

## Dowód - blokada rynku francuskiego umową na wyłączność

W 2007 r. we Francji weszły w życie nowe regulacje prawa budowlanego<sup>1</sup>, na mocy których wszystkie okna dachowe musiały spełniać określone parametry techniczne związane m.in. z odpowiednio niskim współczynnikiem przepuszczalności energii słonecznej (tzw. „solar faktorem”). Rynkową konsekwencją nowych regulacji była potrzeba wprowadzenia w oknach dachowych innego rodzaju szyby, który swoim *solar faktorem* odpowiadałby francuskim wymogom. Praktycznie jedynym producentem na świecie specjalizującym się w tego typu szkła, spełniającym francuskie normy, była w owym czasie amerykańska firma Cardinal CG Co. W związku z powyższym, FAKRO zwróciło się do tej firmy o możliwość zakupu szyby spełniającej nowe wymagania. Niestety, Cardinal CG Co. odmówił sprzedaży tych szyb na rzecz FAKRO, trzykrotnie wskazując, że powodem odmowy jest umowa wyłączna pomiędzy Cardinal, a europejskim producentem okien dachowych, precyzując ostatecznie, że producentem tym jest VELUX. Jak wspomniano Cardinal CG Co. był praktycznie jedynym dostawcą takiej szyby na świecie, umową tą Velux zablokował więc FAKRO możliwość sprzedaży okien na rynku francuskim – drugim największym rynku okien dachowych na świecie. Poniżej wskazujemy kluczowe fragmenty korespondencji pomiędzy pracownikiem Cardinal CG Co., a pracownikiem FAKRO:

- Fragment e-maila od pracownika Cardinal do FAKRO z 19 czerwca 2007 r.:

```
> > > I do have one question...will these products be solely used for roof
window applications? If so...we have an
> > > exclusivity agreement in Europe for our 366 and Neat products, therefore
would not be able to sell these
```

*Mam jedno pytanie.... Czy te produkty będą wyłącznie użyte do okien dachowych? Jeżeli tak... mamy umowę wyłącznościową w Europie na produkty „366 and Neat”, dlatego też nie możemy ich zaoferować?*

- Fragment e-maila od pracownika Cardinal do FAKRO z 17 lipca 2007 r.:<sup>2</sup>

```
> > As mentioned in previous e-mails...there are potentially two obstacles that
may prevent us from moving
> > forward. First, cardinal has signed an agreement with a distributor
granting sole distributorship of our
> > products in eastern Europe (including Poland). Secondly, an exclusivity
agreement granting exclusivity on our
> > 366 and neat products in Europe for skylite applications...most likely to
include china.
```

*Jak wspomniano we wcześniejszych e-mailach istnieją potencjalnie dwie przeszkody które mogą powstrzymać nas od kontynuowania rozmów. Po pierwsze Cardinal ma podpisaną umowę z dystrybutorem gwarantującą mu wyłączność na nasze produkty we Wschodniej Europie (w tym w Polsce). Po drugie umowę wyłączności dającą wyłączność na produkt „366 and Neat” w Europie na zastosowanie w oknach dachowych ..... najprawdopodobniej uwzględniając Chiny.*

- Fragment e-maila od pracownika Cardinal do FAKRO z 26 lipca 2007 r.

```
> Adam,
>
>
> Cardinal has exclusivity with Velux in the European skylite market.
>
```

<sup>1</sup> Artykuł 18 Arrêtédu 24 mai 2006 relatifauxcaractéristiquethermiques des bâtimentsnouveaux et des partiesnouvelles de bâtiments, JournalOfficiel de la RépubliqueFrançaise nr 121 z 25 maja 2006 r., str. 7747, tekst nr 14 – w odniesieniu do nowoplanowanych inwestycji oraz artykuły 12 oraz 32 Arrêtédu 3 mai 2007 relatifauxcaractéristiquethermiques et à la performance énergétique des bâtimentsexistants, JournalOfficiel de la RépubliqueFrançaise numer 114 z 17 maja 2007 r., str. 9538, tekst 31 – w odniesieniu do budynków istniejących.

<sup>2</sup> Słowo „skylite” jest amerykańskim określeniem na okno dachowe (angielskie określenie to „roofwindow”).

*Adam*

*Cardinal ma wyłączność z Veluxem jak chodzi o europejski rynek okien dachowych.*

Aby wykazać, że relacja pomiędzy VELUX a Cardinal CG Co. nie miała charakteru wyłącznego, w 2013 r. VELUX przedstawił Komisji umowę ze spółką z grupy Cardinal, wskazując, że umowa ta nie zawiera klauzuli wyłączności. Jednakże, była to umowa **zawarta z inną spółką** z grupy Cardinal: FAKRO pisało o umowie wyłącznej ze spółką Cardinal **CG** (*Coated Glass*), VELUX przedstawił zaś umowę ze spółką Cardinal **IG** (*Insulated Glass*). Komisja nie zwróciła uwagi na tę okoliczność, dopiero FAKRO wskazało na jej istnienie.

Następnie, w grudniu 2015 r. Komisja skierowała do FAKRO zawiadomienie o zamiarze zamknięcia postępowania. Odnosząc się w jego treści do umów wyłącznych, Komisja wskazała, że *ponadto w przypadkach, w których możliwe było zidentyfikowanie umów, o których wspomniała spółka FAKRO, spółka VKR przedstawiła te umowy i wyjaśniła jej relacje z partnerami biznesowymi. Z analizy tych umów wynika, że nie zawierają one żadnych zapisów o wyłączności.* Do pisma Komisji zostały załączone materiały źródłowe pochodzące od VELUX, z których wynikało, że VELUX owszem, przedłożył umowę z właściwą spółką (tj. z Cardinal CG), ale była to umowa zawarta 18 czerwca 2013 r., a zatem **zawarta 5 lat po sytuacji opisanej przez FAKRO**. Komisja nie dostrzegła również i tej okoliczności.

Niezależnie od powyższego, **nikt rozsądny nie powinien oczekiwać, że Grupa VELUX będzie miała wpisaną klauzulę wyłączności w jakąkolwiek umowę, skoro doskonale wie, że stosowanie umów wyłącznościowych jest dla podmiotów dominujących zakazane.** Znacznie bardziej prawdopodobne, że relacja wyłączności miała charakter umowy ustnej, a zatem była wyłącznością faktyczną - i właśnie to powinna była zbadać Komisja.

W tym celu Komisja powinna była zwrócić się do Cardinal CG w celu uzyskania niezależnej informacji na temat relacji tej spółki z Grupą VELUX. Takiego działania Komisja się nie podjęła, pomimo tego, że nie wiązało się to z wielkim nakładem pracy.