**Obraz zawierający Czcionka, typografia, logo, Grafika

Opis wygenerowany automatycznie**

**WYPOWIEDZI DO OŚWIADCZENIA**

*Droga sądowa to ostateczność, ale nie mieliśmy wyboru*. *Budujemy naszą markę od 2010 r. i konsekwentnie stawiamy na transparentność naszych raportów i uczciwe praktyki rynkowe. Klienci przed zakupem wiedzą, jaki zakres informacji otrzymają w płatnej wersji naszego produktu. Porównanie ofert powinno być zrobione w sposób dający się zweryfikować, a nie przy wykorzystaniu nieuczciwych praktyk.* *Nie mogliśmy pozostać obojętni, gdy inna firma nie tylko naruszała nasze dobre imię, ale wprowadzała w błąd klientów ze szkodą dla całego rynku motoryzacyjnego. Praktyki polegające na budowaniu pozycji rynkowej kosztem pomysłów konkurencji są po prostu nie na miejscu. Nie mamy nic przeciwko konkurowaniu, ale musi się ono odbywać na zasadach fair play. Rynek pojazdów używanych stanowi istotną część całego biznesu motoryzacyjnego i będziemy dalej pracować na rzecz jego przejrzystości i rozwoju. Żywimy nadzieję, że postępowanie w dalszym toku nie tylko będzie miało pozytywny wynik, ale nauczy konkurencję uczciwego podejścia do współzawodnictwa.*

Piotr Sawuła, Członek Zarządu **AutoDNA Sp. z o.o.**

*Sprawy związane z naruszeniami praw własności intelektualnej czy naruszeniem zasad uczciwej konkurencji są niełatwe. Klienci często nie wiedzą jak się za to zabrać lub nie zdają sobie sprawy, ile tracą wizerunkowo i biznesowo na tego typu nieuczciwych praktykach. Jestem pod wrażeniem determinacji mojego klienta nie tylko dlatego, że przygotowując się do pozwu dostarczył nam ogromną wiedzę branżową oraz zebrał setki stron materiałów dowodowych skrupulatnie przeanalizowanych i opisanych, ale także dlatego, że bardzo stanowczo stoi on na stanowisku, iż wszelkie praktyki, które są niezgodne z prawem i wprowadzają klienta w błąd, nie powinny pozostać bezkarne.*

Bartosz Fert, Partner w Kancelarii **Fert, Jakubiak, Wróblewski, Rzecznicy Patentowi**

*Dealerzy aut nowych coraz częściej stanowią również istotny kanał sprzedaży samochodów używanych. Dzięki temu handel na rynku wtórnym profesjonalizuje się i ulega szybszej cyfryzacji. Pierwszy kontakt z autem używanym odbywa się on-line. W związku z tym zaufanie do informacji zawartych w raportach historii pojazdów jest kluczowe. Branża motoryzacyjna powinna wybierać tylko rzetelnych i transparentnych partnerów. To istotne, bo z raportów korzystają nie tylko kupujący, ale i sprzedający pojazdy.*

Paweł Tuzinek, Prezes **Związku Dealerów Samochodów**