wskazał ten: „inaczej Managera powiesi za te 56,3% poza DAR-em”.
- (824) Z powyższych dowodów wynika jednoznacznie, że Marian Czapka miał świadomość funkcjonowania ustaleń pomiędzy IPL oraz dealerami oraz okazjonalnie sam brał w nich udział. Dotyczy to zarówno podziału klientów pomiędzy dealerami, jak i podziału pomiędzy Siltruckiem a IPL. Marian Czapka otrzymywał także wiadomości dotyczące wniosków rabatowych oraz zasad promocji, które stosowane były jedynie dla pojazdów sprzedawanych w ramach DAR-u właściwego dealera. Otrzymywał on też korespondencję zawierającą blokady klientów, które służyły zagwarantowaniu, że dany klient nie otrzyma konkurencyjnej oferty od pozostałych dealerów. Wiadomości te świadczą o tym, że Marian Czapka nie tylko wiedział o ogólnym podziale klientów, ale także o tym w jaki sposób on funkcjonował oraz jakie mechanizmy były stosowane przez IPL oraz dealerów, aby podział ten funkcjonował.
- (825) Należy przy tym wziąć pod uwagę, że część opisanej powyżej korespondencji miała miejsce przed zmianą przepisów u.o.k.k. wprowadzającą odpowiedzialność osób fizycznych za naruszenie przepisów prawa ochrony konkurencji (tj. przed 18 stycznia 2015 r.). Wiadomości te wskazują jednak na stan wiedzy Mariana Czapki o funkcjonowaniu porozumienia oraz udziale Siltrucku w nim. Główne założenia antykonkurencyjnych ustaleń pozostały przy tym tożsame przez cały okres naruszenia. Tym samym, Marian Czapka przez cały okres

porozumienia miał świadomość nie tylko istnienia porozumienia, ale też miał wiedzę w jaki sposób ono funkcjonuje. Ze względu na pełnioną funkcję Prezesa Zarządu nie brał udziału w kontaktach wykonawczych dotyczących porozumienia, jednak w imieniu spółki zobowiązał się do przestrzegania zasad ustalonych w trakcie tzw. konwencji w Opalenicy. Po 18 stycznia 2015 r. Marian Czapka osobiście brał natomiast udział w ustaleniach dotyczących tego, który z dealerów otrzyma dodatkowe wsparcie od IPL w celu wzięcia udziału w przetargu. Marian Czapka brał także udział w ustaleniach dotyczących zakresu obszaru, który miał stanowić DAR Siltrucku, w trakcie których uwzględniano fakt wyłączności sprzedaży na tym obszarze. Marian Czapka był także zaangażowany w przestrzeganie, aby procent sprzedaży pojazdów poza DAR przez Siltruck pozostawał na odpowiednio niskim poziomie. W powyższym kontekście Prezes Urzędu uznał, że działanie Mariana Czapki prowadziło do naruszenia dokonanego przez Siltruck.

- (826) Prezes Urzędu uznał, że służące naruszeniu zachowanie Mariana Czapki było umyślne. Otrzymywał on korespondencję wskazującą wprost na to, że ustalenia mają służyć zwiększeniu sprzedaży oraz marży uzyskiwanej przez dealerów. Osobami odpowiedzialnymi za bieżące wdrażanie ustaleń byli podwładni Mariana Czapki, przy czym zgromadzone dowody wskazują na to, że zdawał on sobie z nich sprawę oraz że działali oni zgodnie z jego poleceniami, starając się utrzymać niski poziom sprzedaży poza DAR-em. Marian Czapka otrzymał także informację przesłaną przez IPL, zgodnie z którą działania polegające na podziale rynku są sprzeczne z przepisami. Nie wpłynęło to jednak w żaden sposób na jego działanie i nie spowodowało zakończenia uczestnictwa w naruszeniu.
- (827) Jednocześnie Prezes Urzędu stwierdza, że brak jest dowodów, że Marian Czapka wiedział lub powinien był wiedzieć o tym, że poza ustaleniami podziałowymi, prowadzone są również ustalenia cenowe.
- (828) Mając na względzie powyższe Prezes Urzędu przypisał Marianowi Czapce w związku z jego działaniami i zaniechaniami odpowiedzialność na podstawie art. 6a u.o.k.k. w odniesieniu do okresu od 18 stycznia 2015 r. do 21 maja 2019 r., w kontekście naruszenia przez Siltruck art. 101 ust. 1 lit. c) TFUE oraz art. 6 ust. 1 pkt. 3 u.o.k.k.

Zastrzeżenia zgłoszone przez Mariana Czapkę

- (829) Marian Czapka podniósł, że nie brał umyślnie udziału w żadnych ustaleniach dotyczących realizacji przez Siltruck praktyk ograniczających konkurencję, nie miał świadomości ewentualnego naruszenia prawa konkurencji, nie wyrażał nigdy zgody (choćby milczącej) na rezygnację przez Siltruck ze sprzedaży pojazdów poza swoim DAREm, a jakiegokolwiek działania polegające na przekazywaniu przez pracowników Siltrucku klientów innym dealerom nie stanowiły ustalonej polityki firmy.

- (830) W pierwszej kolejności wskazać należy, że Marian Czapka miał wiedzę na temat funkcjonującego w obrocie pojazdami Iveco podziału rynku, polegającego na ograniczaniu sprzedaży (pasywnej) poza DARami i przekazywaniu klientów między dystrybutorami. Miał on również wiedzę o ustaleniach poczynionych podczas konferencji w Opalenicy, co do „respektowania” swoich DARów, co wynika choćby z informacji na temat rozmowy między Danielem Wolszczakiem a Marianem Czapką, podczas której Daniel Wolszczak miał apelować o przestrzeganie przez Siltruck „zasad”.¹³³⁵ W krótkim czasie od tej rozmowy doszło w istocie do nawiązania współpracy między Siltruckiem a CTC, którą to współpracę przedstawiciele Siltrucku określali jako dobrą.¹³³⁶ Ponadto, Siltruck utrzymywał również regularne kontakty z innymi dealerami (zwłaszcza Uni-Truckiem). Działania takie były utrzymywane również po 18 stycznia 2015 r., tj. po dacie wejścia w życie przepisów o odpowiedzialności osób zarządzających, a Marian Czapka zaniechał podjęcia działań skutkujących zaprzestaniem udziału Sitrucku w naruszeniu.
- (831) Regularność i intensywność kontaktów między pracownikami Siltrucku i pozostałych dystrybutorów oraz udział w takiej korespondencji osób z kierownictwa spółki (w tym jej dyrektora generalnego i prokurenta) świadczy, że kontakty te nie były jedynie incydentalnymi ekscesami, których dopuszczali się pracownicy spółki, lecz wynikały z przyjętej przez spółkę praktyki dotyczącej postępowania wobec klientów spoza DARu Siltrucku. Marian Czapka jako prezes zarządu spółki ponosi odpowiedzialność za dopuszczenie do udziału Siltrucku w antykonkurencyjnej praktyce, o istnieniu której wiedział, nawet jeśli nie uczestniczył w bieżącej komunikacji dotyczącej poszczególnych klientów. Należy podkreślić, że kwestia intensywności zachowania osoby zarządzającej nie jest kluczowa z punktu widzenia jej odpowiedzialności za dopuszczenie do naruszenia prawa konkurencji przez przedsiębiorcę. Niejednokrotnie występują bowiem sytuacje, w których osoba zarządzająca, stojąca na najwyższym stopniu hierarchii organizacyjnej w danej spółce podejmuje jedynie działania kierownicze, podczas gdy najbardziej intensywne kontakty składające się na dane naruszenie podejmowane są przez osoby stojące niżej w tej hierarchii (np. handlowców przekazujących innym dealerom klientów spoza swojego DARu).
- (832) Odpowiedzialności Mariana Czapki za udział Siltrucku w podziale rynku nie uchyla również okoliczność, że to IPL wdrożyło system rabatów dodatkowych i wywierało na dystrybutorów presję, aby ograniczali oni sprzedaż klientom spoza swoich DARów. Działania IPL (za które spółka ta ponosi własną odpowiedzialność) nie negują faktu, że Siltruck dobrowolnie

¹³³⁵ Akapit (165) pkt (i) i (ii).

¹³³⁶ Akapity (182) i (189) pkt (i). Ponadto, należy zwrócić uwagę na opisywaną przez przedstawicieli CTC sytuację z początku listopada 2013 r., gdy klient z DAR CTC, który pierwotnie otrzymał ofertę na pojazd od Siltruck, już po rozmowie między Marianem Czapką a Danielem Wolszczakiem nie mógł uzyskać dodatkowych wyjaśnień dotyczących parametrów technicznych interesujących go samochodów, na skutek czego zwrócił się z zapytaniem ofertowym do CTC – akapit (165) pkt (iii).

uczestniczył w naruszeniu i odnosił z tego tytułu korzyści, chociażby w postaci otrzymywania od innych dystrybutorów informacji o klientach, czy zmniejszenia presji konkurencyjnej ze strony innych dealerów. Okolicznością wyłączającą odpowiedzialność nie jest również fakt, że Siltruck nie zaprzestał całkowicie sprzedaży pojazdów również poza swoim DAREm. Mogło tak się wydarzyć przykładowo w sytuacjach, gdy dealer nie występował o przyznanie rabatu dodatkowego przy danej transakcji a klient nie zwracał się o oferty do innych dystrybutorów. Ponadto, od pewnego momentu IPL zrezygnowało z przyznawania rabatów dodatkowych na określone typy pojazdów oraz ograniczyło indywidualną kontrolę nad tym, czy sprzedawane one były przez dealerów poza DARami (zachowując kontrolę ogólnego poziomu sprzedaży w DARach i poza nimi).

- (833) Wskazywane przez Mariana Czapkę okoliczności dotyczące otwierania nowych placówek Siltrucku poza jego pierwotnym DAREm (w Będzinie i Tychach), sporów z IPL co do udzielenia im autoryzacji oraz konfliktu z DBK i CTC należy z tego powodu odczytywać w szerszym kontekście, uwzględniającym, że umowy dystrybucyjne zawierane przez dealerów z IPL nie zawierały żadnych ograniczeń co do sprzedaży pojazdów klientom spoza DARu, ani nie przyznawały dealerowi żadnej wyłączności co do obsługi swojego DARu. Wręcz przeciwnie, umowy te wprost przewidywały możliwość sprzedaży (zarówno aktywnej, jak i pasywnej) przez innych dystrybutorów Iveco w DARze każdego z dealerów i nie przewidywały z tego tytułu żadnych rekompensat czy wynagrodzenia dla takiego dealera z tego tytułu.¹³³⁷
- (834) Oceniając w powyższym kontekście wiadomość Mariana Czapki do Daniela Wolszczaka z września 2016 r. dotyczącą propozycji otwarcia przez Siltruck placówki w Tychach o treści: *„Przystąpienie do realizacji takiego rozwiązania łączy się z naszą prośbą o powiększenie naszego obecnego obszaru odpowiedzialności w województwie Śląskim o dodatkowe 3 powiaty (...) o które aplikowaliśmy już w 2011 roku. Posiadanie w naszej dyspozycji (na wyłączność) tych powiatów umożliwi nam większą aktywność na rynku Śląskim oraz wzmocni nas jako dealera w organizacji Iveco, a zarazem nie uszczuplając znacząco potencjału naszych sąsiadów w sieci”*¹³³⁸ można wyprowadzić istotne konkluzje. Po pierwsze, w świetle umowy dystrybucyjnej Siltruck mógł prowadzić swoją ekspansję sprzedażową na wskazywane przez siebie obszary nawet bez zgody IPL. Uzyskanie takiej zgody jawi się konieczne dopiero gdy uwzględni się istnienie nieformalnych uzgodnień, co do tego, że dealerzy nie powinni obsługiwać klientów spoza swojego DARu. Po wtóre, Marianowi Czapce znana była obowiązująca w sieci Iveco reguła (jak wskazano powyżej nieformalna) o przyznawaniu przez IPL dystrybutorom obsługi DARów na wyłączność. Po trzecie, oczekiwał on, że w sytuacji

¹³³⁷ Akapit (54).

¹³³⁸ Akapit: (255) i (821).

przyznania Siltruckowi dodatkowego obszaru do obsługi na wyłączność IPL zapewni, ażeby inni dystrybutorzy Iveco nie prowadzili w nim swojej aktywności, co jednakże miało „nie uszczuplać znacząco” ich potencjału.

- (835) Całokształt omówionego powyżej materiału dowodowego świadczy o tym, że Marian Czapka miał świadomość istnienia porozumienia ograniczającego konkurencję w obrocie pojazdami Iveco i umyślnie dopuścił do udziału Siltrucku w podziale rynku. Nie podjął również żadnych działań w celu zakończenia udziału kierowanej przez siebie spółki w naruszeniu. Potwierdza to więc naruszenie przez Mariana Czapkę przepisów u.o.k.k.

12.2.8. Andrzej Korcik

- (836) Prezes Urzędu przypisał Andrzejowi Korcikowi odpowiedzialność za naruszenie art. 6a u.o.k.k. w okresie od 18 stycznia 2015 r. do 21 maja 2019 r., w związku z funkcją pełnioną w Uni-Trucku (Prezesa Zarządu). Prezes Urzędu uznał, że zachowanie Andrzeja Korcika doprowadziło do naruszenia dokonanego przez Uni-Truck.
- (837) Przez cały okres porozumienia Andrzej Korcik pełnił funkcję Prezesa Zarządu Uni-Trucku oraz Dyrektora Zarządzającego. W związku ze swoją pozycją brał udział w kluczowych ustaleniach dotyczących współpracy pomiędzy dealerami oraz IPL w zakresie podziału rynku. Z dowodów opisanych w rozdziale 5 wynika, że miał świadomość funkcjonowania porozumienia oraz był jedną z osób, które wyraziły wolę, aby również dealerzy bezpośrednio ze sobą współpracowali. Świadczą o tym wiadomości opisane w akapicie (447), kiedy przekazał Michałowi Stankowiakowi (Uni-Truck) i Dariuszowi Mazankowi (Uni-Truck) informacje o terminie spotkania z Prezesem Trans-Pozu w sprawie ochrony rentowności sprzedaży pojazdów marki Iveco. Dodał też, że rozmawiał telefonicznie z Prezesem Trans-Pozu, który przekazał mu, że także Tomasz Urbanowicz (CTC) wyraził chęć współdziałania w tym zakresie.
- (838) Ze względu na pełnienie funkcji Prezesa Zarządu, jego zaangażowanie koncentrowało się na kluczowych ustaleniach dotyczących działalności spółki. Bieżące zadania w zakresie polityki cenowej spółki czy kontaktów z IPL oraz z klientami pozostawiał pracownikom spółki bądź pozostałym osobom zarządzającym. Niemniej miał on świadomość, od początku ustaleń, że dealerzy mają ograniczać sprzedaż pojazdów jedynie do swojego DAR-u. Wskazuje na to fakt, że dostawał on do wiadomości korespondencję, w której odnoszono się do ustaleń. W lipcu 2011 r., otrzymał wiadomość opisaną w akapicie (89) pkt (xxx) przesłaną przez Michała Stankowiaka (Uni-Truck) do Daniela Wolszczaka (IPL) odnośnie do przetargu, w której Michał Stankowiak zapytał „*Co zamierzasz w tej sprawie zrobić? Jak wiesz nasz opiekun strefy prosił dealerów o nieofertowanie takiego pojazdu pod to postępowanie*”. W lipcu 2015

r. otrzymał wiadomość od przedstawicielki Siltruck, opisaną w akapicie (228), w której pytała ona IPL, skąd u klienta z terenu Siltruck znalazła się oferta innego dealera.

- (839) Wiadomości, które dostawał Andrzej Korcik świadczą równocześnie o tym, że pomimo iż nie brał on udziału w kontaktach wykonawczych dotyczących podziału klientów, zdawał sobie sprawę w jaki sposób funkcjonują ustalenia. Z dowodu opisanego w akapicie (89) pkt (xxxvi) wynika, że Andrzej Korcik miał świadomość możliwości blokowania dealerów w IPL. Dostał on bowiem wiadomość wysłaną przez pracownika Uni-Trucku do IPL, w której wskazano, że *„dealer CTC panoszy się po nie swoim terenie”* oraz cenę, która CTC zaproponowało klientowi z terenu Uni-Trucku, wraz z odpowiedzią IPL *„CTC zostało zablokowane”*. Otrzymał też wiadomość kierowaną do IPL, opisaną w akapicie (139), w której przedstawiciel Uni-Trucku odniósł się do niskich wyników sprzedażowych Uni-Trucku zwracając uwagę na to, że konkurencyjni dealerzy nie respektują przyznanych im DAR-ów i sprzedają w DAR-ze Uni-Trucku, co kończy się sprzedażą z minimalną rentownością. W kolejnej wiadomości pracownik Uni-Trucku wskazał IPL, że klient dostał niższą ofertę od CTC i poprosił o *„o jak najszybsze zablokowanie CTC u mojego klienta i wycofanie oferty oraz przekazanie jasnej informacji, iż nastąpiła pomyłka w specyfikacji pojazdu, co spowodowało zniżenie ceny albo wysłanie aktualizacji oferty z wyższą ceną niż moja”*. W czerwcu 2014 r. otrzymał natomiast wiadomość opisaną w akapicie (190), w której IPL przesłało warunki promocji na pojazdy, zaznaczając, że nie obejmuje ona pojazdów sprzedawanych poza DAR-em.
- (840) Z kolei dowód opisany w akapicie (128) świadczy o tym, że Andrzej Korcik wiedział o możliwości zaliczania do targetów konkurencyjnego dealera sprzedaży dokonanej na rzecz klienta z jego terenu. Wiadomość od pracownika Uni-Trucku do IPL, którą otrzymał zawierała prośbę o blokadę klienta ze strefy Uni-Trucku wraz z opisem, dlaczego konkurencyjny dealer jest w stanie zaoferować niższą cenę niż Uni-Truck. Pracownik Uni-Trucku dodał też że: *„W związku z powyższymi faktami, świadczącymi bezspornie o wchodzeniu »z butami« w naszą strefę przez STW, wnioskuję o: 1. Zaliczenie do targetu Uni-Truck 5 ciągników sprzedanych przez STW naszemu klientowi”*. Miał też świadomość, że takie same ustalenia obowiązują w stosunkach między IPL a Uni-Truckiem wobec klientów z DAR-u Uni-Trucku, czego dowodzi fakt, że brał udział w korespondencji opisanej w akapicie (405), dotyczącej zaliczenia do targetu Uni-Trucku pojazdów sprzedanych przez KA IPL danemu klientowi.
- (841) Zdawał sobie też sprawę z polityki rabatowej stosowanej przez IPL, która miała na celu umocnić podział klientów pomiędzy dealerami. Świadczy o tym fakt, że otrzymał do wiadomości zapytanie Dariusza Mazanka (Uni-Truck) do IPL z prośbą o informację, kiedy

„zakończy się powszechnienie znana praktyka dawania rabatu” subdealerowi GTC na spółkę będącą z DAR-u GTC, która jednak nie była ostatecznym nabywcą pojazdów¹³³⁹.

- (842) Andrzej Korcik miał również świadomość tego, że ustalenia obejmowały ustalenia cenowe, o czym świadczy dowód opisany w akapicie (143) ppkt (i) – otrzymał wtedy wiadomość, w której Dariusz Mazanek (Uni-Truck) przesłał do IPL ofertę internetową konkurencyjnego dealera z komentarzem „*myślę że trzeba dać sobie spokój z utrzymywaniem poziomu rabatowania na ustalonych 7% skoro w internecie chodzą takie oferty*”.
- (843) Andrzej Korcik miał przy tym świadomość, że ustalenia mają na celu zwiększenie zysku dealerów ze sprzedaży pojazdów. Wskazuje na to zarówno temat spotkania z Prezesem Trans-Pozu wskazany powyżej, jak i wiadomość opisana w akapicie (162) ppkt (iii). Po konwencji z Opalenicy, członek zarządu Uni-Trucku przesłał Andrzejowi Korcikowi, Dariuszowi Mazankowi (Uni-Truck) oraz Michałowi Stankowiakowi (Uni-Truck) dane dotyczące sprzedaży Uni-Trucku w I półroczu 2013 r. z podziałem na sprzedaż w DAR-ze i poza DAR-em, na wypadek sytuacji „*Jeżeli IVECO zacznie przestrzegać regionalizacji*”, a następnie dodał, ile marży odpadłoby w takiej sytuacji, ponieważ pojazdy poza DAR-em są sprzedawane z niższą rentownością.
- (844) Jego świadomość co do ustaleń oraz kontakty z dealerami potwierdza także fakt, że był odbiorcą korespondencji z sierpnia 2015 r. opisanej w akapicie (230) pomiędzy dealerami a IPL. Zapoczątkował ją Tomasz Urbanowicz (CTC), wysyłając wiadomość dotyczącą niskich cen oferowanych przez Uni-Truck w internecie. W wiadomości tej Tomasz Urbanowicz (CTC) wskazał m.in. że: „*Rozumiem, że to co próbowaliśmy wspólnie usystematyzować w ostatnich latach czyli jednolitą politykę sprzedaży dealerów w DAR, poprawę wizerunku marki IVECO, poprawę penetracji rynku, relacji z klientami itd., co w konsekwencji miało skutkować zwiększeniem sprzedaży oraz marży – to dziś się już nie liczy?*”. W korespondencję włączyły się osoby zarządzające innymi dealerami, wskazując m.in. że przyczyną spadku marżowości są „*wewnętrzne rozgrywki między dealerami*”, na czym tracą wszyscy oraz że „*rzeczą niezrozumiałą dla mnie jest przyzwolecie IPL na realizowanie sprzedaży na minimalnej marży – przyzwolecie na »psucie rynku« i wizerunku w zamian za osiągnięcie chwilowego wzrostu sprzedaży*”. Andrzej Korcik przekazał tę korespondencję do pracowników Uni-Trucku, na co Dariusz Mazanek (Uni-Truck) skomentował ją słowami „*Denerwują się bo nie mogą regulować cen*”. Równocześnie, jak wynika z wiadomości opisanej w akapicie (476) pkt (viii) Andrzej Korcik polecił swoim handlowcom zebrać przykłady niskich ofert składanych przez CTC klientom. Andrzej Korcik otrzymał też odpowiedź IPL na wskazane powyżej wiadomości dealerów, opisaną w akapicie (231), w której napisano o konieczności działania

¹³³⁹ GTC wykorzystywało spółkę z tej samej grupy kapitałowej, która jest przewoźnikiem drogowym aby rejestrować sprzedaż na nią (i uzyskać dodatkowy rabat) a następnie odsprzedać taki pojazd klientowi ostatecznemu.

zgodnie z regułami prawa ochrony konkurencji oraz że stosowana przez IPL polityka zobowiązuje dystrybutorów od powstrzymywania się od dokonywania uzgodnień z innymi dystrybutorami lub podmiotami odnośnie do poziomu cen czy podziału rynku. Wiadomość ta wskazuje na to, że Andrzej Korcik miał świadomość tego, że działania podejmowane przez Uni-Truck są sprzeczne z przepisami ochrony konkurencji.

- (845) Powyższa wymiana wiadomości świadczy o tym, że Andrzej Korcik był przez pozostałych uczestników ustaleń uważany za osobę kluczową ze strony Uni-Trucku. Był on w ich oczach odpowiedzialny za to, aby Uni-Truck również przestrzegał dokonanych uzgodnień, zarówno w zakresie podziału klientów jak i stosowanych cen. Dodatkowo opisana powyżej korespondencja dowodzi, że Andrzej Korcik zareagował na wiadomości konkurentów, zbierając informacje wewnątrz spółki na temat niskich cen konkurenta. Nie był on więc jedynie biernym odbiorcą komunikacji, lecz przygotowywał się na kontynuację tematu cen stosowanych przez dealerów Iveco z IPL oraz pozostałymi dealerami. Ponadto otrzymał on również wiadomość wskazującą na to, że takie działania jako kontakty pomiędzy konkurentami, podział klientów czy ustalenia dotyczące cen mogą być niezgodne z przepisami ochrony konkurencji.
- (846) Także wiadomość opisana w akapicie (285) potwierdza, że Andrzej Korcik miał pełną świadomość istniejących antykonkurencyjnych ustaleń pomiędzy IPL oraz dealerami. W lipcu 2017 r. otrzymał do wiadomości od swojego podwładnego Dariusza Mazanka wiadomość odnoszącą się do nowej polityki handlowej IPL. W treści Dariusz Mazanek (Uni-Truck) wskazał, że nowa polityka będzie wzmocnieniem dealerów, którzy nie mają konkurencji wewnętrznej w swoich DAR-ach i uderza w Uni-Truck, co powoduje, że jest ono nieakceptowalne. Dodał też, że IPL powinno dbać o równomierność konkurencji wewnętrznej.
- (847) Z powyższych dowodów wynika jednoznacznie, że Andrzej Korcik posiadał szczegółową wiedzę na temat funkcjonowania ustaleń pomiędzy IPL oraz dealerami. Dotyczy to podziału klientów pomiędzy samymi dealerami oraz zastrzeżenia sprzedaży wyłącznej na rzecz IPL w stosunku do określonych klientów. W korespondencji, którą otrzymywał pojawiały się także nawiązania do mechanizmów mających ułatwić podział klientów, jak kwestia zaliczania sprzedaży do targetów, specjalnych rabatów czy możliwości blokowania klientów przez dealerów. Andrzej Korcik w żadnej z przywołanych sytuacji w żaden sposób nie wyraził sprzeciwu wobec podejmowanych działań, czy nawet braku zrozumienia przedmiotu korespondencji.
- (848) Należy przy tym wziąć pod uwagę, że większość opisanej powyżej korespondencji miała miejsce przed zmianą przepisów u.o.k.k. wprowadzającą odpowiedzialność osób fizycznych za naruszenie przepisów prawa ochrony konkurencji (tj. przed 18 stycznia 2015 r.).

Wiadomości te wskazują jednak na stan wiedzy Andrzeja Korcika o antykonkurencyjnych ustaleniach oraz udziału w nich Uni-Trucku. Co więcej, Andrzej Korcik był osobiście odpowiedzialny za kontakt przynajmniej z częścią konkurentów w początkowej fazie porozumienia. Fakt, że pracownicy oraz pozostałe osoby zarządzające okazjonalnie włączały go w korespondencję dotyczącą rzeczywistego funkcjonowania porozumienia świadczy o tym, że działały one za zgodą bądź na polecenie Andrzeja Korcika. Po 18 stycznia 2015 r. Andrzej Korcik nie wyraził w żaden sposób woli wycofania się Uni-Trucku z ustaleń. Tym samym Uni-Truck kontynuował kontakty opisane w rozdziale 5. Równocześnie porozumienie funkcjonowało w taki sam sposób przez cały okres, wobec czego wiedza Andrzeja Korcika na ten temat pozostała aktualna. Andrzej Korcik osobiście wykazał natomiast aktywność w kontekście korespondencji z sierpnia 2015 r., w której wprost odniósł się do kwestii współpracy pomiędzy dealerami w celu podniesienia poziomu sprzedaży oraz marży. Tym samym należy uznać, że także po wejściu w życie przepisów dotyczących odpowiedzialności osób zarządzających Andrzej Korcik przyzwolił w sposób wyraźny osobom odpowiedzialnym za bieżącą działalność spółki na dokonywanie antykonkurencyjnych kontaktów.

- (849) Prezes Urzędu uznał, że służące naruszeniu zachowanie Andrzeja Korcika było umyślne. Jak wynika z wiadomości przywołanych wyżej, zdawał on sobie sprawę z tego, że ustalenia mają na celu takie ukształtowanie konkurencji wewnętrznej, które pozwoli na zwiększenie marży dealerów do poziomu, który nie byłoby osiągalny w standardowych warunkach rynkowych przy niezakłóconej konkurencji pomiędzy dealerami oraz IPL. Równocześnie w jednoznaczny sposób podejmował on kontakty z konkurentami. Osobami odpowiedzialnymi za wdrażanie ustaleń byli podwładni Andrzeja Korcika, przy czym zgromadzone dowody dają podstaw do uznania, że działały one za jego wyraźną zgodą oraz przy jego pełnej świadomości w jaki sposób funkcjonują ustalenia. Równocześnie zgromadzone dowody nie wskazują, aby od 18 stycznia 2015 r. Andrzej Korcik polecił podwładnym zmianę zachowania w tym zakresie bądź zaprzestania kontaktów z dealerami.
- (850) Jednocześnie Prezes Urzędu stwierdza, że brak jest dowodów, że Andrzej Korcik wiedział lub powinien był wiedzieć o tym, że poza ustaleniami podziałowymi, prowadzone są również ustalenia cenowe.
- (851) Mając na względzie powyższe Prezes Urzędu przypisał Andrzejowi Korcikowi w związku z jego działaniami oraz zaniechaniami odpowiedzialność na podstawie art. 6a u.o.k.k. w odniesieniu do okresu od 18 stycznia 2015 r. do 21 maja 2019 r., w kontekście naruszenia przez Uni-Truck sp. z o.o. art. 101 ust. 1 lit. c) TFUE oraz art. 6 ust. 1 pkt. 3 u.o.k.k.

12.2.9. Dariusz Mazanek

- (852) Prezes Urzędu przypisał Dariuszowi Mazankowi odpowiedzialność za naruszenie art. 6a u.o.k.k. w okresie od 18 stycznia 2015 r. do 21 maja 2019 r., w związku z funkcją pełnioną w Uni-Trucku (Dyrektora Handlowego). Prezes Urzędu uznał, że zachowanie Dariusza Mazanka doprowadziło do naruszenia dokonanego przez Uni-Truck.
- (853) Dariusz Mazanek jako Dyrektor Handlowy nadzorował pracowników zajmujących się sprzedażą pojazdów Iveco. Przekazywał swoim podwładnym wiążące polecenia co do poczynionych ustaleń. Dowodzi tego wiadomość opisana w akapicie (476) pkt (i), gdy przesłał do handlowców w Uni-Trucku wiadomość w której wskazał że: *„W związku ze złamaniem przez Europol »paktu o nieagresji« wrazam zgodę do odwołania na sprzedaż w województwa pomorskie i warmińsko-mazurskie”*. Przy czym użyte przez niego sformułowanie *„pakt o nieagresji”* wskazuje też na to, że traktował on ustalenia dotyczące sprzedaży przez dealerów jedynie we własnym DAR-ze jako powszechnie obowiązującą zasadę, a jedynie epizodycznie (jak w przywołanej wiadomości) przyzwalał handlowcom nad wyłamywanie się z uzgodnień.
- (854) Dariusz Mazanek był też osobą odpowiedzialną za politykę sprzedażową Uni-Trucku i tym samym na bieżąco kontaktował się z IPL odnośnie do wprowadzania ustaleń w życie. Był też jedną z osób, której zależało na tym, aby wszyscy przestrzegali ustaleń, na co wskazuje wiadomość opisana w akapicie (89) pkt (i), gdy napisał do IPL *„A tak na marginesie musicie być Panowie wiarygodni, bo albo jak DSM-wie trzymacie sprzedaż w strefach albo nie. [...] Jak zdaje się jedna zasada o której ciągle mówicie – nie ma wsparcia na sprzedaż poza swój dar, więc o czym ta dyskusja”*. W wiadomości opisanej w akapicie (101) przesłał do IPL odnośnik do oferty internetowej pojazdu konkurencyjnego dealera z komentarzem, że oferta ta *„jest na 15% z dopiskiem do negocjacji!!!!”* oraz pytaniem: *„Dlaczego tylko ode mnie wymaga się pokazywania rabatu nie przekraczającego 7% ?”*.
- (855) Przekazywał ustalenia poczynione z IPL swoim handlowcom, jak w korespondencji opisanej w akapicie (89) pkt (li), w której Dariusz Mazanek poprosił IPL o następczą korektę ceny pojazdu, na co IPL odpowiedziało: *„Pojazd sprzedany poza DAR. Korekta nie jest zasadna”*. Dariusz Mazanek skomentował tę wiadomość do handlowców w następujący sposób: *„IPL zaczyna przyglądać się sprzedaży poza Dar i likwiduje dodatkowy rabat 5% Możemy spodziewać się korekt do 15% dla samochodów sprzedanych poza DAR. Z tego co mi wiadomo 20% było przyznane dla sprzedaży w Dar więc nie możemy mieć do nich pretensji.” Mam tylko nadzieję, że taka polityka będzie do wszystkich dealerów”*. Także w wiadomości opisana w akapicie (211) przekazał handlowcom Uni-Trucku informacje o ogłoszonej przez IPL czasowej promocji, wskazując m.in. że *„każdy dealer kupuje na 24% bez względu czy sprzedaje w swoim czy obcym DAR. Ustalenia gdzie sprzedajemy poza DAR dalej utrzymuję”*.

- (856) Dariusz Mazanek zwracał się także do IPL w kwestii przestrzegania ustalonego poziomu cen, poniżej którego dealerzy nie powinni oferować pojazdów, na co wskazuje m.in. wiadomość opisana w akapicie (133) pkt (i) gdy przesłał do IPL link do oferty internetowej konkurenta z komentarzem: „*Dlaczego po raz kolejny dealer wystawia pojazdy w cenach na poziomie 15%. Skoro Iveco Poland nie może wyegzekwować od dealerów zaprzestania takich praktyk, proponuję, żeby dealerzy mieli dowolność w wystawianiu cen. Poproszę o finalne stanowisko w sprawie polityki cenowej na portalach*”. Innym razem, w wiadomości opisanej w akapicie (143) pkt (i) skomentował oferty konkurenta w następujący sposób: *Myszę, że trzeba dać sobie spokój z utrzymywaniem poziomu rabatowania na ustalonych 7% skoro w Internecie chodzą takie oferty, nikt nie jest w stanie tego zlikwidować więc również będę wystawiał w dziwnych cenach*”. Z kolei w wiadomości opisanej w akapicie (150) w następujący sposób skomentował fakt złożenia klientowi oferty także przez konkurencyjnego dealera: „*Kiedy dowiedzieliśmy się że walczymy nie tylko z Manem ale i z Europolem, zadzwoniłem do Krzyśka [przedstawiciela Europolu – UOKiK] z pytaniem jak się poukładać i na jakiej podstawie dali cenę na poziomie 23% rabatu skoro to nie ich strefa. [...] Nie mam nic przeciwko że wszyscy, wszędzie się naparzają, ale takie nieczyste zagrywki do klienta, w dodatku z nie swojego terenu są dla mnie nieakceptowalne, jak również ofertowanie poniżej rabatu standardowego, jeżeli jest u tego samego klienta klient odpowiedzialny za ten dar.*”. Zaproponował przy tym rozwiązanie tej sytuacji poprzez zaliczenie pojazdu do targetu Uni-Trucku oraz zapłatę prowizji przez Europol na rzecz Uni-Trucku.
- (857) Zdarzało się też, że Dariusz Mazanek prosił IPL, aby nie składał oferty danemu klientowi – jak w wiadomościach opisanych w akapicie (368) oraz (410).
- (858) Dariusz Mazanek pilnował także, aby subdealerzy w sieci subdealerskiej Uni-Trucku przestrzegali porozumienia. Przykładem tego jest korespondencja opisana w akapicie (488) pkt (iii), gdy CTC napisało do Dariusza Mazanka, aby upomniał swojego subdealera (Top cars), żeby ten nie sprzedawał na nieswoim terenie. Dariusz Mazanek (Uni-Truck) przeprosił i wskazał, że upomniał subdealera, a taka sytuacja nie powinna się powtórzyć. Innym razem, w wiadomości opisanej w akapicie (488) pkt (viii) CTC napisało do Dariusza Mazanka ze skargą, że ich subdealer ofertuje na portalu internetowym Otomoto po niskiej cenie oraz zapytało czy Uni-Truck wie o tym. Z kolei w wiadomości opisanej w akapicie (488) pkt (ix) Dariusz Mazanek wskazał, aby poinformować go jeśli subdealer Uni-Truck złoży ofertę klientowi subdealera CTC.
- (859) Dariusz Mazanek nie zaprzestał kontaktów służących podziałowi klientów także po 18 stycznia 2015 r., tj. gdy weszły w życie przepisy o odpowiedzialności osób zarządzających. Dowodzi tego m.in. wiadomość opisana w akapicie (222), gdy na prośbę IPL Dariusz Mazanek

odpowiedział, że może „dla przyjaciół z Exmotu” na tydzień zdjąć ogłoszenie internetowe dotyczące sprzedaży pojazdu.

- (860) W dalszym ciągu przekazywał także polecenia w zakresie przestrzegania DAR-u handlowcom w Uni-Trucku, jak w wiadomości opisanej w akapicie (250) pkt (v), gdy przesłał im następującą wiadomość: *„Do odwołania wyrażam zgodę na sprzedaż w województwo podkarpackie. Jest to spowodowane rozpadem w grupie Ctc i odłączeniem się lokalnego dealera z którym nie mam porozumienia o nieagresji. Oczywiście może się to zmienić ale poki walimy. Nie piszemy wniosków na ten teren”*.
- (861) Dariusz Mazanek był też osobą odpowiedzialną za bezpośrednie ustalenia z konkurentami dotyczące podziału klientów. Odpowiadał on przy tym w imieniu całej spółki, jak w wiadomości opisanej w akapicie (456), gdy na prośbę CTC o sprawdzenie czy ktoś z Uni-Trucku składał ofertę danemu klientowi stwierdził: *„to zapewne slaskie więc zakładam że mam rozumnych ludzi a wiedzą że tam się nie składam”*. Także w wiadomości opisanej w akapicie (473), na pytanie CTC czy Uni-Truck rozmawia z klientem odpowiedział *„na śląsk nie wchodzimy, więc nie powinno tam być naszej oferty”*. Z kolei w wiadomości opisanej w akapicie (462) pkt (v) wskazał CTC jaką cenę Uni-Truck zaoferował klientowi. Bezpośrednie kontakty z konkurentami kontynuował także po wejściu w życie przepisów o odpowiedzialności osób zarządzających, czego dowodzą m.in. wiadomości wskazane w akapicie (472) pkt (xv) na pytanie pracownika po jakiej cenie sprzedać wskazał *„Generalnie mamy układ z ctc że tam im nie wchodzimy Ale możesz sprzedać na marży 8000 pln Jak będą mieli pretensje to im odpale 3000 prowizji i wszyscy będą zadowoleni”* oraz wiadomość opisana w akapicie (473) pkt (xvi) gdy w sprawie oferty złożonej poza DAR-em wytłumaczył się w następujący sposób: *„Przepraszam, jest mi wstyd za mojego losia. Temat w ogóle nie istnieje. Podobno nie sprawdził skąd jest klient, szkoda gadać”*. Na odpowiedź CTC, że teraz oni nie zarobią na tej transakcji, wskazał, że może im dopłacić odpowiednią kwotę.
- (862) Na chęć współpracy Dariusza Mazanka z konkurentami wskazuje także korespondencja opisana w akapicie (473) pkt (xiii), gdy napisał do CTC że przeprasza za tanią ofertę na ich terenie oraz że *„nie walimy z ofertami w małopolskie, śląskie i podkarpackie”*. Podsumowując dalszą dyskusję CTC wskazało: *„nie wyliczajmy się, staram się nad tym panować i ucinąć takie kwestie w zarodku. Jeśli masz takie sytuacje to pisz. Mamy dobre relacje i niech tak zostanie”* na co Dariusz Mazanek odparł *„święte słowa”*. W wiadomości do CTC, opisanej w akapicie (473) pkt (xx), podsumował natomiast swoje stanowisko w ten sposób: *„Co do zasad twardo staramy się unikać ofertowania w 3 województwach śląskim, małopolskim, podkarpacki. W zamian z Twojej strony prosimy o unikanie tylko 2 województw łódzkiego i dolnośląskiego. Gdzieś jakieś wtopy zawsze się zdarzają, najważniejsze żeby się informować i zachować równowagę”*.

- (863) Dariusz Mazanek był też adresatem wiadomości opisanych w akapicie (447), wysłanych przez Andrzeja Korcika (Uni-Truck), dotyczącej spotkania z Prezesem Trans-Pozu w sprawie ochrony rentowności sprzedaży. Z treści wynika, że Dariusz Mazanek wraz z pozostałymi osobami zarządzającymi miał omówić założenia przed spotkaniem. Po konwencji w Opalenicy otrzymał natomiast wiadomość opisaną w akapicie (162) pkt (iii), w której członek zarządu Uni-Trucku przesłał mu oraz pozostałym osobom zarządzającym w Uni-Truck dane dotyczące sprzedaży w I półroczu 2013 r. z podziałem na sprzedaż w DAR-ze i poza DAR-em, w sytuacji gdy „*IVECO zacznie przestrzegać regionalizacji*”, a następnie dodał ile marży odpadłoby w takiej sytuacji, ponieważ pojazdy poza DAR-em są sprzedawane na niższej rentowności.
- (864) Na kontakty bezpośrednie Dariusza Mazanka z konkurentami antykonkurencyjnych ustaleń, w tym także ustalenia cenowe, wskazują także wiadomości wymienione w akapitach: (462) pkt (xviii), (473) pkt, (xi), (xxvii), (xxix), (473) pkt (xv), (xix), (xxiii), (xxiv), (xxxi), (xxxii), (xxxiii), (474) pkt (iv), (488) pkt (xi), (xix).
- (865) W powyższym kontekście Prezes Urzędu uznał, że zachowanie Dariusza Mazanka przekładało się na naruszenie Uni-Trucku. Dariusz Mazanek regularnie podejmował samodzielne kontakty z konkurentami oraz z IPL służące podziałowi klientów oraz uzgodnieniom cenowym. Oprócz samodzielnego działania wydawał także polecenia pracownikom Uni-Trucku dotyczące zachowania wobec klientów, które prowadziły do naruszenia. Brał też udział we wdrażaniu ustaleń na poziomie sieci subdealerskiej. Wielokrotnie podejmował przy tym kontakty zmierzające do tego, aby konkurencyjni dealerzy także przestrzegali uzgodnień. Dariusz Mazanek był też bezpośrednio zaangażowany w ustalenia cenowe. Dotyczy to zarówno ustaleń doraźnych, w których konkurencyjni dealerzy ustalali oferowane ceny dla danego klienta, aby w ten sposób zagwarantować iż zakupi on pojazd u odpowiedniego dealera, jak i ustaleń ogólnych, mających na celu sprzedawanie pojazdów przez wszystkich dealerów na odpowiednim poziomie cenowym.
- (866) Prezes Urzędu uznał, że zachowanie Dariusza Mazanka miało charakter umyślny. Zgromadzony materiał dowodowy jednoznacznie wskazuje, że Dariusz Mazanek chciał zawarcia i utrzymania ustaleń z konkurentami oraz IPL – ustalenia te wprost nazywał m.in. „*paktem*” o czym była mowa powyżej. Dariusz Mazanek wielokrotnie sam nawiązywał do dobrych stosunków panujących pomiędzy nim a innymi dealerami, wskazując że zależy mu na tym aby współpraca pomiędzy nimi układała się pomyślnie. Równocześnie wprost zdawał sobie także sprawę, że współpraca ta ma na celu zwiększenie marży uzyskiwanej przez dealerów przy sprzedaży pojazdów. Dariusz Mazanek wykazywał przy tym dużą aktywność w kwestii przestrzegania ustaleń przez wszystkich dealerów oraz w dążeniu do tego, aby

wszystkich obowiązywał takie same zasady. W tym celu zwracał się do IPL z prośbą aby wywierało odpowiedni wpływ na konkurentów.

- (867) Mając na względzie powyższe Prezes Urzędu przypisał Dariuszowi Mazankowi w związku z jego działaniami i zaniechaniami odpowiedzialność na podstawie art. 6a u.o.k.k. w odniesieniu do okresu od 18 stycznia 2015 r. do 21 maja 2019 r., w kontekście naruszenia przez Uni-Truck art. 101 ust. 1 lit. a) i c) TFUE oraz art. 6 ust. 1 pkt. 1 i 3 u.o.k.k.

12.2.10. Michał Stankowiak

- (868) Prezes Urzędu przypisał Michałowi Stankowiakowi odpowiedzialność za naruszenie art. 6a u.o.k.k. w okresie od 18 stycznia 2015 r. do 21 maja 2019 r., w związku z funkcją pełnioną w Uni-Trucku (członka zarządu). Prezes Urzędu uznał, że zachowanie Michała Stankowiaka doprowadziło do naruszenia dokonanego przez Uni-Truck.
- (869) Michał Stankowiak od początku ustaleń był członkiem zarządu Uni-Trucku oraz pełnił funkcję Dyrektora Generalnego oddziału w Zielonej Górze, gdzie zarządzał m.in. zespołem zajmującym się sprzedażą. Ze względu na swoją funkcję nie zajmował się bezpośrednio sprzedażą pojazdów i jedynie sporadycznie kontaktował się z klientami. Równocześnie jednak zdawał sobie sprawę z istniejących ustaleń dotyczących klientów oraz sam niejednokrotnie kontaktował się z IPL w sprawie zablokowania klienta do wyłącznej sprzedaży przez Uni-Truck (dotyczyło to głównie przetargów). Wskazują na to wysyłane przez niego wiadomości do IPL od początku po rozumienia, opisane w akapitach (89) pkt (xxix) i (xxiv), (119), (122), (130) pkt (xi), (172) pkt (v), (177), (415), (416). Przykładowo, w wiadomości opisanej w akapicie (89) pkt (xx) zwrócił się do IPL z prośbą o zablokowanie konkurencyjnego dealera, aby nie składał on oferty w przetargu. W wiadomości opisanej w akapicie (93) z kolei przedstawiciel IPL wskazał, że rozmawiał z Michałem Stankowiakiem, który potwierdził, że nie będzie dalej ofertował klienta Trans-Pozu, ale nie wycofa dotychczasowej oferty.
- (870) Równocześnie zdawał sobie też sprawę z mechanizmu stosowanego przez IPL w celu realizacji podziału, tj. zaliczania pojazdów do targetu dealera, z którego pochodził klient. Wskazuje na to konwersacja opisana w akapicie (127) w której brał udział. Dotyczyła ona uzgodnienia, którzy dealerzy mają wziąć udział w przetargu. Michał Stankowiak wskazał w niej m.in. „*Nie chcę się ładować w nie swoją strefę, ale jeden pojazdów w zadaniu nr 3 jest dla Zielonej Góry. Proszę o możliwość zrealizowania tego zadania. [...] Przypominam, że dwa lata temu jak poukladałem tam postępowanie na EuroCargo oddałem połowę kontraktu dla TransPozu-u*”. Na końcu otrzymał potwierdzenie ustaleń od Trans-Pozu, w którym wskazano, że przetarg obsługuje Trans-Poz, ale jeden pojazd zaliczany jest do targetu Uni-Trucku, który dostaje też za niego marże, oraz że „*Uni-Truck składa ofertę zgodnie z ustaleniami na wszystkie pojazdy oraz bierze udział w negocjacjach*”.

- (871) Jako członek zarządu Michał Stankowiak był jedną z osób, która była decyzyjna w kwestii przystąpienia Uni-Trucku do podziału rynku. Wskazują na to m.in. wiadomości opisane w akapicie (447), które otrzymał od Andrzeja Korcika (Uni-Truck), dotyczące spotkania z Prezesem Trans-Pozu w sprawie ochrony rentowności sprzedaży. W wiadomościach uzgodniono, że Michał Stankowiak połączy się telefonicznie w kluczowym momencie spotkania. Po konwencji w Opalenicy otrzymał natomiast wiadomość opisaną w akapicie (162) pkt (iii), w której członek zarządu Uni-Trucku przesłał mu oraz pozostałym osobom zarządzającym w Uni-Trucku dane dotyczące sprzedaży w I półroczu 2013 r. z podziałem na sprzedaż w DAR-ze i poza DAR-em, w sytuacji gdy „*IVECO zacznie przestrzegać regionalizacji*”, a następnie dodał ile marży odpadłoby w takiej sytuacji, ponieważ pojazdy poza DAR-em są sprzedawane na niższej rentowności. W odpowiedzi Michał Stankowiak stwierdził: „*Ale, przestrzeganie DAR powinno podnieść rentowność na pojazdach sprzedawanych w strefach*”. Dążył także do tego, aby ustalenia z konwencji w Opalenicy dotyczące zakazu sprzedaży poza DAR-em były przestrzegane. Wskazuje na to wiadomość opisana w akapicie (162) pkt (v), gdy spytał przedstawiciela Trans-Pozu i Daniela Wolszczaka (IPL) „*Czy ustalenia z Opalenicy są aktualne? Jeśli tak to proszę o potwierdzenie i zaniechanie ofertowania naszych klientów*”.
- (872) Kontaktował się także bezpośrednio z konkurentami, aby ustalić oferty składane klientom, jak w wiadomości opisanej w akapicie (448) pkt (ii), gdy spytał Exmot czy to ich klient, o którym rozmawiali rano. Z kolei w wiadomości opisanej w akapicie (448) pkt (vi) zapewnił pracowniczkę Uni-Trucku, że klient nie dostanie oferty od CTC. Natomiast w wiadomości opisanej w akapicie (462) pkt (i) CTC przekazało mu bezpośrednio klienta.
- (873) W momencie wejścia w życie przepisów ustanawiających odpowiedzialność osób zarządzających za naruszenie zakazu zawierania antykonkurencyjnych porozumień tj. 18 stycznia 2015 r. Michał Stankowiak nie podjął działań zmierzających do zaprzestania udziału Uni-Trucku w naruszeniu. Wręcz przeciwnie, w dalszym ciągu podejmował działania mające na celu skuteczny podział klientów. Kontynuował przesyłanie blokad klientów do IPL, które były następnie przekazywane dalej konkurencyjnym dealerom, na co wskazują dowody wymienione w akapicie (207)¹³⁴⁰, (428)¹³⁴¹, (229)¹³⁴². Sam także otrzymywał takie blokady od innych dealerów przekazane przez IPL na co wskazują dowody przywołane w akapitach

¹³⁴⁰ Wiadomość e-mail [informacje chronione] - k. 784.

¹³⁴¹ Wiadomość e-mail [informacje chronione] - k. 784.

¹³⁴² Wiadomość e-mail [informacje chronione] - k. 784.

(212)¹³⁴³, (215)¹³⁴⁴, (223), (225)¹³⁴⁵, (236)¹³⁴⁶, (326)¹³⁴⁷, (493)¹³⁴⁸. Nie zaprzestał także kontaktów bezpośrednich z konkurentami, na co wskazują wiadomości takie jak wskazana w akapicie (457), gdy napisał do CTC z informacją o przetargu, który ma się ukazać wraz z prośbą, aby uważać na wysyłanie takich ofert do firm zabudowujących. Także dowody opisane w akapitach (453)¹³⁴⁹, (457)¹³⁵⁰ potwierdzają, że w dalszym ciągu kontaktował się bezpośrednio z konkurentami w celu przekazywania klientów.

- (874) Michał Stankowiak miał też świadomość zastrzeżenia przez IPL niektórych klientów do wyłącznej sprzedaży. Wskazuje na to m.in. wiadomość, przywołana w akapicie (417)¹³⁵¹, którą otrzymał od Daniela Kubińca (CTC), a która skierowana była także do IPL oraz Siltrucku i zawierała komentarz odnoszący się do zastrzeżenia klientów do obsługi wyłącznej IPL: „*PGE zabrane, komunalka jutro, został Tauron i Enea*”. W innym przypadku, w wiadomości przywołanej w akapicie (417)¹³⁵² otrzymał wiadomość blokującą klienta do sprzedaży przez IPL. Konwersacje dotyczące zastrzeżenie klientów do wyłącznej sprzedaży IPL, w których brał też udział Michał Stankowiak są też przywołane w dowodach wymienionych w akapitach (437)¹³⁵³, (428)¹³⁵⁴.
- (875) Na kontakty Michał Stankowiaka odnoszące się do podziału klientów wskazują także wiadomości przywołane w akapicie (173), (424)¹³⁵⁵, (228), (328)¹³⁵⁶.
- (876) Michał Stankowiak zdawał sobie sprawę, że porozumienie obejmuje też uzgodnienia cenowe, na co wskazuje wiadomość przywołana w akapicie (461)¹³⁵⁷, gdy otrzymał e-mail Trans-pozu z prośbą, aby nieofertować klienta bądź ofertować maksymalnie z wskazana wysokością rabatu. Z kolei w wiadomości przywołanej w akapicie (431)¹³⁵⁸ IPL wskazało, aby Uni-Truck nie dawał firmie zabudowującej certyfikatu audytowego, aby ten nie mógł zaoferować podwozia Iveco w przetargu organizowanym przez straż pożarną. IPL wskazało też, aby Uni-Truck sam nie składał tam oferty, ponieważ IPL prowadzi w tym zakresie „*odpowiednią politykę*” i „*tylko dzięki temu mogą działać na odpowiednich marżach*”. Wiadomość ta

¹³⁴³ Wiadomość e-mail [informacje chronione] - k. 784.

¹³⁴⁴ Wiadomość e-mail [informacje chronione] - k. 784.

¹³⁴⁵ Wiadomość e-mail [informacje chronione] - k. 784.

¹³⁴⁶ Wiadomość e-mail [informacje chronione] - k. 784.

¹³⁴⁷ Wiadomość e-mail [informacje chronione] - k. 784.

¹³⁴⁸ Wiadomość e-mail [informacje chronione] - k. 784.

¹³⁴⁹ Wiadomość e-mail [informacje chronione] - k. 784.

¹³⁵⁰ Wiadomość e-mail [informacje chronione] - k. 784.

¹³⁵¹ Wiadomość e-mail [informacje chronione] - k. 784.

¹³⁵² Wiadomość e-mail [informacje chronione] - k. 784

¹³⁵³ Wiadomość e-mail [informacje chronione] - k. 784.

¹³⁵⁴ Wiadomość e-mail [informacje chronione] - k. 784.

¹³⁵⁵ Wiadomość e-mail [informacje chronione] - k. 784.

¹³⁵⁶ Wiadomość e-mail [informacje chronione] - k. 784.

¹³⁵⁷ Wiadomość e-mail [informacje chronione] - k. 784.

¹³⁵⁸ Wiadomość e-mail [informacje chronione] - k. 784.

dowodzi, że Michał Stankowiak otrzymał wprost informację, że podział klientów (w tym zastrzeżenie sprzedaży wyłącznej przez IPL) ma na celu zwiększenie marży sprzedającego.

- (877) Z powyżej przywołanych wiadomości wynika jednoznacznie, że Michał Stankowiak podejmował działania, które doprowadziły do naruszenia przez Uni-Truck sp. z o.o. art. 101 ust. 1 lit. a) i c) TFUE oraz art. 6 ust. 1 pkt. 1 i 3 u.o.k.k. Prezes Urzędu uznaje, że działania opisane w rozdziale 5, z których część była przywołana powyżej, prowadziły bezpośrednio do naruszenia reguł konkurencji, ponieważ bezpośrednio przekładały się na dokonanie ustaleń pomiędzy IPL a dealerami oraz ich wykonywanie. Działania Michała Stankowiaka w postaci kontaktów z IPL mających na celu podział klientów oraz kontakty bezpośrednio z konkurentami stanowiły element opisanego naruszenia, w którym uczestniczył Uni-Truck. Obejmuje to również ustalenia cenowe, o których istnieniu Michał Stankowiak miał świadomość, a w żaden sposób nie próbował im zapobiec.
- (878) Prezes Urzędu uznał, że działania Michała Stankowiaka były umyślne. Biorąc pod uwagę wskazane powyżej wiadomości, należy uznać, że zdawał on sobie sprawę, iż współpraca pomiędzy dealerami oraz IPL ma na celu zwiększenie marży zaangażowanych podmiotów. Osobiście wskazał w jednej przywołanych wiadomości, że przestrzeganie ustaleń przez dealerów powinno podnieść rentowność sprzedaży. Z tą świadomością podejmował on kontakty służące naruszeniu, w tym bezpośrednie kontakty z konkurentami przez cały okres porozumienia. Równocześnie ze zgromadzonych dowodów wynika, że nie zaprzestał on czynności zmierzających do naruszenia w okresie po 18 stycznia 2015 r. Jako że był osobą nadzorującą handlowców w oddziale spółki, należy uznać, że również działalność pracowników spółki zmierzająca do naruszenia odbywała się zgodnie z jego wolą, na co wskazuje fakt przesłania mu do wiadomości korespondencji pomiędzy pracownikiem o klientem. Po 18 stycznia 2015 r., Michał Stankowiak także nie odniósł się w żaden sposób do działań pracowników stanowiących naruszenie ani nie podjął działalności zmierzającej do zaprzestania takiej aktywności.
- (879) Mając na względzie powyższe Prezes Urzędu przypisał Michałowi Stankowiakowi w związku z jego działaniami i zaniechaniem odpowiedzialność na podstawie art. 6a u.o.k.k. w odniesieniu do okresu od 18 stycznia 2015 r. do 21 maja 2019 r., w kontekście naruszenia przez Uni-Truck sp. z o.o. art. 101 ust. 1 lit. a) i c) TFUE oraz art. 6 ust. 1 pkt. 1 i 3 u.o.k.k.

Zastrzeżenia zgłoszone przez Andrzeja Korcika, Dariusza Mazanka i Michała Stankowiaka

- (880) Andrzej Korcik, Dariusz Mazanek i Michał Stankowiak złożyli wspólne stanowisko, w którym wskazali na bezpodstawność stawianego im zarzutu w oparciu o art. 6a u.o.k.k., z uwagi na brak umyślności ich działań, sformułowanie zarzutu w oparciu o „stany faktyczne sprzed wejścia w życie art. 6a u.o.k.k. oraz źle zinterpretowane przez Prezesa Urzędu”.

- (881) Jeśli chodzi o przesłankę umyślności, z materiału dowodowego zebranego w sprawie jednoznacznie wynika, że Andrzej Korcik, Dariusz Mazanek i Michał Stankowiak byli w pełni świadomi znaczenia swoich działań jak również mieli wiedzę o udziale Uni-Trucku w naruszeniu ale nie podjęli działań, aby doprowadzić do zaprzestania tego udziału. Świadczy o tym przede wszystkim przywołana powyżej korespondencja, z której wprost wynikają przejawy uczestnictwa tego dealera w podziale rynku pojazdów Iveco, jak również to, że przedstawiciele Uni-Trucku rozpoznawali znaczenie takiego stanu rzeczy, w postaci wyższych marż sprzedażowych osiąganych przez Uni-Truck, będącego skutkiem obniżenia presji konkurencyjnej ze strony IPL (w zakresie w jakim prowadziło samodzielną dystrybucję) oraz pozostałych dealerów Iveco.¹³⁵⁹ Dariusz Mazanek i Michał Stankowiak pozostawali również w stałych i regularnych kontaktach z przedstawicielami innych dystrybutorów, w ramach których dochodziło do wymiany informacji o klientach¹³⁶⁰, jak również do rozstrzygania pojawiających się sporów.¹³⁶¹ Nie można więc uznać, że przedstawiciele Uni-Trucku nie mieli świadomości swoich zachowań, ani że nie zdawali sobie sprawy z ich znaczenia. Zachowań tych nie sposób uznać za przypadkowe, czy też noszące znamiona nieświadomości. Również i w odniesieniu do Andrzeja Korcika materiał dowodowy świadczy, że miał on wiedzę na temat udziału Uni-Trucku w podziale rynku, zwłaszcza miał wiedzę o zasadzie ograniczania sprzedaży (pasywnej) na rzecz klientów spoza DARu Uni-Trucku (tzw. rejonizacji) i świadomie akceptował taki stan rzeczy, również po wejściu w życie przepisów o odpowiedzialności osób zarządzających.
- (882) Nieuzasadnione jest również twierdzenie, że przedstawicielom Uni-Trucku przypisano odpowiedzialność na podstawie zdarzeń mających miejsce przed wejściem w życie przepisów o odpowiedzialności osób zarządzających. W decyzji jednoznacznie został określony zakres czasowy, za który osobom zarządzającym zostało przypisane naruszenie przepisów u.o.k.k. W odniesieniu do przedstawicieli Uni-Trucku jest to okres od 18 stycznia 2015 r. do 21 maja 2019 r. Natomiast przywołanie w decyzji również przejawów działań przedstawicieli Uni-Trucku sprzed 18 stycznia 2015 r. podyktowane jest tym, że zachowania składające się na jednolite i ciągłe działanie (lub zaniechanie) mogą częściowo mieścić się w okresie, w którym dane zachowanie nie stanowiło deliktu, ale stało się nim w chwili wejścia w życie ustawy ustanawiającej odpowiednią normę zakazującą tego typu działań. Dla należytego odtworzenia subiektywnego elementu naruszenia dokonanego przez określoną osobę może być niezbędne

¹³⁵⁹ Zob. akapit (876)

¹³⁶⁰ Zob. dowody przywołane w akapitach (453) i (457).

¹³⁶¹ Przykładowo Dariusz Mazanek w kwietniu 2016 r. zwrócił się do przedstawiciela CTC słowami „*Co do zasad twardo staramy się unikać ofertowania w 3 województwach śląskim, małopolskim, podkarpackim. W zamian z Twojej strony prosimy o unikanie tylko 2 województw łódzkiego i dolnośląskiego. Gdzieś jakieś wtopy zawsze się zdarzają, najważniejsze żeby się informować i zachować równowagę*”. Następnie, na uwagę przedstawiciela CTC, że Uni-Truck oferuje pojazdy na zbyt niskich marżach, Dariusz Mazanek zaproponował spotkanie i omówienie współpracy z CTC przy kolacji – zob. akapit (473) pkt (xx) i akapit (862).

uwzględnienie stosunku osoby do czynu w chwili zaangażowania się przez tę osobę w określoną działalność.

- (883) Odpowiedzialność osób zarządzających jest związana z zagadnieniem umyślności popełnianego naruszenia. Umyślność stanowi formę stanu związanego z podejmowanym działaniem, które może być uznane za umyślne również wtedy, gdy nie podlega karze. W tego rodzaju sytuacji nie można przypisać osobie odpowiedzialności za okres przypadający przed objęciem określonego działania zakazem prawnym. Jednocześnie jednak stosunek osoby do działania w chwili podejmowania określonej działalności, która jednocześnie jest kontynuowana po objęciu zachowania zakazem ma znaczenie dla oceny czynów tej osoby w okresie, gdy określone działanie mogło już stanowić naruszenie, w szczególności w kontekście odpowiedzialności za zaniechanie podjęcia działań zmierzających do zaprzestania naruszeń przez przedsiębiorcę.

13. Kary pieniężne nakładane na podstawie art. 106 u.o.k.k.

Ramy prawne

- (884) Zgodnie z art. 106 ust. 1 pkt. 1 u.o.k.k. Prezes Urzędu może nałożyć na przedsiębiorcę, w drodze decyzji, karę pieniężną w wysokości nie większej niż 10% obrotu osiągniętego w roku obrotowym poprzedzającym rok nałożenia kary, jeżeli przedsiębiorca ten, choćby nieumyślnie, dopuścił się naruszenia zakazu określonego w art. 6 u.o.k.k., w zakresie niewyłączonym na podstawie art. 7 i art. 8 u.o.k.k.
- (885) Zgodnie z art. 106 ust. 1 pkt. 2 u.o.k.k. karę w tej samej maksymalnej wysokości Prezes Urzędu może nałożyć na przedsiębiorcę, który naruszył art. 101 TFUE.
- (886) Zgodnie z orzecznictwem unijnym, w sprawach, w których narodowy organ ochrony konkurencji stwierdza jednocześnie naruszenie prawa unijnego i prawa krajowego, możliwe jest przyjęcie różnych sposobów nałożenia kary.¹³⁶² Możliwe jest nałożenie dwóch odrębnych kar w jednej sprawie – jednej za naruszenie prawa unijnego i jednej za naruszenie prawa ustanowionego przez Państwo Członkowskie – lub nałożenie jednej kary za oba naruszenia.
- (887) Zgodnie z art. 111 ust. 1 u.o.k.k. Prezes Urzędu, ustalając wysokość nakładanych kar pieniężnych, uwzględnia w szczególności okoliczności naruszenia przepisów tej ustawy oraz uprzednie naruszenie przepisów ustawy, a także okres, stopień oraz skutki rynkowe naruszenia przepisów ustawy, przy czym stopień naruszenia Prezes Urzędu ocenia biorąc pod uwagę

¹³⁶² Wyrok Trybunału Sprawiedliwości z 3 kwietnia 2019 r. w sprawie C-617/17, *Powszechny Zakład Ubezpieczeń na Życie S.A.*, EU:C:2019:283.

okoliczności dotyczące natury naruszenia, działalności przedsiębiorcy, która stanowiła przedmiot naruszenia oraz specyfiki rynku, na którym doszło do naruszenia.

- (888) Ustawodawca oczekuje od Prezesa Urzędu wzięcia pod uwagę przy wymierzaniu kar pieniężnych okoliczności obciążających i łagodzących, o których mowa w art. 111 ust. 3-4 u.o.k.k.
- (889) Wymierzając kary w niniejszej sprawie Prezes Urzędu posługuje się zasadami określonymi w wydanych 31 marca 2021 r., w myśl art. 31a u.o.k.k., „Wyjaśnieniach dotyczących ustalania wysokości kar pieniężnych dla przedsiębiorców w sprawach związanych z naruszeniem zakazu praktyk ograniczających konkurencję (2021)” (dalej: „**Wyjaśnienia w sprawie kar dla przedsiębiorców**”).

Zastosowanie prawa w sprawie

- (890) Ze względu na rodzaj, charakter i okoliczności naruszenia, stwierdzonego w decyzji, Prezes Urzędu uznał za zasadne nałożenie na podmioty wskazane w pkt. 2.2.1 - 2.2.11 decyzji kar pieniężnych, o których mowa w art. 106 ust. 1 pkt. 1 u.o.k.k.
- (891) Mając na względzie wskazane wyżej stanowisko Trybunału Sprawiedliwości, Prezes Urzędu wymierzył każdemu z powyżej wskazanych podmiotów jedną karę, która jest karą za udział w praktyce, naruszającej zarówno unijne, jak i polskie przepisy prawa ochrony konkurencji. Kary nie podlegały podwyższeniu ze względu na liczbę kwalifikacji prawnych (podwójna kwalifikacja wynikająca z zastosowaniem prawa unijnego i polskiego).

13.1. Umyślność

- (892) Prezes Urzędu uznał, że podmioty wskazane w pkt. 2.2.1 - 2.2.11 decyzji dokonały naruszenia umyślnie. Prezes Urzędu stwierdził, że dokonując ustaleń co do podziału rynku oraz ustalając ceny strony zmierzały do ograniczenia między sobą konkurencji.
- (893) Istotą ustaleń cenowych i podziałowych, zarówno między IPL a dystrybutorami oraz pomiędzy dystrybutorami, było zapobieganie zaniżaniu cen odsprzedaży samochodów marki Iveco i związanemu z tym schodzeniu przez dystrybutorów z własnej marży.¹³⁶³ Zgromadzony materiał dowodowy wskazuje, że strony postępowania wyrażały zamiar ograniczenia konkurencji, co ma odzwierciedlenie w: (i) skargach dealerów do IPL na innych nieprzestrzegających ustaleń dystrybutorów, w których dystrybutorzy wprost zwracali się również o podjęcie przez IPL interwencji w tej sprawie¹³⁶⁴; (ii) działaniach IPL polegających

¹³⁶³ Przykładowo akapity: (162) pkt (iii) i (vi), (165) pkt (i).

¹³⁶⁴ Przykładowo akapity: (143) pkt (ii), (148)pkt (i), (199).

na monitorowaniu sieci dealerskiej i podejmowaniu działań służących zdyscyplinowaniu nieprzestrzegających ustaleń dystrybutorów¹³⁶⁵; a także (iii) bieżącej komunikacji między dealerami, dyscyplinującymi się nawzajem bez widocznej ingerencji IPL.¹³⁶⁶

- (894) Ponadto, IPL oraz dystrybutorzy posiadali odpowiednie rozeznanie rynkowe wynikające zarówno ze skali ich działalności, jak i okresu prowadzenia działalności gospodarczej dla należytego rozpoznania podejmowanych przez siebie działań. Dodatkowo naruszenie, które stwierdził Prezes Urzędu, dotyczy praktyk nazwanych, określonych wprost w ustawowym katalogu praktyk zakazanych, a zatem należących do najbardziej typowych naruszeń prawa konkurencji.

13.2. Stopień naruszenia

- (895) Ustalając wymiar kar pieniężnych Prezes Urzędu wziął w pierwszej kolejności pod uwagę stopień naruszenia. Dokonując oceny stopnia naruszenia Prezes Urzędu wziął pod uwagę dwie grupy okoliczności: (i) naturę naruszenia; oraz (ii) czynniki związane ze specyfiką rynku oraz działalnością przedsiębiorców.
- (896) Zmierzając do zachowania większej jednolitości polityki karania, Prezes Urzędu przy ocenianiu natury naruszenia wyróżnia naruszenia:
- a) bardzo poważne, przez które Prezes Urzędu rozumie naruszenia art. 6 u.o.k.k. lub art. 101 TFUE polegające w szczególności na dokonywaniu ustaleń między konkurentami, a także naruszenia art. 9 u.o.k.k. oraz 102 TFUE mające na celu lub prowadzące do eliminacji konkurencji na rynku. Ponadto w przypadku naruszeń art. 6 u.o.k.k. oraz 101 TFUE za naruszenia tego rodzaju Prezes Urzędu uznaje wszelkie inne ustalenia, które jakkolwiek nie stanowią wprost ustaleń między konkurentami, to mimo wszystko dotyczą w praktyce relacji między konkurentami. Przez powyższe należy rozumieć w szczególności udzielanie pomocy w czynieniu ustaleń między konkurentami (w braku relacji konkurencyjnej między podmiotem udzielającym pomocy a pozostałymi uczestnikami ustaleń), a także koordynowanie działań konkurentów;
 - b) poważne, przez które Prezes Urzędu rozumie naruszenia art. 6 u.o.k.k. lub art. 101 TFUE w relacjach dotyczących różnych szczebli obrotu (np. producent-hurtownik, hurtownik-detalista) i polegających na dokonywaniu ustaleń co do cen (np. ustalenia co do minimalnych cen odsprzedaży) lub ograniczania możliwości sprzedaży pasywnej, niemniej z wyłączeniem sytuacji, o których mowa powyżej w odniesieniu

¹³⁶⁵ Przykładowo akapity: (120), (133) pkt (ii), (152) pkt (ii), (222), (270).

¹³⁶⁶ Przykładowo akapity: (464), (473) pkt (viii) i (xxvi).

do naruszeń bardzo poważnych, a ponadto również naruszenia art. 9 u.o.k.k. oraz art. 102 TFUE mające na celu lub prowadzące do istotnego ograniczenia konkurencji na rynku lub dotkliwej eksploatacji kontrahentów lub konsumentów;

- c) pozostałe, przez które Prezes Urzędu rozumie naruszenia art. 6 u.o.k.k. lub art. 101 TFUE, a także art. 9 u.o.k.k. lub 102 TFUE inne niż bardzo poważne i poważne.

- (897) Prezes Urzędu uznał naruszenie stwierdzone niniejszą decyzją za bardzo poważne naruszenie polskich i unijnych reguł konkurencji. Powyższe wynika z faktu, że naruszenie to polegało na podejmowaniu szerokiego spektrum działań służących podziałowi rynku między IPL a dystrybutorami (w układzie wertykalnym), a także w układzie horyzontalnym pomiędzy samymi dystrybutorami i dystrybutorami a IPL w zakresie w jakim podmioty te występowały jako konkurenci. Porozumienie obejmowało również ustalanie cen, co należy do kategorii najpoważniejszych naruszeń reguł konkurencji. Z tych względów na potrzeby wymierzania kar Prezes Urzędu w pierwszej kolejności określił w odniesieniu do każdego podmiotu odsetek obrotu w wysokości od 1 do 3%, który będzie służył dalszemu określeniu wysokości kary.¹³⁶⁷
- (898) Ustalając konkretny procent w ramach powyższych wartości, Prezes Urzędu w pierwszej kolejności wziął pod uwagę, że podział rynku obejmował zasięgiem całe terytorium kraju oraz całą sieć dystrybucyjną. Naruszenie dotyczyło różnych kategorii klientów i obejmowało różne rodzaje ustaleń (ustalenia ogólne, ustalenia doraźne, podział rynku, ustalanie cen). Prezes Urzędu wziął również pod uwagę, że naruszenie było szczególnie dobrze zorganizowane, a jego dokonanie wiązało się z utrzymywaniem bardzo częstych i regularnych kontaktów między przedstawicielami dealerów (kadrami zarządzającymi i handlowcami). Dealerzy stale monitorowali swoje zachowania, podejmując kontakty, gdy zachodziło podejrzenie, że któryś z uczestników naruszył zasady podziału rynku oraz interweniowali u IPL, aby te podjęło działania dyscyplinujące wobec takiego dystrybutora.
- (899) Prezes Urzędu uwzględnił również, że naruszenie w niniejszej sprawie dotyczyło konkurencji wewnątrzmarkowej, co wpłynęło na zmniejszenie kwot wyjściowych kar. Przy jednoczesnym istnieniu konkurencji międzymarkowej uczestnicy porozumienia napotykali na konkurencję ze strony innych przedsiębiorców, a potencjalni kontrahenci dealerów i IPL posiadali zasadniczo możliwość wyboru ciężarówek innej marki. Jednocześnie nie oznacza to, że naruszenie wewnątrzmarkowe nie są szkodliwe z punktu widzenia konkurencji. Przykładowo skłonność nabywców ciężarówek do wyboru pojazdu innej marki mogła być ograniczana w przypadku kontrahentów posiadających już w swojej flocie pojazd marki Iveco i chcący nabyć kolejny pojazd – kontrahenci tego rodzaju mogą posiadać silniejsze bodźce do zakupu pojazdu

¹³⁶⁷ Obroty te Prezes Urzędu ustalił na podstawie danych przedstawionych przez strony postępowania w odpowiedzi na skierowane do nich wezwania.

tej samej marki i np. serwisowania ich w tym samym miejscu, a nie w kilku różnych punktach. Co więcej, dealerzy podejmowali różne skryte działania zmierzające do wywołania u klientów przekonania, że w istocie kupują oni ciężarówki w warunkach konkurencji między dealerami, podczas gdy koordynowali swoje działania w celu nakłonienia ich do zakupu pojazdu od dealera, do którego zostali przyporządkowani w myśl zasady podziału rynku, za wyższą cenę, gwarantującą dealerowi większą marżę na sprzedaży.

- (900) W wyniku powyższego Prezes Urzędu ustalił następujące kwoty wyjściowe kar, które służyły jako punkt odniesienia przy ocenianiu adekwatnego wymiaru kar pieniężnych dla uczestników naruszenia:

Podmiot	Kwota wyjściowa
IPL	25 192 112,00 zł
DBK	
DBK sp. z o.o.	10 299 647,06 zł
CTC sp. z o.o.	5 744 136,38 zł
On Road	1 684 539,42 zł
Exmot	779 035,72 zł
Siltruck	1 142 958,76 zł
Trans-Poz	768 195,46 zł
Uni-Truck	8 212 537,09 zł
STC	919 919,96 zł
ADF	2 560 531,86 zł
TNC	933 900,75 zł

- (901) Wskazane wyżej kwoty Prezes Urzędu dostosował na dalszym etapie analizy, tj. przy analizie potencjalnego wpływu naruszenia na rynek. Zmierzając do zwiększania spójności w polityce karania, Prezes Urzędu przyjmuje w Wyjaśnieniach w sprawie kar dla przedsiębiorców, że okoliczności związane ze stopniem naruszenia inne niż natura naruszenia mogą skutkować zwiększeniem kwoty wyjściowej kary o maksymalnie 50% bądź jej zmniejszeniem o maksymalnie 90%.

- (902) W powyższym zakresie Prezes Urzędu wziął pod uwagę, że początkowo porozumienie dotyczyło wszystkich rodzajów pojazdów Iveco, jednakże w późniejszym okresie tylko pojazdów gamy lekkiej i średniej.
- (903) Okolicznością, którą na tym etapie analizy Prezes Urzędu wziął również pod uwagę, był udział produktów, których dotyczyło naruszenie w całkowitych obrotach przedsiębiorców. Każdy z dealerów realizował część obrotów na produktach i usługach innych niż obrót nowymi ciężarówkami Iveco. Z tych względów, aby kary nałożone za naruszenie dotyczące produktu w postaci nowych ciężarówek Iveco wykazywały większy związek z tymi obrotami uczestników naruszenia, Prezes Urzędu obniżył wcześniej ustalone kwoty wyjściowe kar. W największym stopniu przedmiotową okoliczność Prezes Urzędu wziął pod uwagę w odniesieniu do DBK, która w ogóle nie obracała ciężarówkami Iveco w Polsce, następnie Trans-Poz i ADF, a następnie względem CTC, On Road, Siltruck, TNC i Uni-Truck, a na końcu Exmot i STC. Takie rozgraniczenie między uczestnikami naruszenia wynikało z tego, że w całkowitym obrocie każdego z nich obrót dotyczący nowych ciężarówek Iveco stanowił coraz większy odsetek ich całkowitego obrotu. Jednocześnie uwzględniono, że również IPL osiągała przychody również z innych produktów i usług, a nie tylko ze sprzedaży nowych pojazdów marki Iveco.
- (904) Prezes Urzędu uznaje również, że stopień wpływu poszczególnych dystrybutorów na naruszenie konkurencji w ramach porozumienia był zróżnicowany. W odniesieniu do TNC, ADF i STC był on zauważalnie niższy, niż w przypadku pozostałych dystrybutorów. Przede wszystkim ze zgromadzonego materiału dowodowego nie wynika, żeby dystrybutorzy inicjowali czy uczestniczyli w regularnej komunikacji z innymi dealerami w zakresie przekazywania klientów, czy uzgadniania warunków cenowych przedkładanych ofert. Nie uczestniczyli oni również w spotkaniu w Opalenicy, podczas którego ustalone zostały zasady bezpośredniej współpracy między dystrybutorami w powyższym zakresie. Przemawia to za obniżeniem w stosunku do nich kwoty wyjściowej.
- (905) W konsekwencji, biorąc pod uwagę okoliczności opisane wyżej, Prezes Urzędu zastosował obniżenia wynoszące w odniesieniu do poszczególnych uczestników naruszenia:

Podmiot	Modyfikacja kwoty wyjściowej	Kwota wyjściowa po obniżce (kwota bazowa)
IPL	-50%	12 596 056,00 zł

DBK		
DBK sp. z o.o.	-90%	1 029 964,71 zł
CTC sp. z o.o.	-50%	2 872 068,19 zł
On Road	-50%	842 269,71 zł
Exmot	-40%	467 421,43 zł
Siltruck	-50%	571 479,38 zł
Trans-Poz	-60%	307 278,18 zł
Uni-Truck	-50%	4 106 268,54 zł
STC	-70%	275 975,99 zł
ADF	-90%	256 053,19 zł
TNC	-80%	186 780,15 zł

13.3. Okres naruszenia

- (906) Dokonując oceny wpływu okresu naruszenia na wymiar kary, Prezes Urzędu przyjmuje, że kwota bazowa służąca określeniu wysokości faktycznie nakładanej kary może ulec zwiększeniu ze względu na długotrwałość naruszenia. Z uwagi na to, że Prezes Urzędu ustala kwotę bazową w odniesieniu do okresu, który odpowiada jednemu rokowi, na etapie brania pod uwagę okresu naruszenia Prezes Urzędu ograniczył swoją dyskrecjonalność w ramach Wyjaśnień w sprawie kar dla przedsiębiorców i przyjmuje, że w odniesieniu do naruszeń trwających dłużej niż rok kwota bazowa zostanie zwielokrotniona o liczbę (pełnych) lat uczestnictwa przedsiębiorcy w naruszeniu. Jednocześnie jeżeli w ostatnim rozpoczętym roku naruszenia czas trwania w naruszeniu będzie wynosił więcej niż 6 miesięcy, to zastosowane przez Prezesa Urzędu zwielokrotnienie wyniesie dodatkowe 0,5.
- (907) Okresy, za które Prezes Urzędu przypisał podmiotom, do których odnosi się niniejsza decyzja, odpowiedzialność za naruszenie zostały wskazane w pkt. 11 uzasadnienia.
- (908) Kwoty służące określeniu wymiaru kar zostały podwyższone w zależności od długości okresu uczestnictwa w porozumienia poszczególnych stron.
- (909) Prezes Urzędu uwzględnił również fakt, że dowody dostarczone przez DBK w ramach programu łagodzenia kar miały wpływ na okres porozumienia brany pod uwagę przy ustalaniu wysokości kary (wydłużały go). W związku z tym, określając długość uczestnictwa DBK, CTC i On Road w porozumieniu, na potrzeby określenia wysokości kary, Prezes Urzędu

przyjął odpowiednio niższy mnożnik, uwzględniający okres od stycznia 2011 r. do maja 2019 r., który wynikał z dowodów zgromadzonych samodzielnie przez Prezesa Urzędu.

Podmiot	Podwyższenie ze względu na długotrwałość	Kwota bazowa po podwyższeniu ze względu na długotrwałość
IPL	9,5	119 662 531,99 zł
DBK		
DBK sp. z o.o.	8	8 239 717,65 zł
CTC sp. z o.o.	8	22 976 545,51 zł
On Road	8	6 738 157,69 zł
Exmot	9,5	4 440 503,62 zł
Siltruck	9,5	5 429 054,12 zł
Trans-Poz	9,5	2 919 142,75 zł
Uni-Truck	9,5	39 009 551,18 zł
STC	2,5	689 939,97 zł
ADF	4	1 024 212,74 zł
TNC	2	373 560,30 zł

13.4. Okoliczności łagodzące oraz obciążające

- (910) Okoliczności naruszenia mogą prowadzić do zwiększenia (okoliczności obciążające) lub zmniejszenia (okoliczności łagodzące) wymiaru kary.
- (911) Prezes Urzędu ocenia te okoliczności łącznie, przyjmując zarazem, że poszczególne okoliczności obciążające i łagodzące mogą mieć różną doniosłość. Zmierzając do zwiększania spójności w polityce karania, Prezes Urzędu przyjmuje w Wyjaśnieniach w sprawie kar dla przedsiębiorców, że z uwagi na okoliczności obciążające i łagodzące kwota ustalona na wcześniejszych etapach analizy odpowiedniego wymiaru kar może ulec zwiększeniu bądź zmniejszeniu maksymalnie o 50%, przy czym okoliczności łagodzące i obciążające oceniane są łącznie w ramach jednego etapu kalkulacji kary.
- (912) Prezes Urzędu po przeanalizowaniu materiału dowodowego nie zidentyfikował występowania okoliczności łagodzących w odniesieniu do któregośkolwiek z podmiotów.

- (913) W odniesieniu do wszystkich podmiotów Prezes Urzędu uwzględnił jako okoliczność obciążającą umyślność naruszenia. Działania stron postępowania były nakierowane na ograniczenie między nimi konkurencji, co zostało szerzej opisane w pkt. 13.1 decyzji.
- (914) W odniesieniu do IPL Prezes Urzędu ponadto uwzględnił okoliczności obciążające, o których mowa w art. 111 ust. 4 pkt 1 lit. a) i b) u.o.k.k., tj. rolę lidera lub inicjatora porozumienia ograniczającego konkurencję lub nakłanianie innych przedsiębiorców do uczestnictwa w porozumieniu oraz przymuszanie, wywieranie presji lub stosowanie środków odwetowych w stosunku do innych przedsiębiorców lub osób w celu wprowadzenia w życie lub kontynuowania naruszenia.
- (915) Jeżeli chodzi o pierwszą ze wskazanych okoliczności, IPL aktywnie nakłaniało dealerów do bezpośredniej współpracy ze sobą przy przekazywaniu sobie klientów i koordynowaniu swoich zachowań w stosunku do klientów (tzw. „przestrzegania DAR-ów”). IPL zorganizowało konferencję dealerów w Opalenicy, podczas której, co wynika z materiału dowodowego, Daniel Wolszczak (IPL) miał nakłaniać przedstawicieli dystrybutorów do nawiązania bezpośredniej współpracy między sobą oraz zaproponował zasady takiej współpracy.¹³⁶⁸ IPL wielokrotnie zachęcało dystrybutorów do bezpośrednich kontaktów między sobą w celu koordynowania swoich zachowań w zakresie „przestrzegania DAR-ów” oraz pomagało w tych kontaktach wskazując przy tym, że taka bezpośrednia współpraca będzie opłacalna dla dystrybutorów. Świadczą o tym m.in. dowody omówione w akapitach: (130) pkt (iv), (165) pkt (i) i (ii), (172) pkt (ix), (182), (189) pkt (i), (226) pkt (iii), (268) pkt (275).
- (916) Jeżeli chodzi o przesłankę przymuszania, wywierania presji lub stosowania środków odwetowych w stosunku do innych przedsiębiorców lub osób w celu wprowadzenia w życie lub kontynuowania naruszenia wskazać należy, że IPL aktywnie wykorzystywała wobec dystrybutorów swoją pozycję jako dostawcy pojazdów i organizatora sieci dystrybucji do wymuszania zasad podziału klientów i egzekwowania jego przestrzegania. IPL wywierało znaczącą presję na dealerów, aby ograniczali sprzedaż poza swoimi DAR-ami. Co więcej, IPL prowadząc również samodzielną dystrybucję swoich pojazdów wykorzystywała możliwość kształtowania cen pojazdów (zarówno swoich jak i pośrednio cen jakie mógł zaferować dystrybutor) jako mechanizm przymuszania dystrybutorów do przestrzegania zasad wyłączności obsługi określonych klientów przez IPL. IPL w wielu sytuacjach groziło dystrybutorom nieprzestrzegającym zasad podziału konsekwencjami finansowymi z tego

¹³⁶⁸ Wskazuje na to np. wiadomość Krzysztofa Bieska (Exmot) z listopada 2013 r., w której wskazywał: „Chciałbym jednak powrócić do ustaleń z Opalenicy, z tego co pamiętam to DANIEL WOLSZCZAK bardzo dobitnie nakreślał jak ma wyglądać współpraca pomiędzy dealerami w zakresie klientów z poza DAR-u” – zob. akapit (166) ppkt (vii).

tytułu. Świadczą o tym m.in. dowody omówione w akapitach: (172) pkt (viii), (178) pkt (ii) i (iv), (288), (294), (300), (347), (397), (398), (407), (415), (423).

- (917) Prezes Urzędu uwzględnił też okoliczność obciążającą, o której mowa w art. 111 ust. 4 pkt 1 lit. b) u.o.k.k., tj. przymuszanie, wywieranie presji lub stosowanie środków odwetowych w stosunku do innych przedsiębiorców lub osób w celu wprowadzenia w życie lub kontynuowania naruszenia w odniesieniu do CTC, Uni-Trucku, Exmotu oraz Trans-pozu. Wynika to z tego, że podmioty te pilnowały, aby subdealerzy należący do ich sieci subdealerskich także przestrzegały ustalonego podziału rynku i wywierały presję w tym zakresie upominając subdealerów o konieczności przekazywania klientów oraz sprzedaży wyłącznie w ramach ich DAR-ów.

Zastrzeżenia zgłoszone przez Exmot

- (918) Exmot podniósł, że działał pod przymusem ekonomicznym IPL, gdyż jest jednym z mniejszych dystrybutorów w sieci Iveco i w związku z tym nie posiadał pozycji negocjacyjnej oraz pozostał w stosunku zależności wobec IPL, w związku z czym nie miał wpływu na kształt systemu dystrybucji, w którym uczestniczył. Ponadto, Exmot zaprzeczył okoliczności, jakoby miał wywierać presję lub stosować środki odwetowe wobec swojego subdealera i wskazał na bezpodstawność zastosowania wobec niego przesłanki obciążającej, o której mowa w art. 111 ust. 4 pkt 1 lit. b) u.o.k.k.
- (919) W pierwszej kolejności, wskazać należy, że na praktykę stwierdzoną niniejszą decyzją składało się nie tylko stosowanie i ewentualnie odbieranie rabatów dodatkowych przez IPL, lecz również inne działania samych dystrybutorów takie jak przekazywanie sobie klientów czy czynienie ustaleń, co do cen zawartych w ofertach, w których to działaniach IPL często w ogóle nie uczestniczyło. Trudno więc mówić, żeby w tym zakresie Exmot działał pod przymusem. Wskazać należy w tym miejscu na intensywne kontakty pomiędzy Exmotem a CTC, Uni-Truckiem i Trans-Pozem w zakresie przekazywania klientów, czy ustalania cen w składanych klientom ofertach. Komunikacja ta odbywała się przeważnie bez udziału IPL. Za działanie pod przymusem nie może zostać uznane działanie, którego jedynym celem jest uniknięcie presji konkurencyjnej wywieranej przez innych uczestników rynku, tj. w sytuacji, w której w przypadku braku udziału przedsiębiorcy w porozumieniu ograniczającym konkurencję, miałyby dojść do nasilenia rywalizacji ze strony jego konkurentów, która skutkowałaby np. obniżeniem marż czy zysków danego przedsiębiorcy. Materiał dowodowy poświadcza również, że Exmot podejmowała aktywne i dobrowolne działania mające na celu umacnianie podziału rynku między dealerami. W szczególności przedstawiciele Exmotu regularnie zwracali się do IPL ze skargami na przypadki sprzedaży przez innych dealerów poza swoimi DARami, żądając interwencji, cofania takim dealerom rabatów dodatkowych,

czy domagając się zamieszczanych przez innych dystrybutorów usuwania ogłoszeń internetowych ze zbyt niskimi cenami. Po jednej takiej interwencji IPL wręcz dziękował Exmotowi za „czujność i pomoc w kwestii zaprowadzenia porządku w sieci”.¹³⁶⁹ Brak jest zatem podstaw, aby wobec Exmotu zastosować przedmiotową przesłankę łagodzącą.

- (920) Prezes Urzędu podtrzymuje również zasadność zastosowania wobec Exmotu przesłanki obciążającej, o której mowa w akapicie (917), w związku z jego działaniami podejmowanymi wobec subdealera. Exmot realizował wobec swojego subdealera działania zmierzające do przestrzegania przez niego DARu i egzekwował obowiązujące w tym zakresie w sieci Iveco zasady.
- (921) Mając na uwadze występowanie powyżej wskazanych przesłanek obciążających, Prezes Urzędu zastosował w odniesieniu do podmiotów, na które nałożone zostały kary, następujące zmiany kwoty bazowej:

Podmiot	Zmiana ze względu na okoliczności łagodzące i obciążające	Kwota po uwzględnieniu okoliczności obciążających
IPL	+30%	155 561 291,58 zł
DBK		
DBK sp. z o.o.	+10%	9 063 689,42 zł
CTC sp. z o.o.	+20%	27 571 854,61 zł
On Road	+10%	7 411 973,46 zł
Exmot	+20%	5 328 604,34 zł
Siltruck	+10%	5 971 959,54 zł
Trans-Poz	+20%	3 502 971,29 zł
Uni-Truck	+20%	46 811 461,41 zł
STC	+10%	758 933,97 zł
ADF	+10%	1 126 634,02 zł
TNC	+10%	410 916,33 zł

¹³⁶⁹ Akapit (178) pkt (iv).

13.5. Maksymalny wymiar kary

- (922) Wymierzając wysokość nakładanych kar Prezes Urzędu miał na uwadze maksymalny, możliwy do wymierzenia wymiar kar. Zgodnie z art. 106 ust. 1 pkt 1 u.o.k.k. Prezes Urzędu może nałożyć na przedsiębiorcę, w drodze decyzji, karę pieniężną w wysokości nie większej niż 10% obrotu osiągniętego w roku obrotowym poprzedzającym rok nałożenia kary. Natomiast w myśl art. 106 ust. 7 pkt 1 u.o.k.k. w przypadku gdy przedsiębiorca nie dysponuje przed wydaniem decyzji danymi finansowymi niezbędnymi do ustalenia obrotu za rok obrotowy poprzedzający rok nałożenia kary, Prezes Urzędu, nakładając karę pieniężną na podstawie ust. 1, uwzględnia obrót osiągnięty przez przedsiębiorcę w roku obrotowym poprzedzającym ten rok.
- (923) W związku z tym, Trans-Poz na dzień wydania decyzji nie dysponował jeszcze danymi finansowymi pozwalającymi na określenie wysokości obrotów osiągniętych w 2023 r.¹³⁷⁰ Prezes Urzędu w myśl art. 106 ust. 7 pkt 1 u.o.k.k. do określenia maksymalnego wymiaru kary, o którym mowa w art. 106 ust. 1 u.o.k.k. przyjął obroty tej strony z 2022 r.
- (924) W oparciu o tak określoną wartość obrotów stron będących przedsiębiorcami, Prezes Urzędu ustalił, że wysokość kary nakładanej na Trans-Poz przekracza maksymalny pułap wynikający z art. 106 ust. 1. w zw. z art. 106 ust. 7 pkt 1 u.o.k.k, w związku z czym na spółkę tę nałożono karę na poziomie 10% jej obrotu w roku 2022. Natomiast w przypadku wszystkich pozostałych stron rozważane wobec nich kary mieszczą się w granicach określonych w art. 106 ust. 1 u.o.k.k.
- (925) W konsekwencji kwoty, jakie Prezes Urzędu uznał po przedmiotowym etapie analizy za mogące stanowić wysokość nakładanych kar wyniosły:

Podmiot	Kara zgodnie z art. 106 u.o.k.k. rozważana przez Prezesa Urzędu
IPL	155 561 291,58 zł
DBK	
DBK sp. z o.o.	9 063 689,42 zł
CTC sp. z o.o.	27 571 854,61 zł
On Road	7 411 973,46 zł
Exmot	5 328 604,34 zł
Siltruck	5 971 959,54 zł

¹³⁷⁰ **Dowód:** pismo syndyka masy upadłości „Trans-Poz” S.A. w upadłości z 24 kwietnia 2024 r., k. 2985-2986.

Trans-Poz	756 729,76 zł
Uni-Truck	46 811 461,41 zł
STC	758 933,97 zł
ADF	1 126 634,02 zł
TNC	410 916,33 zł

13.6. Adekwatność kary

(926) Określając wysokość kary pieniężnej Prezes Urzędu uznał, że kwota będąca wynikiem analizy na poprzednich etapach pozostaje adekwatna w warunkach rozpatrywanej sprawy i nie zachodzą żadne szczególne okoliczności, które mogłyby przemawiać za jej obniżeniem lub podwyższeniem.

13.7. Zastosowanie programu łagodzenia kar

Ramy prawne

(927) Zgodnie z art. 113a ust. 1 u.o.k.k.¹³⁷¹ przedsiębiorca, który zawarł porozumienie ograniczające konkurencję, o którym mowa w art. 6 ust. 1 u.o.k.k. lub w art. 101 Traktatu o funkcjonowaniu Unii Europejskiej, może złożyć do Prezesa Urzędu wniosek o odstąpienie od wymierzenia kary pieniężnej lub jej obniżenie.

(928) Zgodnie z art. 113a ust. 2 u.o.k.k. wniosek powinien zawierać opis porozumienia wskazujący w szczególności:

1. przedsiębiorców, którzy zawarli porozumienie;
2. produkty lub usługi, których dotyczy porozumienie;
3. terytorium objęte porozumieniem;
4. cel porozumienia;
5. okoliczności zawarcia porozumienia;
6. okoliczności i sposób funkcjonowania porozumienia;
7. czas trwania porozumienia;
8. rolę poszczególnych przedsiębiorców uczestniczących w porozumieniu;

¹³⁷¹ Wszystkie zawarte w niniejszym podrozdziale rozważania odwołują się do brzmienia przepisów wg. stanu prawnego sprzed 20 maja 2023 r., mającego zastosowanie w niniejszym postępowaniu.

9. imiona, nazwiska i stanowiska służbowe osób pełniących w porozumieniu znaczącą rolę wraz z jej opisem;
 10. czy wniosek został złożony również do organów ochrony konkurencji państw członkowskich Unii Europejskiej lub do Komisji Europejskiej.
- (929) Ustawodawca, zgodnie z art. 113a ust. 5 u.o.k.k., nakłada również na wnioskodawcę obowiązek współpracy z Prezesem Urzędu w pełnym zakresie polegający na tym, że wnioskodawca, w szczególności:
- (i) z własnej inicjatywy i na żądanie Prezesa Urzędu będzie dostarczał niezwłocznie wszelkie dowody lub informacje dotyczące porozumienia, którymi dysponuje albo którymi może dysponować, mające istotne znaczenie dla sprawy;
 - (ii) nie będzie utrudniał złożenia wyjaśnień przez osoby zatrudnione przez przedsiębiorcę oraz osoby pełniące funkcję kierowniczą lub wchodzące w skład organu zarządzającego przedsiębiorcy;
 - (iii) nie będzie niszczył, fałszował, zatajał dowodów lub informacji związanych ze sprawą;
 - (iv) nie będzie ujawniał faktu złożenia wniosku bez zgody Prezesa Urzędu.
- (930) Jednocześnie zgodnie z art. 113b u.o.k.k. Prezes Urzędu odstępuje od nałożenia kary pieniężnej, o której mowa w art. 106 ust. 1 pkt. 1 lub 2 u.o.k.k., na przedsiębiorcę, który zawarł porozumienie, o którym mowa w art. 6 ust. 1 u.o.k.k. lub w art. 101 TFUE, w przypadku gdy przedsiębiorca ten łącznie:
1. jako pierwszy z uczestników porozumienia złożył wniosek zgodny z wymogami, określonymi w art. 113a ust. 2 u.o.k.k. oraz spełnił warunki określone w art. 113a ust. 3, 5 i 6 u.o.k.k.;
 2. przedstawił:
 - a) dowód wystarczający do wszczęcia postępowania antymonopolowego lub informacje umożliwiające Prezesowi Urzędu uzyskanie takiego dowodu, albo
 - b) jeżeli wniosek został złożony po wszczęciu postępowania antymonopolowego – dowód, który w istotny sposób przyczyni się do wydania decyzji, o której mowa w art. 10 u.o.k.k., lub na żądanie Prezesa Urzędu przedstawił informacje umożliwiające uzyskanie takiego dowodu– o ile Prezes Urzędu nie posiadał w tym czasie tych informacji lub dowodów;
 3. nie nakłaniał innych przedsiębiorców do uczestnictwa w porozumieniu.

(931) Zgodnie natomiast z art. 113c ust. 1 u.o.k.k. w przypadku gdy przedsiębiorca, który zawarł porozumienie, o którym mowa w art. 6 ust. 1 u.o.k.k. lub w art. 101 TFUE, nie spełnia łącznie warunków, o których mowa w art. 113b u.o.k.k., Prezes Urzędu obniża karę pieniężną nakładaną na tego przedsiębiorcę, jeżeli przedsiębiorca ten łącznie:

1. złożył wniosek zgodny z wymogami określonymi w art. 113a ust. 2 u.o.k.k.;
2. spełnił warunki określone w art. 113a ust. 3, 5 i 6 u.o.k.k.;
3. przedstawił dowód mający istotne znaczenie dla rozpatrywanej sprawy, którego Prezes Urzędu nie posiadał.

Zastosowanie prawa w niniejszej sprawie

13.7.1. DBK

(932) DBK jako pierwsza złożyła wniosek o odstąpienie od wymierzenia kary pieniężnej lub jej obniżenie (dalej: „wniosek” lub „wniosek leniency”). Wniosek został złożony w dniu 31 maja 2019 r. a więc już po rozpoczęciu przez Prezesa Urzędu przeszukania w siedzibach IPL oraz dystrybutorów i w sytuacji, w której Prezes Urzędu posiadał już materiał dowodowy wystarczający do wszczęcia postępowania antymonopolowego, co wykluczało możliwość skorzystania przez DBK z odstąpienia od nałożenia kary.¹³⁷² Postępowanie antymonopolowe zostało wszczęte w związku z dowodami pozyskanymi przez Prezesa Urzędu w toku przeszukań.

(933) W niniejszej sprawie Prezes Urzędu zgromadził samodzielnie w toku przeszukań wyjątkowo obszerny materiał dowodowy, co w istotny sposób wpływało na możliwość przedstawiania dodatkowego materiału dowodowego przez strony postępowania zainteresowane udziałem w programie łagodzenia kar.

(934) Jednakże, należy stwierdzić, że od momentu złożenia wniosku DBK współpracowała z Prezesem Urzędu w zakresie wyjaśniania okoliczności naruszenia. W szczególności przedstawiła obszerny opis porozumienia, którego dotyczy sprawa oraz wyjaśniła istotne okoliczności dotyczące sposobu jego funkcjonowania. Chociaż Prezes Urzędu był również w stanie ustalić te okoliczności samodzielnie w oparciu o posiadane dowody, to należy uwzględnić w tym miejscu porządkujące, systematyzujące i uszczegółowiające znaczenie przedstawionych przez DBK informacji dla sprawniejszego przeprowadzenia postępowania

¹³⁷² Prezes Urzędu posiadał również dowody (pozyskane w toku przeszukań) potrzebne do wydania decyzji stwierdzającej naruszenie. Jednocześnie mając na względzie, że wniosek został złożony przed wszczęciem postępowania antymonopolowego, powyższe nie wpływa na fakt, że samo posiadanie przez Prezesa Urzędu dowodów pozwalających na wszczęcie postępowania antymonopolowego wykluczało możliwość uzyskania przez DBK odstąpienia od nałożenia kary.

antymonopolowego, biorąc również pod uwagę obszerność materiału dowodowego jaki wymagał selekcji i oceny ze strony organu.

- (935) DBK przedłożyła nowe, istotne dowody na okoliczność czasu trwania porozumienia. Informacje uzyskane od DBK pozwoliły ustalić, że antykonkurencyjne porozumienie trwało dłużej, niż od 2011 roku i uczestniczyli w nim ówcześni dystrybutorzy Iveco.
- (936) Zgodnie z art. 113c u.o.k.k. Prezes Urzędu obniża wysokość kary w odniesieniu do pierwszego wnioskodawcy, któremu przysługuje obniżenie kary, o 30-50%. Powyższe oznacza, że wnioskodawcy nie przysługuje niejako „automatycznie” obniżenie wymiaru kary w określonym wymiarze, ale przesłanki jej przyznania wymagają zindywidualizowanej oceny. W niniejszej sprawie Prezes Urzędu uznał, że postawa DBK jako wnioskodawcy programu łagodzenia kar oraz znaczenie przedstawionych dowodów uzasadniał obniżenie kary w maksymalnym wymiarze.
- (937) Zgodnie z Wyjaśnieniami Prezesa Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów w sprawie programu łagodzenia kar¹³⁷³ wniosek leniency złożony przez przedsiębiorcę dominującego w ramach jednej grupy kapitałowej będzie obejmował wszystkich uczestniczących w porozumieniu przedsiębiorców zależnych tworzących z przedsiębiorcą dominującym tzw. jeden organizm gospodarczy. Dlatego też obniżenie wysokości kary w związku z uwzględnieniem wniosku DBK ma również zastosowanie wobec CTC i On Road jako podmiotów zależnych od DBK i tworzących z tą spółką jedno przedsiębiorstwo.
- (938) W związku z okolicznościami opisanymi wyżej, poziom kar wynikający z art. 106 u.o.k.k. po zastosowaniu art. 113c u.o.k.k. został obniżony w stosunku do DBK, CTC oraz On Road w następujący sposób:

Podmiot	Program łagodzenia kar	Obliczana kara po obniżkach
DBK sp. z o.o.	-50%	4 531 844,71 zł
CTC sp. z o.o.	-50%	13 785 927,31 zł
On Road	-50%	3 705 986,73 zł

13.7.2. Trans-Poz

- (939) Trans-Poz złożył wniosek leniency jako drugi, w trakcie postępowania antymonopolowego, gdy Prezes Urzędu dysponował już dowodami pozyskanymi samodzielnie, w szczególności w toku przeszukań, jak również przekazanymi przez DBK w związku z wnioskiem leniency złożonym przez tę spółkę. W związku z tym wartość dowodowa informacji i materiałów

¹³⁷³ Mającymi zastosowanie do spraw prowadzonych w oparciu o przepisy u.o.k.k. sprzed nowelizacji ustawy z 20 maja 2023 r.

przedstawionych wraz wnioskiem Trans-Pozu nie była wysoka, gdyż Prezes Urzędu byłby w stanie stwierdzić istnienie porozumienia ograniczającego konkurencję oraz ustalić jego uczestników również bez tych dowodów. Niemniej jednak, z uwagi na fakt, że wnioskodawca przedstawił obszerny opis porozumienia, którego dotyczy sprawa, jak również przedstawił nieznane wcześniej organowi dowody, które uszczegółowiły opis praktyki, Prezes Urzędu uznał za zasadne obniżyć Trans-Pozowi wysokość nakładanej kary o najniższy przewidziany dla tej kategorii wniosków współczynnik – tj. 20%.

- (940) W związku z okolicznościami opisanymi wyżej, poziom kar wynikający z art. 106 u.o.k.k. po zastosowaniu art. 113c u.o.k.k. został obniżony w stosunku do Trans-Poz w następujący sposób:

Podmiot	Program łagodzenia kar	Obliczana kara po obniżkach
Trans-Poz	-20%	605 383,81 zł

13.8. Wymiar kary

- (941) W konsekwencji Prezes Urzędu uznał, że karami, które będą odznaczały się dolegliwością dla uczestników naruszenia i będą stanowiły adekwatną reakcję państwa na naruszenie prawa, będą kary wymierzone w następujący sposób:

Podmiot	Kara pieniężna
IPL	155 561 291,58 zł
DBK	
DBK sp. z o.o.	9 063 689,42 zł
CTC sp. z o.o.	27 571 854,61 zł
On Road	7 411 973,46 zł
Exmot	5 328 604,34 zł
Siltruck	5 971 959,54 zł
Trans-Poz	605 383,81 zł
Uni-Truck	46 811 461,41 zł
STC	758 933,97 zł
ADF	1 126 634,02 zł

TNC	410 916,33 zł
-----	---------------

(942) Ponadto, jak wskazano w pkt. 11 uzasadnienia decyzji, IPL oraz dystrybutorzy uczestniczyli w naruszeniu art. 6 u.o.k.k oraz art. 101 TFUE do przynajmniej 21 maja 2019 r., tj. do dnia rozpoczęcia przez Prezesa Urzędu przeszukania. Jednocześnie z uwagi na to, że zgodnie z art. 10 ust. 3 u.o.k.k. ciężar dowiedzenia zaprzestania udziału w naruszeniu spoczywa na stronie postępowania, a w niniejszej sprawie strony nie wypowiedziały się odnośnie do momentu zaniechania porozumienia ograniczającego konkurencję, w tym nie przedstawiły dowodów zaniechania udziału w tym porozumieniu (za wyjątkiem spółek z grupy DBK i Trans-Pozu), Prezes Urzędu, zgodnie z art. 10 ust. 2 u.o.k.k. nakazał w pkt. II sentencji decyzji zaniechanie naruszenia, w zakresie w jakim nie została jeszcze zaprzestana.

14. Kary pieniężne nałożone na podstawie art. 106a u.o.k.k.

Ramy prawne

- (943) Zgodnie z art. 106a ust. 1 u.o.k.k. Prezes Urzędu może nałożyć na osobę zarządzającą, o której mowa w art. 6a u.o.k.k., karę pieniężną w wysokości do 2 000 000 zł, jeżeli osoba ta umyślnie dopuściła do naruszenia przez przedsiębiorcę zakazów określonych w art. 6 ust. 1 pkt. 1-6 u.o.k.k. lub w art. 101 ust. 1 lit. a-e TFUE.
- (944) Ustawodawca oczekuje, że wymierzając osobie zarządzającej karę pieniężną Prezes Urzędu uwzględni w szczególności okoliczności naruszenia przepisów ustawy oraz uprzednie naruszenie przepisów ustawy, a także stopień wpływu zachowania osoby zarządzającej na naruszenie, którego dokonał przedsiębiorca, przychody uzyskane przez osobę zarządzającą u danego przedsiębiorcy, z uwzględnieniem okresu trwania naruszenia, oraz okres i skutki rynkowe naruszenia lub skutki naruszenia dla konsumentów.
- (945) Przy wymierzaniu kar pieniężnych dla osób zarządzających Prezes Urzędu uwzględni okoliczności obciążające i łagodzące, o których mowa w art. 111 ust. 3-4 u.o.k.k.
- (946) Wymierzając kary dla osób zarządzających Prezes Urzędu posługuje się zasadami określonymi w wydanych przez siebie 30 lipca 2020 r., zgodnie z art. 31a u.o.k.k., „Wyjaśnieniach w sprawie sposobu wymierzania kar pieniężnych dla osób zarządzających na podstawie art. 106a i 111 u.o.k.k.” (dalej: „**Wyjaśnienia w sprawie kar dla osób zarządzających**”).
- (947) Wymierzając kary dla osób zarządzających Prezes Urzędu ma na względzie, że sytuacja tych osób różni się względem sytuacji podmiotów prowadzących działalność gospodarczą. Należy zwrócić uwagę, że ustawodawca określając maksymalny wymiar kar dla osób zarządzających posługuje się kwotowym wskazaniem maksymalnego wymiaru kary i oczekuje jedynie

wzięcia pod uwagę przychodów takiej osoby, podczas gdy w przypadku podmiotów prowadzących działalność gospodarczą maksymalny wymiar kary odnoszony jest do całkowitego obrotu w roku obrotowym poprzedzającym rok nałożenia kary. Należy przyjąć w powyższym kontekście, że ustawodawca uznał, że podczas gdy prowadzenie działalności gospodarczej może odznaczać się tą specyfiką, że podmioty gospodarcze zasadniczo nie akumulują środków pieniężnych przeznaczając je, co do zasady, na bieżące prowadzenie działalności rynkowej (i w konsekwencji konieczne jest powiązanie maksymalnego wymiaru kary z odsetkiem obrotu za jeden rok obrotowy), w przypadku osób fizycznych podobna sytuacja nie zachodzi i możliwe jest odniesienie do kwotowego maksymalnego wymiaru kary, który nie musi pozostawać w ścisłym związku z przychodem w jednym roku rozliczeniowym. W samym przepisie art. 111 ust. 1 pkt. 2 u.o.k.k. ustawodawca czyni z kolei odniesienie do przychodu osoby zarządzającej, ale odnosi się do całkowitego przychodu u przedsiębiorcy „z uwzględnieniem okresu naruszenia” i wymaga jego uwzględnienia jako przesłanki wymiaru kary, ale nie głównego wyznacznika kar dla osób zarządzających.

Zastosowanie prawa w sprawie

- (948) W niniejszej sprawie Prezes Urzędu wymierzył każdej z osób zarządzających jedną karę, która jest karą dotyczącą podziału rynku, a w przypadku pięciu wskazanych w decyzji osób również dotyczącą ustalania cen, a więc praktyk naruszających zarówno unijne, jak i polskie reguły konkurencji. Kara nie podlegała podwyższeniu ze względu na liczbę kwalifikacji prawnych porozumienia (podwójna kwalifikacja prawna związana z zastosowaniem prawa unijnego i polskiego), co oznacza, że całość poszczególnych kar dla osób zarządzających Prezes Urzędu uznaje za adekwatne niezależnie od występowania podwójnej kwalifikacji prawnej naruszenia w odniesieniu do przedsiębiorców.
- (949) Ustalając należyty wymiar kar pieniężnych dla osób zarządzających, Prezes Urzędu miał na względzie przesłanki określone przez ustawodawcę, a całość analizy służącej wymierzeniu adekwatnych kar prowadził w etapach opisanych w Wyjaśnieniach w sprawie kar dla osób zarządzających, tj. uwzględniając kolejno:
1. charakter naruszenia, tj. jego wagę, skutki oraz inne okoliczności naruszenia nieodnoszące się jednak do stopnia wpływu zachowania osoby zarządzającej na naruszenie oraz jego okresu, a także niestanowiących okoliczności obciążających i łagodzących;
 2. stopień wpływu osoby zarządzającej na naruszenie;
 3. okoliczności obciążające i łagodzące;
 4. okres naruszenia;

5. uprzednie naruszenia ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów inne niż naruszenia podobne do naruszenia, za które nakładana jest kara pieniężna;
6. adekwatność ewentualnej kary wynikającej z rozważań poczynionych we wcześniejszych krokach do naruszenia postrzeganego jako całość, w tym uwzględniając przychody uzyskane przez osobę zarządzającą u danego przedsiębiorcy (biorąc przy tym pod uwagę okres trwania naruszenia);
7. maksymalny wymiar kary.

14.1. Charakter naruszenia

- (950) Oceniając charakter naruszenia Prezes Urzędu uwzględnił okoliczności, o których mowa w akapitach (897) - (899) decyzji. Odpowiedzialność osób zarządzających jest pochodną kształtu naruszenia dokonanego przez przedsiębiorców i w tym kontekście brak jest podstaw do uwzględnienia okoliczności innych niż te, które w podstawowym zakresie charakteryzują naruszenie. W konsekwencji Prezes Urzędu uznał naruszenie, w którym uczestniczyły osoby zarządzające objęte decyzją, za bardzo poważne również na potrzeby wymierzenia kar osobom zarządzającym z tych samych względów.
- (951) Zmierzając do ujednoczenia polityki karania, na pierwszym etapie rozważań na temat kar Prezes Urzędu określa kwotę, która na kolejnych etapach analizy służy ustaleniu wymierzonej kary pieniężnej – kwota ta mieści się w odpowiednim przedziale określonym w Wyjaśnieniach w sprawie kar dla osób zarządzających. W przypadku naruszeń scharakteryzowanych jako bardzo poważne, wskazana wyżej kwota jest kwotą z przedziału od 75 000 zł do 300 000 zł. Wartość ta jest odnoszona do jednego roku naruszenia, tj. Prezes Urzędu ocenia na początkowym etapie rozważań wysokość ewentualnej kary w odniesieniu do jednego roku naruszenia, mając na względzie jego ogólną charakterystykę.
- (952) W niniejszej sprawie Prezes Urzędu uznał za uzasadnione określenie następujących kwot, służących ustaleniu wymiaru kar, w odniesieniu do następujących osób zarządzających:

Osoba zarządzająca	Kwota początkowa służąca określeniu kary
Daniel Wolszczak	175.000 zł
Ireneusz Sobieski	175.000 zł
Tomasz Urbanowicz	200.000 zł
Jacek Chodasewicz	175.000 zł
Daniel Kubieniec	200.000 zł
Krzysztof Biesek	200.000 zł
Marian Czapka	175.000 zł
Andrzej Korcik	175.000 zł
Dariusz Mazanek	200.000 zł
Michał Stankowiak	200.000 zł

- (953) Prezes Urzędu uznał, że kwota wynosząca 200.000 zł w odniesieniu do zakresu odpowiedzialności Tomasza Urbanowicza (CTC), Daniela Kubieńca (CTC), Krzysztofa Bieska (Exmot), Dariusza Mazanka (Uni-Truck) i Michała Stankowiaka (Uni-Truck) jest odpowiednia ze względu na okoliczności opisane w akapicie (897). Naruszenie w niniejszej sprawie obejmowało podział rynku o wymiarze krajowym, a także doraźne ustalenia cenowe. Naruszenie posiadało wysoki poziom organizacji i obejmowało wyjątkowo częste kontakty z konkurentami. Okolicznościami przemawiającymi za tym, aby przyjąć w odniesieniu do tych osób zarządzających kwotę niższą od maksymalnej wykorzystywanej przez Prezesa Urzędu do kształtowania kar było w pierwszej kolejności to, że naruszenie miało charakter wewnątrzmarkowy – w tym zakresie Prezes Urzędu uznał za relewantne te same okoliczności, co te omówione już w odniesieniu do samych przedsiębiorców.¹³⁷⁴
- (954) W odniesieniu do osób zarządzających, które nie ponosiły odpowiedzialności za udział przedsiębiorców w ustaleniach cenowych, Prezes Urzędu przyjął niższe kwoty, co wynika z faktu, że zakres ich odpowiedzialności był mniejszy. Mając na względzie, że ustalenia cenowe miały charakter doraźny i uzupełniały podział rynku, a to właśnie podział rynku stanowił główną część dokonanego naruszenia, Prezes Urzędu uznał, że w odniesieniu do Daniela Wolszczaka (IPL), Ireneusza Sobieskiego (DBK), Jacka Chodasewicza (CTC), Mariana Czapki (Siltruck) i Andrzeja Korcika (Uni-Truck) odpowiednią kwotą służącą dostosowaniu na dalszych etapach analizy poziomu odpowiedzialnej kary będzie 175.000 zł.

14.2. Stopień wpływu na naruszenie

- (955) Oceniając stopień wpływu na naruszenie osób zarządzających w niniejszej sprawie, Prezes Urzędu wziął pod uwagę, jak duże znaczenie dla dokonania naruszenia miało zachowanie tych

¹³⁷⁴ Akapit (899).

osób. Zmierzając do ujednoczenia polityki karania w Wyjaśnieniach w sprawie kar dla osób zarządzających Prezes Urzędu podzielił rodzaje stopni wpływu na trzy kategorie (wysoki, średni, umiarkowany) i w ramach każdego z nich przewidział możliwość dalszego dostosowywania wpływu tej przesłanki na wymiar kary, tj. indywidualizację kary – w ten sposób Prezes Urzędu oceniał stopień wpływu na naruszenie również w niniejszej sprawie.

- (956) Prezes Urzędu uznał, że stopień wpływu Daniela Wolszczaka na naruszenie IPL był wysoki. Daniel Wolszczak odpowiadał w IPL za realizację polityki handlowej zarówno w odniesieniu do dystrybutorów jak i wewnętrznych działów sprzedaży IPL. Z racji tego był uprawniony do podejmowania w spółce kluczowych decyzji, które przekładały się na dokonane przez IPL naruszenie. W związku z tym, Prezes Urzędu uznał, że Daniel Wolszczak miał decydujący wpływ na naruszenie, tj. bez jego działań i aprobaty realizacja naruszenia byłaby niemożliwa lub istotnie utrudniona, a posiadany przez niego zakres kompetencji pozwalał mu na doprowadzenie do zaniechania stosowania praktyki przez IPL i przerwanie jej udziału w ograniczającym konkurencję porozumieniu.
- (957) Prezes Urzędu uznał, że stopień wpływu Ireneusza Sobieskiego na naruszenie „DBK” sp. z o.o. był wysoki. Ireneusz Sobieski działając jako Prezes Zarządu „DBK” sp. z o.o., tj. spółki stojącej na czele przedsiębiorstwa DBK, nie nakazał zaniechania naruszenia, pomimo że był jedną z osób odpowiedzialnych za ustalenia dotyczące jej udziału w sieci dealerskiej z IPL oraz posiadał wiedzę o naruszeniu oraz działaniach podejmowanych przez tę spółkę, które służyły udziałowi w naruszeniu.
- (958) Prezes Urzędu uznał, że stopień wpływu Tomasza Urbanowicza na naruszenie CTC był wysoki. Tomasz Urbanowicz odpowiadał za koordynowanie udziału CTC w naruszeniu. Prezes Urzędu uznał, że Tomasz Urbanowicz ponosi pełną odpowiedzialność za dopuszczenie do naruszenia przez CTC sp. z o.o.
- (959) Prezes Urzędu uznał, że stopień wpływu Jacka Chodasewicza na naruszenie CTC był średni z uwagi na fakt, że wiodącą rolę w naruszeniu odgrywali Tomasz Urbanowicz oraz Ireneusz Sobieski. Równocześnie Jacek Chodasewicz jednak zarządzał oddziałem w Lublinie oraz przez cały okres porozumienia zasiadał w zarządzie spółki i tym samym miał możliwość podjęcia działań w celu zaniechania uczestnictwa CTC w porozumieniu, czego jednak nie uczynił.
- (960) Prezes Urzędu uznał, że stopień wpływu Daniela Kubieńca na naruszenie CTC był umiarkowany z uwagi na fakt, że wiodącą rolę w naruszeniu odgrywali Tomasz Urbanowicz oraz Ireneusz Sobieski. Niemniej Prezes Urzędu będzie miał na względzie, że Daniel Kubieniec brał udział w zarządzaniu obrotem detalicznym ciężarówkami oraz koordynacji działań CTC w ramach porozumienia.

- (961) Prezes Urzędu uznał, że stopień wpływu Krzysztofa Bieska na naruszenie Exmotu był wysoki z uwagi na fakt, że pełnił on wiodącą rolę w zarządzaniu obrotem detalicznym ciężarówkami marki Iveco w spółce oraz w koordynacji udziału Exmotu w porozumieniu.
- (962) Prezes Urzędu uznał, że stopień wpływu Mariana Czapki na naruszenie Siltrucku był wysoki z uwagi na fakt, że będąc prezesem jednoosobowego zarządu i zarazem większościowym udziałowcem w Siltrucku, a więc osobą stojącą najwyżej w hierarchii organizacyjnej spółki, miał pełny i decydujący wpływ na politykę spółki oraz podległych mu pracowników. Marian Czapka miał wiedzę o udziale Siltrucku w podziale rynku, a bez jego (choćby milczącego) przyzwolenia dokonanie naruszenia przez Siltruck byłoby co najmniej istotnie utrudnione. Ponadto, osobiście brał udział w części rozmów dotyczących antykonkurencyjnych ustaleń.
- (963) Prezes Urzędu uznał, że stopień wpływu Andrzeja Korcika na naruszenie Uni-trucku był wysoki z uwagi na fakt, że będąc prezesem zarządu Uni-Trucku, a więc osobą stojącą najwyżej w hierarchii organizacyjnej spółki miał decydujący wpływ na politykę spółki oraz podległych mu pracowników. Koordynował on również udział Uni-Trucku w naruszeniu.
- (964) Prezes Urzędu uznał, że stopień wpływu Dariusza Mazanka na naruszenie Uni-Trucku był średni z uwagi na fakt, że formalnie pozostał on poza zarządem spółki, a główną rolę w organizacji udziału Uni-Trucku w ustaleniach pełnił Prezes Zarządu, tj. Andrzej Korcik. Równocześnie jednak z materiału dowodowego wynika, że mimo formalnego pozostawania poza zarządem spółki, Dariusz Mazanek zarządzał działalnością spółki w znacznym stopniu i posiadał dużą samodzielność w działaniu.
- (965) Prezes Urzędu uznał, że stopień wpływu Michała Stankowiaka na naruszenie Uni-trucku był średni z uwagi na fakt, że wiodącą rolę w koordynacji udziału Uni-Trucku w naruszeniu pełnił Prezes Zarządu, tj. Andrzej Korcik. Równocześnie jednak Michał Stankowiak przez cały okres naruszenia pozostawał Członkiem Zarządu spółki oraz Dyrektorem oddziału spółki i w związku z tą funkcją częściowo zarządzał sprzedażą pojazdów marki Iveco przez Uni-Truck.
- (966) W powyższym kontekście wpływ poszczególnych osób na naruszenie Prezes Urzędu skategoryzował w następujący sposób:

Osoba zarządzająca	Stopień wpływu
Daniel Wolszczak	wysoki
Ireneusz Sobieski	wysoki
Tomasz Urbanowicz	wysoki
Jacek Chodasewicz	średni
Daniel Kubieniec	umiarkowany
Krzysztof Biesek	wysoki
Marian Czapka	wysoki
Andrzej Korcik	wysoki
Dariusz Mazanek	średni
Michał Stankowiak	średni

- (967) W odniesieniu do każdej ze wskazanych wyżej osób Prezes Urzędu przeanalizował, w jak dużym stopniu wpływ danej osoby na naruszenie powinien oddziaływać na wysokość kary pieniężnej.
- (968) W przypadku Daniela Wolszczaka (IPL) Prezes Urzędu uznał, że jego wpływ na naruszenie był szczególnie wysoki. Związane było to w pierwszej kolejności z zajmowaną przez niego w strukturach IPL funkcją (wiceprezes zarządu i dyrektor generalny). Daniel Wolszczak (IPL) posiadał bardzo szeroką możliwość kształtowania działań IPL na rynku, co przejawiało się w tym, że kadra menadżerska średniego szczebla i handlowcy odpowiadali ostatecznie przed nim. Miał też istotny wpływ na politykę handlową IPL. Daniel Wolszczak (IPL) był władny jednoosobowo podejmować działania dotyczące udziału IPL w naruszeniu polegające na przyznawaniu i odbieraniu rabatów uznaniowych. Był on też uznawany za arbitra i osobę decyzyjną w sporach między dealerami oraz pomiędzy dealerami a menadżerami i handlowcami IPL. Przejawiał on również szczególną aktywność w nadzorowaniu pracowników IPL odpowiadających za bieżące kontakty z dealerami (DSMów) oraz menadżerów wewnętrznych działów sprzedaży IPL pod kątem przestrzegania reguł podziału rynku. Niejednokrotnie samodzielnie podejmował działania dyscyplinujące wobec dystrybutorów.
- (969) Mając na względzie powyższe, a także szczególnie obszerny materiał dowodowy obrazujący liczne działania podejmowane przez Daniela Wolszczaka (IPL), Prezes Urzędu uznał, że konieczne jest uwzględnienie w wysokim wymiarze przesłanki stopnia jego wpływu na naruszenie.
- (970) Ireneusz Sobieski (DBK) jako prezes zarządu DBK nie uczestniczył bezpośrednio w realizacji praktyki podziału w odniesieniu do pojazdów Iveco, ani w komunikacji między dealerami z grupy DBK a pozostałymi dystrybutorami w zakresie przekazywania klientów czy czynienia

ustaleń cenowych, pozostawiając te kontakty oraz bieżący nadzór nad realizacją porozumienia ograniczającego konkurencję pozostałym osobom zarządzającym (z CTC). Zachowywał on jednakże decydujący wpływ na politykę handlową grupy DBK (w tym CTC i On Road) i relacje z IPL w najważniejszych kwestiach. Ireneusz Sobieski (DBK) miał wiedzę na temat istniejącej praktyki podziału rynku, w której uczestniczyła grupa DBK a z uwagi na szczególnie wysoką pozycję w hierarchii DBK posiadał najłatwiejszą możliwość położenia kresu uczestnictwa DBK w naruszeniu.

- (971) Tomasz Urbanowicz (CTC) był osobą, która na bieżąco podejmowała działania składające się na udział CTC w naruszeniu. Jako osoba zarządzająca w CTC odpowiadał bezpośrednio przed Ireneuszem Sobieskim (DBK), w zakresie ogólnej polityki firmy i najistotniejszych kwestii dotyczących funkcjonowania CTC w ramach sieci dealerskiej, jednakże to on kierował działaniami CTC, przed nim odpowiadali pracownicy spółki, w tym handlowcy i szefowie działów sprzedaży CTC uczestniczący w realizacji antykonkurencyjnej praktyki oraz subdealerzy CTC. Tomasz Urbanowicz (CTC) bezpośrednio uczestniczył w czynieniu ustaleń co do zasad podziału rynku, uczestnictwa CTC w tym podziale oraz czynieniu ustaleń cenowych z innymi dystrybutorami. Regularnie inicjował on komunikację z IPL i innymi dealerami składającą się na stwierdzone w sprawie naruszenie, jak również był adresatem takiej korespondencji. Był on też uznawany za arbitra i najwyższą osobę decyzyjną w CTC oraz przejawiał aktywność w nadzorowaniu działań menadżerów i handlowców CTC, jak również monitorowaniu działań innych dealerów pod kątem przestrzegania przez nich reguł porozumienia. Mając na względzie powyższe, a także szczególnie obszerny materiał dowodowy obrazujący liczne działania podejmowane przez Tomasza Urbanowicza (CTC), Prezes Urzędu uznał, że konieczne jest uwzględnienie w wysokim wymiarze przesłanki stopnia jego wpływu na naruszenie.
- (972) Jeżeli chodzi o stopień wpływu Krzysztofa Bieska (Exmot) na naruszenie, to w ocenie Prezesa Urzędu był on równoważny wpływowi Tomasza Urbanowicza (CTC). Krzysztof Biesek (Exmot) miał decydujący wpływ na udział Exmotu w naruszeniu a zarazem podejmował wiążące decyzje, co do działań Exmotu w odniesieniu do poszczególnych klientów (w szczególności w zakresie ich przekazywania do innych dealerów i ustalania cen zawartych w ofertach). Krzysztof Biesek (Exmot) przejawiał wysoką aktywność w zakresie monitorowania przestrzegania porozumienia przez innych dealerów, subdealerów i handlowców, wielokrotnie interweniując i domagając się wyciągnięcia przez IPL konsekwencji w stosunku do stron wyłamujących się z ustaleń (zarówno w odniesieniu do przypadków poza DAR, jak i do oferowania pojazdów w Internecie po zbyt niskich cenach).
- (973) W odniesieniu do Mariana Czapki (Siltruck) i Andrzeja Korcika (Uni-Truck), Prezes Urzędu uznał, że ich wpływ na naruszenie był równoważny wpływowi Ireneusza Sobieskiego (DBK).

Obydwaj sprawowali najwyższe funkcje w hierarchii organizacyjnej spółek (prezesi zarządu), lecz nie uczestniczyli bezpośrednio w komunikacji między dystrybutorami w zakresie przekazywania klientów czy czynienia ustaleń cenowych, pozostawiając realizację takich czynności swoim pracownikom. Mieli oni jednakże wpływ na politykę spółek, w których pełnili swoje funkcje oraz wiedząc o udziale Siltrucku i Uni-Trucku w podziale rynku nie podjęli działań w celu położenia kresu takiemu uczestnictwu.

- (974) Stopień wpływu Dariusza Mazanka (Uni-Truck) został określony jako średni, gdyż Dariusz Mazanek (Uni-Truck) nie posiadał decydującego wpływu na udział Uni-Trucku w naruszeniu, jednakże jego działania w istotnym stopniu sprzyjały takiemu udziałowi. Dariusz Mazanek (Uni-Truck) przejawiał dużą aktywność oraz inicjatywę w kontaktach z IPL oraz innymi dealerami w celu utrzymania sprawnej współpracy przy realizacji naruszenia. Wykazywał on przy tym dużą aktywność w kwestii przestrzegania ustaleń przez wszystkich dealerów oraz w dążeniu do tego, aby wszystkich obowiązywały takie same zasady. W tym celu zwracał się do IPL z prośbami o interwencje. Mając na względzie obszerny materiał dowodowy obrazujący liczne działania podejmowane przez Dariusza Mazanka (Uni-Truck), Prezes Urzędu uznał, że konieczne jest uwzględnienie w wysokim wymiarze przesłanki stopnia jego wpływu na naruszenie w ramach kategorii, do której został zakwalifikowany.
- (975) Jeżeli chodzi o stopień wpływu Jacka Chodasewicza (CTC) i Michała Stankowiaka (Uni-Truck) na naruszenie, to Prezes Urzędu uznał, że był on również średni, lecz mniejszy, niż w przypadku Dariusza Mazanka (Uni-Truck). Obydwaj oni mieli wiedzę na temat naruszenia, w którym uczestniczyły spółki, w których pełnili funkcje oraz uczestniczyli w korespondencji dotyczącej przekazywania czy blokowania klientów (a w przypadku Michała Stankowiaka również ustalania cen zawartych w ofertach), niemniej jednak działania te miały charakter bardziej wykonawczy i doraźny, a w mniejszym stopniu nakierowane były na kształtowanie polityki handlowej tych dealerów.
- (976) Stopień wpływu Daniela Kubieńca (CTC) został określony jako umiarkowany, gdyż pełniąc (przez większą część okresu, za jaki przypisana została mu odpowiedzialność) funkcję dyrektora handlowego CTC podlegał Tomaszowi Urbanowiczowi (CTC) i pełnił rolę bardziej wykonawczą w realizacji porozumienia. Daniel Kubieniec (CTC) bezpośrednio nadzorował działy handlowe w placówkach dealerskich CTC i w ramach tego podejmował bieżące decyzje dotyczące realizacji antykonkurencyjnych praktyk, np. w kwestiach przekazywania konkretnych klientów. Nadzorował i dyscyplinował pracowników CTC oraz regularnie prowadził lub uczestniczył w korespondencji z innymi dystrybutorami, w której były czynione ustalenia składające się na stwierdzone w sprawie naruszenie. Nie miał on jednakże decydującego wpływu na politykę handlową CTC w zakresie uczestnictwa w ograniczającym konkurencję porozumieniu, gdyż tu wiodącą rolę odgrywali Tomasz Urbanowicz (CTC) oraz

Ireneusz Sobieski (DBK). Niemniej jednak, uwzględniając szczególnie aktywną postawę Daniela Kubieńca (CTC) w realizacji antykonkurencyjnej praktyki, w szczególności intensywność i regularność podejmowanych przez niego działań, Prezes Urzędu uwzględnił w maksymalnym stopniu przesłankę stopnia naruszenia w ramach kategorii, do której Daniel Kubieniec (CTC) został zakwalifikowany.

- (977) W konsekwencji Prezes Urzędu w celu odzwierciedlenia stopnia wpływu osób zarządzających na naruszenie zastosował następujące mnożniki w odniesieniu do początkowo określonych kwot, służących jako punkt odniesienia dla ustalenia wymiaru kar:

Osoba zarządzająca	Kwota początkowa służąca określeniu kary	Mnożnik służący odzwierciedleniu stopnia wpływu na naruszenie	Kwota po uwzględnieniu stopnia wpływu na naruszenie
Daniel Wolszczak	175 000 zł	1,00	175 000 zł
Ireneusz Sobieski	175 000 zł	0,75	131 250 zł
Tomasz Urbanowicz	200 000 zł	1,00	200 000 zł
Jacek Chodasewicz	175 000 zł	0,40	70 000 zł
Daniel Kubieniec	200 000 zł	0,35	70 000 zł
Krzysztof Biesek	200 000 zł	1,00	200 000 zł
Marian Czapka	175 000 zł	0,75	131 250 zł
Andrzej Korcik	175 000 zł	0,75	131 250 zł
Dariusz Mazanek	200 000 zł	0,50	100 000 zł
Michał Stankowiak	200 000 zł	0,40	80 000 zł

14.3. Okoliczności obciążające i łagodzące

- (978) Okoliczności obciążające przemawiają za wymierzeniem kary bardziej dolegliwej, a okoliczności łagodzące za karą niższego wymiaru. Prezes Urzędu ocenia te okoliczności łącznie, przyjmując zarazem, że poszczególne okoliczności obciążające i łagodzące mogą mieć różną doniosłość. Zmierzając do zwiększania spójności w polityce karania, Prezes Urzędu przyjmuje w Wyjaśnieniach w sprawie kar dla osób zarządzających, że z uwagi na okoliczności obciążające i łagodzące kwota ustalona na wcześniejszych etapach analizy odpowiedniego wymiaru kar może ulec zwiększeniu bądź zmniejszeniu maksymalnie o 50%.
- (979) Prezes Urzędu po przeanalizowaniu materiału dowodowego nie zidentyfikował występowania żadnych okoliczności łagodzących, ani obciążających wobec którejkolwiek z osób zarządzających. W związku z tym kwoty kar na tym etapie kalkulacji nie ulegały żadnym zmianom.

14.4. Okres naruszenia

- (980) Zmierzając do ujednoczenia polityki karania w Wyjaśnieniach w sprawie kar dla osób zarządzających Prezes Urzędu uznał, że ograniczy dyskrecjonalność swojej oceny co do wpływu przesłanki okresu naruszenia na wysokość kar. Prezes Urzędu przyjął, że będzie ustalał najpierw kwotę służącą określeniu wymiaru kary w odniesieniu do jednego roku, a następnie kwota ta zostanie ewentualnie powiększona tak, aby odzwierciedlać pełny okres naruszenia.
- (981) W konsekwencji, w przypadku, gdy kara nakładana na osobę zarządzającą odnoszona jest do okresu trwającego pół roku lub mniej, Prezes Urzędu obniża wcześniej określoną kwotę służącą określeniu wymiaru kary o połowę, tj. stosując mnożnik wynoszący 0,5. Z kolei w przypadku, gdy kara odnoszona jest do okresu trwającego więcej niż rok, mnożnik, który Prezes Urzędu stosuje na potrzeby dostosowania wysokości wcześniej określonej kwoty rozważanej kary, równy jest liczbie pełnych lat naruszenia. Jeżeli w ostatnim rozpoczętym roku okresu, za który wymierzana jest kara, czas trwania w naruszeniu wynosi więcej niż 6 miesięcy, to Prezes Urzędu powiększa wcześniej określony mnożnik o 0,5.
- (982) W niniejszej sprawie okres, za który Prezes Urzędu przypisał osobom zarządzającym odpowiedzialność wskazany został w pkt. 12 uzasadnienia decyzji. Wobec wszystkich osób zarządzających wymienionych w tym punkcie został on określony jednolicie i obejmuje czas od 18 stycznia 2015 r. do 21 maja 2019 r., tj. 4 lata i 5 miesięcy.
- (983) W konsekwencji w odniesieniu do poszczególnych osób okres ich uczestnictwa w naruszeniu wpływał następująco na określenie wymiaru kar:

Osoba zarządzająca	Kwota po uwzględnieniu stopnia wpływu na naruszenie	Mnożnik służący odzwierciedleniu okresu naruszenia	Kwota po uwzględnieniu okresu naruszenia
Daniel Wolszczak	175 000 zł	4	700 000 zł
Ireneusz Sobieski	131 250 zł	4	525 000 zł
Tomasz Urbanowicz	200 000 zł	4	800 000 zł
Jacek Chodasewicz	70 000 zł	4	280 000 zł
Daniel Kubieniec	70 000 zł	4	280 000 zł
Krzysztof Biesek	200 000 zł	4	800 000 zł
Marian Czapka	131 250 zł	4	525 000 zł
Andrzej Korcik	131 250 zł	4	525 000 zł
Dariusz Mazanek	100 000 zł	4	400 000 zł
Michał Stankowiak	80 000 zł	4	320 000 zł

14.5. Upřednie naruszenie

- (984) Prezes Urzędu nie stwierdził, aby którakolwiek z osób zarządzających naruszyła wcześniej przepisy ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów w sposób inny niż przez dokonanie naruszenia podobnego do naruszenia, za które kara jest wymierzana. W konsekwencji Prezes Urzędu stwierdził, że brak jest podstaw do zaostrzenia wymiaru kar z uwagi na tę przesłankę.
- (985) Prezes Urzędu wskazuje, że w decyzji nr DOK-8/2021 z 23 grudnia 2021 r. stwierdził, że Ireneusz Sobieski przez swoje umyślne działanie i zaniechanie dopuścił do naruszenia przez „DBK” sp. z o.o. art. 6 ust. 1 pkt. 3 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów oraz art. 101 ust. 1 lit. c) Traktatu o funkcjonowaniu Unii Europejskiej polegającego na dokonaniu podziału rynku w odniesieniu do samochodów ciężarowych marki DAF. Niemniej jednak na dzień wydania niniejszej decyzji, decyzja nr DOK-8/2021 pozostaje nieprawomocna wobec Ireneusza Sobieskiego, a tym samym okoliczność powyższa nie mogła zostać uwzględniona przy ocenie przesłanki upředniego naruszenia przepisów ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów.

14.6. Adekwatność kary, w tym uwzględnienie przychodów osób zarządzających

- (986) Oceniając, czy określone wcześniej kwoty, służące określeniu ostatecznego wymiaru kar, będą miały charakter adekwatny do naruszenia w przypadku wymierzenia kar w tych wysokościach, Prezes Urzędu przeanalizował przede wszystkim wysokości przychodów (w okresie naruszenia) osób zarządzających u przedsiębiorców, których działań dotyczyło postępowanie.

Przychody te Prezes Urzędu ustalił na podstawie informacji przekazanych przez przedsiębiorców¹³⁷⁵.

- (987) Na potrzeby przeanalizowania adekwatności nakładanych kar w niniejszej sprawie Prezes Urzędu wziął pod uwagę w odniesieniu do:
- (i) Daniela Wolszczaka – przychody w IPL;
 - (ii) Ireneusza Sobieskiego (DBK) – przychody w DBK;
 - (iii) Tomasza Urbanowicza – przychody w CTC;
 - (iv) Jacka Chodasewicza – przychody w CTC;
 - (v) Daniela Kubieńca – przychody w CTC;
 - (vi) Krzysztofa Bieska – przychody w Exmot;
 - (vii) Mariana Czapki – przychody w Siltruck;
 - (viii) Andrzeja Korcika – przychody w Trans-Poz;
 - (ix) Dariusza Mazanka – przychody w Trans-Poz;
 - (x) Michała Stankowiaka – przychody w Trans-Poz.
- (988) Oceniając adekwatność wcześniej określonych kwot służących ustaleniu wymiaru kar w odniesieniu do osób zarządzających, Prezes Urzędu miał na względzie, okoliczności, o których mowa w akapicie (947), a także, że kary nakładane na osoby zarządzające, jakkolwiek nie powinny stawać się nieproporcjonalnie wysokie, powinny mieć też charakter realnej sankcji za dokonanie naruszenia prawa, tj. odznaczać się dolegliwością.
- (989) Należy przy tym mieć na względzie, że wartość obniżenia kary ze względu na adekwatność nie musi być wynikiem ścisłych kalkulacji matematycznych, a sprawiedliwa kara może zawierać element uznania w zakresie dostosowania do warunków sprawy. W szczególności dążenie do zapewnienia adekwatnego poziomu kar nakładanych na osoby zarządzające nie może prowadzić do podważenia indywidualnej oceny stopnia wpływu na naruszenie takich osób, co wynika z podstawowej dyrektywy wymiaru kar, że kary nakładane na osoby, których wpływ na dokonane naruszenie był wyższy, powinny cechować się większą dolegliwością, niż kary nakładane na osoby o niższym wpływie na to naruszenie.
- (990) Prezes Urzędu ustalił, że przychody Jacka Chodasewicza, Krzysztofa Bieska, Mariana Czapki i Michała Stankowiaka uzyskiwane u przedsiębiorców uczestniczących w naruszeniu były na stosunkowo niższym poziomie, niż w przypadku innych stron (nie będących

¹³⁷⁵ **Dowód:** pismo IPL z 16 października 2023 r., k. 2054-2056; pismo DBK z 11 października 2023 r., k. 998-1014; pismo Exmotu z 13 października 2023 r., k. 2042-2043; pismo Siltrucku z 16 października 2023 r., k. 2066-2068; pismo Uni-Truck z 7 listopada 2023 r., k. 2261-2270.

przedsiębiorcami), natomiast w przypadku pozostałych osób zarządzających były one na porównywalnym poziomie.

- (991) Prezes Urzędu po przyrównaniu określonych wcześniej kwot, służących określeniu wymiaru kar, do przychodów osób zarządzających uznał, że kwoty te pozostają w zbyt dalekiej dysproporcji do całkowitych oraz średnich miesięcznych przychodów osiągniętych przez te osoby u wskazanych wyżej podmiotów w okresie trwania naruszenia. Dlatego też, uznał za zasadne obniżenie kwot nakładanych kar w kontekście przychodów osób zarządzających oraz adekwatnie do natury naruszenia oraz stopnia wpływu tych osób na naruszenie, w taki sposób, aby kary nakładane na osoby, których stopień wpływu na naruszenie był podobny pozostawały w zbliżonej proporcji do przychodów osiągniętych przez te osoby u przedsiębiorców uczestniczących w naruszeniu.

14.7. Maksymalny wymiar kary

- (992) Prezes Urzędu zbadał, czy wskazane wcześniej wymiary kar nie wykraczają poza ich maksymalny poziom i stwierdził, że wszystkie one mieszczą się w progu określonym przez ustawodawcę.
- (993) W konsekwencji Prezes Urzędu wymierzył następującym osobom zarządzającym następujące kary:

Osoba zarządzająca	Nalożona kara
Daniel Wolszczak	490 000 zł
Ireneusz Sobieski	367 000 zł
Tomasz Urbanowicz	560 000 zł
Jacek Chodasewicz	154 000 zł
Daniel Kubieniec	196 000 zł
Krzysztof Biesek	360 000 zł
Marian Czapka	315 000 zł
Andrzej Korcik	315 000 zł
Dariusz Mazanek	280 000 zł
Michał Stankowiak	112 000 zł

14.8. Zastosowanie programu łagodzenia kar

Ramy prawne

- (994) Prezes Urzędu omówił podstawowe zasady zastosowania programu łagodzenia kar w pkt. 13.7 uzasadnienia.

(995) Jednocześnie zgodnie z art. 113j u.o.k.k. wniosek złożony przez przedsiębiorcę obejmuje również jego osoby zarządzające. W przypadku zastosowania art. 113c u.o.k.k. Prezes Urzędu obniża karę pieniężną nakładaną na te osoby na tych samych zasadach, na jakich kara zostaje obniżona w stosunku do przedsiębiorcy.

Zastosowanie prawa w niniejszej sprawie

(996) Jak omówione zostało wcześniej, w sprawie został złożony wniosek w ramach programu łagodzenia kar przez DBK, obejmujący również spółki córki DBK – tj. CTC oraz On Road. Ireneusz Sobieski był osobą zarządzającą w DBK, natomiast Tomasz Urbanowicz, Jacek Chodasewicz i Daniel Kubieniec byli osobami zarządzającymi w CTC. W konsekwencji Prezes Urzędu stwierdził, że wniosek objął te osoby.

(997) Jak wskazano wcześniej, Prezes Urzędu uznał, że DBK, CTC oraz On Road powinny skorzystać z obniżenia kary zgodnie z art. 113c u.o.k.k. Prezes Urzędu uznał, że adekwatnym poziomem obniżenia w odniesieniu do tych stron będzie obniżenie w wysokości 50%. Prezes Urzędu uznał, że takie samo obniżenie będzie miało zastosowanie w odniesieniu do Ireneusza Sobieskiego, Tomasza Urbanowicza, Jacka Chodasewicza i Daniela Kubieńca – Prezes Urzędu nie zidentyfikował okoliczności, które przemawiałyby za przyjęciem innego obniżenia w odniesieniu do osób zarządzających i przedsiębiorcy.

(998) W związku z okolicznościami opisanymi wyżej, poziom kar wynikający z art. 106a u.o.k.k. po zastosowaniu art. 113c u.o.k.k. został obniżony w następujący sposób:

Osoba zarządzająca	Program łagodzenia kar	Nakładana kara
Ireneusz Sobieski	-50%	183 750 zł
Tomasz Urbanowicz	-50%	280 000 zł
Jacek Chodasewicz	-50%	77 000 zł
Daniel Kubieniec	-50%	98 000 zł

14.9. Wymiar kar

(999) W podsumowaniu uwag poczynionych wyżej, Prezes Urzędu uznał, że karami, które będą odznaczały się dolegliwością dla uczestników naruszenia i będą stanowiły adekwatną reakcję państwa na naruszenie prawa, nie prowadząc jednocześnie do przekształcenia represyjnego charakteru kar pieniężnych za naruszenia reguł konkurencji oraz za naruszenia interesów innych uczestników w kary zbyt daleko idące, będą kary wymierzone w następujący sposób:

Osoba zarządzająca	Nalożona kara
Daniel Wolszczak	490 000 zł
Ireneusz Sobieski	183 750 zł
Tomasz Urbanowicz	280 000 zł
Jacek Chodasewicz	77 000 zł
Daniel Kubieniec	98 000 zł
Krzysztof Biesek	360 000 zł
Marian Czapka	315 000 zł
Andrzej Korcik	315 000 zł
Dariusz Mazanek	280 000 zł
Michał Stankowiak	112 000 zł

(1000) W konsekwencji Prezes Urzędu orzekł jak w pkt XV - XXIV sentencji decyzji.

15. Umorzenie postępowania wobec Massimiliano Perriego

Ramy prawne

- (1001) Zgodnie z art. 83 u.o.k.k. w sprawach nieuregulowanych w ustawie o ochronie konkurencji i konsumentów do postępowań przed Prezesem Urzędu stosuje się przepisy ustawy z dnia 14 czerwca 1960 r. Kodeks postępowania administracyjnego. Zgodnie natomiast z art. 105 § 1 k.p.a., gdy postępowanie z jakiegokolwiek przyczyny stało się bezprzedmiotowe w całości albo w części, organ wydaje decyzję o umorzeniu postępowania odpowiednio w całości albo w części. Bezprzedmiotowość może wynikać z braku przesłanki przedmiotowej lub podmiotowej w postępowaniu.
- (1002) Zgodnie z art. 93 ust. 2 u.o.k.k. nie wszczyna się postępowania w sprawie praktyk ograniczających konkurencję wobec osoby zarządzającej, jeżeli od końca roku, w którym zaprzestała zachowania określonego w art. 6a, upłynęło 5 lat.

Zastosowanie prawa w niniejszej sprawie

- (1003) W toku postępowania antymonopolowego ustalono, że Massimiliano Perri sprawował funkcję wiceprezesa zarządu IPL w okresie od 10 października 2010 r. do 18 grudnia 2015 r., w której to dacie został odwołany z tej funkcji przez nadzwyczajne zgromadzenie wspólników spółki IPL. Ponadto, IPL wskazało, że już z dniem 1 października 2015 r. Massimiliano Perri ustąpił ze stanowiska dyrektora generalnego spółki i zaprzestał faktycznego podejmowania czynności w imieniu IPL.¹³⁷⁶

¹³⁷⁶ Akapit (33).

- (1004) W związku z powyższym, zgodnie z art. 93 ust. 2 u.o.k.k., najpóźniejszym terminem, w jakim wszczęcie postępowania antymonopolowego skutecznie przerwałoby bieg terminu przedawnienia w sprawie praktyk ograniczających konkurencję wobec Massimiliano Perriego, w związku z jego hipotetyczną odpowiedzialnością na podstawie art. 6a u.o.k.k. za działania jako osoby zarządzającej w IPL w okresie od 18 stycznia 2015 r. do 18 grudnia 2015 r. – był 31 grudnia 2020 r. Postępowanie antymonopolowe w sprawie niniejszej zostało wszczęte postanowieniem z dnia 23 marca 2021 r., a więc po upływie terminu określonego w art. 93 ust. 2 u.o.k.k.
- (1005) Upływ terminu określonego w art. 93 ust. 2 u.o.k.k. powoduje niemożność stwierdzenia odpowiedzialności osoby zarządzającej w oparciu o art. 6a u.o.k.k. i wydania decyzji na podstawie art. 12a u.o.k.k. W związku z tym niniejsze postępowanie antymonopolowe stało się bezprzedmiotowe wobec Massimiliano Perriego i dlatego ulegało umorzeniu na podstawie art. 105 § 1 k.p.a.

16. Koszty postępowania

Ramy prawne

- (1006) Zgodnie z art. 77 ust. 1 u.o.k.k., jeżeli w wyniku postępowania Prezes Urzędu stwierdził naruszenie przepisów ustawy, przedsiębiorca, który dopuścił się tego naruszenia oraz osoba zarządzająca, o której mowa w art. 6a u.o.k.k., są obowiązani ponieść koszty postępowania. Natomiast zgodnie z art. 80 u.o.k.k., Prezes Urzędu rozstrzyga o kosztach w drodze postanowienia, które może być zamieszczone w decyzji kończącej postępowanie.
- (1007) Z przepisów u.o.k.k. nie wynika wprost, co składa się na koszty postępowania, o których mowa w art. 77 u.o.k.k. Jednocześnie jednak art. 83 u.o.k.k. zawiera generalne odesłanie w sprawach nieuregulowanych do przepisów k.p.a. W konsekwencji należy przyjąć, że zakres tych kosztów wyznacza art. 263 § 1 k.p.a. i uznać za nie koszty doręczania stronom pism urzędowych. Stosownie do art. 264 § 1 k.p.a. jednocześnie z wydaniem decyzji organ administracji publicznej ustali w drodze postanowienia wysokość kosztów postępowania, osoby zobowiązane do ich poniesienia oraz termin i sposób ich uiszczenia.

Zastosowanie prawa w niniejszej sprawie

- (1008) W pkt I oraz pkt III-IX sentencji niniejszej decyzji stwierdzono naruszenie przepisów ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów przez wskazanych tam przedsiębiorców oraz osoby zarządzające. Na koszty postępowania składały się m.in. wydatki związane z doręczaniem stronom, w odniesieniu do których stwierdzono naruszenie, pism urzędowych, które wyniosły w odniesieniu do:

1. Iveco Poland sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie – 364,90 zł;

2. „DBK” sp. z o.o. z siedzibą w Olsztynie – 260 zł;
3. CTC sp. z o.o. z siedzibą w Rudzie Śląskiej – 222 zł;
4. Przedsiębiorstwo Usługowo-Handlowe „EXMOT” sp. z o.o. z siedzibą w Bydgoszczy – 250,80 zł
5. Siltruck sp. z o.o. z siedzibą w Skoczowie – 240,90 zł;
6. „Trans-Poz” S.A. w upadłości z siedzibą w Swadzimiu, na rzecz której działa syndyk masy upadłości – 259,40 zł;
7. „Uni-Truck” sp. z o.o. z siedzibą w Zielonej Górze – 260,70 zł;
8. STC sp. z o.o. z siedzibą w Rzeszowie – 222,60 zł;
9. ADF Auto sp. z o.o. z siedzibą we Wrocławiu – 222,60 zł;
10. On Road Truck Services S.A. z siedzibą w Poznaniu – 231,20 zł;
11. Truck Nord Center sp. z o.o. z siedzibą w Gdańsku – 231,10 zł;
12. Daniela Wolszczaka – 194,40 zł;
13. Ireneusza Sobieskiego – 203,60 zł;
14. Tomasza Urbanowicza – 203,60 zł;
15. Jacka Chodasewicza – 203,60 zł;
16. Daniela Kubieńca – 203,60 zł;
17. Krzysztofa Bieska – 203,60 zł;
18. Mariana Czapki – 203,60 zł;
19. Andrzeja Korcika – 213,40 zł;
20. Dariusza Mazanka – 213,40 zł;
21. Michała Stankowiaka – 212,80 zł.

(1009) Mając na względzie uwagi przedstawione wcześniej Prezes Urzędu postanowił o obciążeniu wskazanych wyżej stron postępowania tymi kosztami.

(1010) Koszty postępowania należy uiścić w terminie **14 dni od daty uprawomocnienia się niniejszej decyzji** na konto Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów:

NBP O/O Warszawa 51 1010 1010 0078 7822 3100 0000

(1011) Przy dokonywaniu wpłaty należy dopisać numer decyzji Prezesa Urzędu stanowiącej podstawę jej dokonania.

17. Inne pouczenia

(1012) Zgodnie z art. 112 ust. 3 u.o.k.k. **karę pieniężną** należy uiścić **w terminie 14 dni od dnia uprawomocnienia się niniejszej decyzji**. Karę należy uiścić na konto Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów:

NBP O/O Warszawa 51 1010 1010 0078 7822 3100 0000

(1013) Przy dokonywaniu wpłaty należy dopisać numer decyzji Prezesa Urzędu stanowiącej podstawę jej dokonania.

(1014) Zgodnie z art. 81 ust. 1 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów w związku z art. 479²⁸ § 2 ustawy z dnia 17 listopada 1964 r. Kodeks postępowania cywilnego (Dz. U. z 2023 r. poz. 1550 z późn. zm.) od decyzji przysługuje odwołanie do Sądu Okręgowego w Warszawie – Sądu Ochrony Konkurencji i Konsumentów, za pośrednictwem Prezesa Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów, w terminie miesiąca od dnia doręczenia niniejszej decyzji.

(1015) W przypadku kwestionowania wyłącznie postanowienia o kosztach postępowania, na podstawie art. 264 § 2 kodeksu postępowania administracyjnego w związku z art. 83 ustawy o ochronie konkurencji i konsumentów, jak również stosownie do art. 81 ust. 5 tej ustawy w związku z art. 479³² § 1 oraz 2 Kodeksu postępowania cywilnego, stronie przysługuje zażalenie do Sądu Okręgowego w Warszawie – Sądu Ochrony Konkurencji i Konsumentów, za pośrednictwem Prezesa Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów, w terminie tygodnia od dnia doręczenia niniejszej decyzji z postanowieniem.

(1016) Zgodnie z art. 3 ust. 2 pkt 9 w związku z art. 32 ust. 1 i 2 ustawy z dnia 28 lipca 2005 r. o kosztach sądowych w sprawach cywilnych (Dz. U. z 2023 r. poz. 1144 ze zm.), odwołanie od decyzji Prezesa Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów podlega opłacie stałej w kwocie 1000 zł, a zażalenie na postanowienie Prezesa Urzędu w kwocie 500 zł.

(1017) Zgodnie z art. 103 ust. 1 i 2 ustawy o kosztach sądowych w sprawach cywilnych, sąd może przyznać zwolnienie od kosztów sądowych osobie prawnej lub jednostce organizacyjnej niebędącej osobą prawną, której ustawa przyznaje zdolność prawną, jeżeli wykazała, że nie

ma dostatecznych środków na ich uiszczenie; spółka handlowa powinna wykazać, że jej wspólnicy albo akcjonariusze nie mają dostatecznych środków na zwiększenie majątku spółki lub udzielenie spółce pożyczki. Zgodnie z art. 102 ust. 1 i 2 ustawy o kosztach sądowych w sprawach cywilnych zwolnienia od kosztów sądowych może się domagać osoba fizyczna, jeżeli złoży oświadczenie, z którego wynika, że nie jest w stanie ich ponieść bez uszczerbku utrzymania koniecznego dla siebie i rodziny lub ich poniesienie narazi ją na taki uszczerbek. Zgodnie z art. 105 ust. 1 ustawy o kosztach sądowych w sprawach cywilnych, wniosek o przyznanie zwolnienia od kosztów sądowych należy zgłosić na piśmie lub ustnie do protokołu w sądzie, w którym sprawa ma być wytoczona lub już się toczy; osoba fizyczna, która nie ma miejsca zamieszkania w siedzibie tego sądu, może złożyć wniosek o przyznanie zwolnienia od kosztów sądowych w sądzie rejonowym właściwym ze względu na miejsce swojego zamieszkania.

- (1018) Zgodnie z art. 117 § 1 Kodeksu postępowania cywilnego strona zwolniona przez sąd od kosztów sądowych w całości lub części, może domagać się ustanowienia adwokata lub radcy prawnego. Zgodnie z art. 117 § 2 Kodeksu postępowania cywilnego osoba fizyczna, niezwolniona przez sąd od kosztów sądowych, może się domagać ustanowienia adwokata lub radcy prawnego, jeżeli złoży oświadczenie, z którego wynika, że nie jest w stanie ponieść kosztów wynagrodzenia adwokata lub radcy prawnego bez uszczerbku utrzymania koniecznego dla siebie i rodziny. Zgodnie z art. 117 § 3 Kodeksu postępowania cywilnego osoba prawna lub inna jednostka organizacyjna, której ustawa przyznaje zdolność sądową, niezwolniona przez sąd od kosztów sądowych, może się domagać ustanowienia adwokata lub radcy prawnego, jeżeli wykaże, że nie ma dostatecznych środków na poniesienie kosztów wynagrodzenia adwokata lub radcy prawnego. Zgodnie z art. 117 § 4 Kodeksu postępowania cywilnego wniosek o ustanowienie adwokata lub radcy prawnego strona zgłasza wraz z wnioskiem o zwolnienie od kosztów sądowych lub osobno, na piśmie lub ustnie do protokołu, w sądzie, w którym sprawa ma być wytoczona lub już się toczy. Osoba fizyczna, która nie ma miejsca zamieszkania w siedzibie tego sądu, może złożyć wniosek o ustanowienie adwokata lub radcy prawnego w sądzie rejonowym właściwym ze względu na miejsce swego zamieszkania, który niezwłocznie przesyła ten wniosek sądowi właściwemu.

*Z upoważnienia
Prezesa Urzędu Ochrony
Konkurencji i Konsumentów*

*Dyrektor Departamentu Ochrony Konkurencji
Anna Sekinda-Maicka*

Załącznik

Struktura uzasadnienia decyzji

(numeracja stron odnosi się do wersji decyzji zawierającej pełną treść)

1.	Przedmiot postępowania	9
2.	PRODUKTY I PODMIOTY, KTÓRYCH DOTYCZY SPRAWA	10
2.1.	Ciężarówki	10
2.2.	Podmioty, których dotyczy sprawa	11
2.2.1.	Iveco Poland sp. z o.o.	11
2.2.2.	„DBK” sp. z o.o.	11
2.2.3.	CTC sp. z o.o.	11
2.2.4.	Przedsiębiorstwo Usługowo-Handlowe „EXMOT” sp. z o.o.	12
2.2.5.	Siltruck sp. z o.o.	12
2.2.6.	Trans-Poz S.A. w upadłości	12
2.2.7.	Uni-Truck sp. z o.o.	13
2.2.8.	STC sp. z o.o.	13
2.2.9.	ADF Auto sp. z o.o.	13
2.2.10.	On Road Truck Services S.A.	13
2.2.11.	Truck Nord Center sp. z o.o.	14
2.2.12.	Massimiliano Perri	14
2.2.13.	Daniel Wolszczak	14
2.2.14.	Ireneusz Sobieski	14
2.2.15.	Tomasz Urbanowicz	15
2.2.16.	Jacek Chodasewicz	15
2.2.17.	Daniel Kubieniec	15
2.2.18.	Krzysztof Biesek	15
2.2.19.	Marian Czapka	15
2.2.20.	Andrzej Korcik	15
2.2.21.	Dariusz Mazanek	15
2.2.22.	Michał Stankowiak	16
3.	PRZEBIEG POSTĘPOWANIA	16
4.	KONTEKST DZIAŁAŃ RYNKOWYCH	17
4.1.	System dystrybucji pojazdów Iveco w Polsce	17
4.2.	Sieć subdealerska	19
4.3.	Kształtowanie cen	20
5.	OPIS KONTAKTÓW DOTYCZĄCYCH SPRZEDAŻY POJAZDÓW	22
5.1.	Ogólny opis naruszenia	22

5.2.	Koordinacja działań między IPL a dystrybutorami _____	27
5.3.	Ustalenia poczynione na konferencji w Opalenicy _____	89
5.4.	Koordinacja działań pomiędzy IPL a dystrybutorami związana z prowadzeniem samodzielnej dystrybucji pojazdów ciężarowych przez IPL bezpośrednio na rzecz klientów końcowych _____	173
5.4.1.	Organizacja systemu sprzedaży bezpośredniej przez IPL _____	173
5.4.2.	Koordinacja działań między IPL a dystrybutorami _____	174
5.5.	Kontakty horyzontalne pomiędzy dealerami _____	203
5.5.1.	Przed konwencją w Opalenicy _____	204
5.5.2.	Po konferencji w Opalenicy _____	209
5.6.	Sieć subdealerska _____	238
5.6.1.	Przed konferencją w Opalenicy _____	239
5.6.2.	Po konferencji w Opalenicy _____	243
6.	WNIOSKI ZŁOŻONE W RAMACH PROGRAMU ŁAGODZENIA KAR _____	259
6.1.	Wniosek DBK _____	259
6.2.	Wniosek Trans-Poz _____	260
7.	INTERES PUBLICZNY _____	260
8.	PODMIOTY NARUSZAJĄCE REGULY KONKURENCJI _____	261
8.1.	Przedsiębiorstwa _____	261
8.1.1.	IPL _____	262
8.1.2.	DBK _____	262
8.1.3.	Exmot _____	264
8.1.4.	Siltruck _____	264
8.1.5.	Trans-Poz _____	264
8.1.6.	Uni-Truck _____	264
8.1.7.	STC _____	264
8.1.8.	ADF _____	264
8.1.9.	TNC _____	264
8.2.	Przedsiębiorcy _____	265
9.	RYNEK WŁAŚCIWY _____	266
10.	NARUSZENIE REGUL KONKURENCJI _____	268
10.1.	Porozumienia i praktyki uzgodnione _____	268
10.2.	Jednolite i ciągłe naruszenie _____	288
10.3.	Zapobieganie, ograniczenie lub zakłócenie konkurencji _____	292
10.4.	Wpływ na handel między Państwami Członkowskimi _____	301
10.5.	Brak zastosowania reguły de minimis _____	303
10.6.	Brak spełnienia warunków, o których mowa w art. 8 ust. 1 u.o.k.k. oraz 101 ust. 3 TFUE _____	303
10.7.	Brak spełnienia warunków, o których mowa w art. 8 ust. 3 u.o.k.k. _____	304

11.	OKRES NARUSZENIA ORAZ ODPOWIEDZIALNOŚĆ PODMIOTÓW KORPORACYJNYCH ZA NARUSZENIE	305
11.1.1.	IPL _____	306
11.1.2.	DBK _____	306
11.1.3.	Exmot _____	307
11.1.4.	Siltruck _____	308
11.1.5.	Trans-Poz _____	308
11.1.6.	Uni-Truck _____	308
11.1.7.	STC _____	308
11.1.8.	ADF _____	309
11.1.9.	TNC _____	309
12.	OKRES NARUSZENIA ORAZ ODPOWIEDZIALNOŚĆ OSÓB ZARZĄDZAJĄCYCH ZA NARUSZENIE	310
12.1.	Status osoby zarządzającej _____	310
12.1.1.	Daniel Wolszczak _____	310
12.1.2.	Ireneusz Sobieski _____	311
12.1.3.	Tomasz Urbanowicz _____	312
12.1.4.	Jacek Chodasewicz _____	312
12.1.5.	Daniel Kubieniec _____	312
12.1.6.	Krzysztof Biesek _____	314
12.1.7.	Marian Czapka _____	316
12.1.8.	Andrzej Korcik _____	316
12.1.9.	Dariusz Mazanek _____	316
12.1.10.	Michał Stankowiak _____	317
12.2.	Odpowiedzialność osób zarządzających za naruszenie _____	317
12.2.1.	Daniel Wolszczak _____	318
12.2.2.	Ireneusz Sobieski _____	324
12.2.3.	Tomasz Urbanowicz _____	330
12.2.4.	Jacek Chodasewicz _____	335
12.2.5.	Daniel Kubieniec _____	339
12.2.6.	Krzysztof Biesek _____	345
12.2.7.	Marian Czapka _____	348
12.2.8.	Andrzej Korcik _____	356
12.2.9.	Dariusz Mazanek _____	361
12.2.10.	Michał Stankowiak _____	365
13.	KARY PIENIĘŻNE NAKŁADANE NA PODSTAWIE ART. 106 U.O.K.K.	370
13.1.	Umyślność _____	371
13.2.	Stopień naruszenia _____	372
13.3.	Okres naruszenia _____	376

13.4.	Okoliczności łagodzące oraz obciążające _____	377
13.5.	Maksymalny wymiar kary _____	381
13.6.	Adekwatność kary _____	382
13.7.	Zastosowanie programu łagodzenia kar _____	382
13.7.1.	DBK _____	384
13.7.2.	Trans-Poz _____	385
13.8.	Wymiar kary _____	386
14.	KARY PIENIĘŻNE NAŁOŻONE NA PODSTAWIE ART. 106A U.O.K.K. _____	387
14.1.	Charakter naruszenia _____	389
14.2.	Stopień wpływu na naruszenie _____	390
14.3.	Okoliczności obciążające i łagodzące _____	396
14.4.	Okres naruszenia _____	397
14.5.	Uprzednie naruszenie _____	398
14.6.	Adekwatność kary, w tym uwzględnienie przychodów osób zarządzających _____	398
14.7.	Maksymalny wymiar kary _____	400
14.8.	Zastosowanie programu łagodzenia kar _____	400
14.9.	Wymiar kar _____	401
15.	UMORZENIE POSTĘPOWANIA WOBEC MASSIMILIANO PERRIEGO _____	402
16.	KOSZTY POSTĘPOWANIA _____	403
17.	INNE POUCZENIA _____	405

Otrzymują:

Przedsiębiorcy:

1. **Iveco Poland sp. z o.o.**
z siedzibą w Warszawie
2. **„DBK” sp. z o.o.**
z siedzibą w Olsztynie
3. **CTC sp. z o.o.**
z siedzibą w Rudzie Śląskiej
4. **Przedsiębiorstwo Usługowo-Handlowe „EXMOT” sp. z o.o.**
z siedzibą w Bydgoszczy
5. **Siltruck sp. z o.o.**
z siedzibą w Skoczowie
6. **Syndyk masy upadłości „Trans-Poz” S.A.**
z siedzibą w Swadzimiu - **Patrycja Grenda**
7. **„Uni-Truck” sp. z o.o.**
z siedzibą w Zielonej Górze
8. **STC sp. z o.o.**
z siedzibą w Rzeszowie
9. **ADF Auto sp. z o.o.**
z siedzibą we Wrocławiu
10. **On Road Truck Services S.A.**
z siedzibą w Poznaniu
11. **Truck Nord Center sp. z o.o.**
z siedzibą w Gdańsku

Pozostałe strony postępowania:

12. **Pan**
Massimiliano Perii
13. **Pan**
Daniel Wolszczak
14. **Pan**
Ireneusz Sobieski
15. **Pan**
Tomasz Urbanowicz
16. **Pan**
Jacek Chodasewicz
17. **Pan**
Daniel Kubieniec
18. **Pan**
Krzysztof Biesek
19. **Pan**
Marian Czapka
20. **Pan**
Andrzej Korcik
21. **Pan**
Dariusz Mazanek
22. **Pan**
Michał Stankowiak