Oikeustapauskokoelma

UNIONIN TUOMIOISTUIMEN TUOMIO (neljäs jaosto)

7 päivänä huhtikuuta 2016*

Ennakkoratkaisupyyntö — Itsenäiset kauppaedustajat — Direktiivi 86/653/ETY — 17 artiklan 2 kohta — Asiakaskuntahyvitys — Myöntämisedellytykset — Uusien asiakkaiden hankkiminen — Käsite ”uudet asiakkaat” — Päämiehen asiakkaat, jotka ostavat ensimmäistä kertaa tavaroita, joiden myynti on annettu kauppaedustajan tehtäväksi

Asiassa C-315/14,

jossa on kyse SEUT 267 artiklaan perustuvasta ennakkoratkaisupyynnöstä, jonka Bundesgerichtshof (liittovaltion ylin tuomioistuin, Saksa) on esittänyt 14.5.2014 tekemällään päätöksellä, joka on saapunut unionin tuomioistuimeen 2.7.2014, saadakseen ennakkoratkaisun asiassa

Marchon Germany GmbH

vastaan

Yvonne Karaszkiewicz,

UNIONIN TUOMIOISTUIN (neljäs jaosto),

toimien kokoonpanossa: kolmannen jaoston puheenjohtaja L. Bay Larsen, joka hoitaa neljännen jaoston puheenjohtajan tehtäviä, sekä tuomarit J. Malenovský, M. Safjan, A. Prechal ja K. Jürimäe (esittelevä tuomari),

julkisasiamies: M. Szpunar,

kirjaaja: hallintovirkamies C. Strömholm,

ottaen huomioon kirjallisessa käsittelyssä ja 4.6.2015 pidetyssä istunnossa esitetyn,

ottaen huomioon huomautukset, jotka sille ovat esittäneet

— Marchon Germany GmbH, edustajinaan Rechtsanwalt C. Stempfle, Rechtsanwalt C. Nitsche, Rechtsanwalt A. Zafar ja Rechtsanwalt A. Herbertz,

— Yvonne Karaszkiewicz, edustajanaan Rechtsanwalt G. Heinicke,

— Saksan hallitus, asiamiehinään T. Henze, B. Beutler, J. Kemper ja J. Mentgen,

— Tšekin hallitus, asiamiehinään M. Smolek, J. Vláčil ja T. Müller,

— Euroopan komissio, asiamiehinään K.-P. Wojcik ja E. Montaguti,

* Oikeudenkäyntikieli: saksa.

kuultuaan julkisasiamiehen 10.9.2015 pidetyssä istunnossa esittämän ratkaisuehdotuksen,

on antanut seuraavan

tuomion

1 Ennakkoratkaisupyyntö koskee jäsenvaltioiden itsenäisiä kauppaedustajia koskevan lainsäädännön yhteensovittamisesta 18.12.1986 annetun neuvoston direktiivin 86/653/ETY (EYVL L 382, s. 17) 17 artiklan 2 kohdan a alakohdan tulkintaa.

2 Tämä pyyntö on esitetty asiassa, jossa asianosaisina ovat Marchon Germany GmbH (jäljempänä Marchon) ja Yvonne Karaszkiewicz ja joka koskee asiakaskuntahyvitystä, jota Karaszkiewicz vaatii Marchonilta sen seurauksena, että hänen kauppaedustussopimuksensa on päätetty.

Asiaa koskevat oikeussäännöt

Unionin oikeus

3 Direktiivin 86/653 johdanto-osan toisessa ja kolmannessa perustelukappaleessa todetaan seuraavaa:

”kaupallista edustusta koskevien kansallisten säännösten erot vaikuttavat oleellisesti kilpailun edellytyksiin ja kyseisen toiminnan harjoittamiseen [Euroopan unionissa] ja ovat haitallisia sekä kauppaedustajan oikeussuojalle suhteessa tämän päämieheen että kaupallisten sopimusten varmuudelle; lisäksi nämä erot haittaavat oleellisesti edustussopimusten tekemistä ja toimintaa, jos päämies ja kauppaedustaja ovat eri jäsenvaltioista,

jäsenvaltioiden välistä tavarakauppaa tulisi harjoittaa yhtenäismarkkinoille ominaisin ehdoin, mikä edellyttää jäsenvaltioiden lainsäädännön lähentämistä yhteismarkkinoiden asianmukaisen toiminnan kannalta välttämättömässä laajuudessa; lainvalintasäännöt eivät kauppaedustuksen osalta poista edellä tarkoitettuja ristiriitaisuuksia edes siinä tapauksessa, että ne olisivat yhdenmukaisia, joten ehdotettu yhdenmukaistaminen on tarpeen lainvalintasäännöistä huolimatta”.

4 Kyseisen direktiivin 1 artiklan 1 ja 2 kohdassa säädetään seuraavaa:

”1. Tässä direktiivissä säädettyjä yhdenmukaistamistoimenpiteitä sovelletaan niihin jäsenvaltioiden lakeihin, asetuksiin ja hallinnollisiin määräyksiin, jotka koskevat kauppaedustajan ja tämän päämiehen välistä suhdetta.

2. Tässä direktiivissä ’kauppaedustajalla’ tarkoitetaan itsenäistä välittäjää, jolla on pysyvä valtuutus neuvotella tavaroiden myynnistä ja ostosta toisen henkilön puolesta, jäljempänä ’päämies’, tai neuvotella ja tehdä sopimuksia tällaisista liiketoimista päämiehen nimissä ja lukuun.”

5 Mainitun direktiivin 3 artiklan sanamuoto on seuraava:

”1. Kauppaedustajan tulee tehtäväänsä hoitaessaan huolehtia päämiehen edusta ja toimia velvollisuudentuntoisesti ja rehellisesti.

2. Kauppaedustajan tulee erityisesti:

a) pyrkiä sopivalla tavalla neuvottelemaan ja tarvittaessa päättää liiketoimista, jotka on annettu hänen tehtäväkseen;

– –”

6 Kyseisen direktiivin 17 artiklan 1 ja 2 kohdassa säädetään seuraavaa:

”1. Jäsenvaltioiden on toteutettava tarvittavat toimenpiteet sen varmistamiseksi, että kauppaedustajalle suoritetaan edustussopimuksen lakattua 2 kohdassa tarkoitettu hyvitys tai 3 kohdassa tarkoitettu korvaus.

2.

a) Kauppaedustajalla on oikeus hyvitykseen, jos ja siinä laajuudessa kuin:

— hän on hankkinut päämiehelle uusia asiakkaita tai merkittävästi laajentanut liikesuhteita aikaisempien asiakkaiden kanssa ja päämiehelle koituu jatkuvasti merkittävää etua liikesuhteista tällaisten asiakkaiden kanssa; ja

— tämän hyvityksen maksaminen on kaikki asiaan vaikuttavat seikat ja erityisesti kauppaedustajan näiden asiakkaiden kanssa päätettävistä liiketoimista menettämät provisiot huomioon ottaen kohtuullista. – –

b) Hyvityksenä suoritetaan korkeintaan määrä, joka vastaa kauppaedustajan yhden vuoden palkkioita viiden viimeksi kuluneen vuoden palkkioiden keskimäärän mukaan laskettuna tai, jos edustussopimus on ollut voimassa viittä vuotta lyhyemmän ajan, hyvitys lasketaan sopimuksen koko voimassaoloaikana maksettujen palkkioiden keskimäärän mukaan;

– –”

Saksan oikeus

7 Kauppalain (Handelsgesetzbuch) 89b §:n 1 momentissa säädetään seuraavaa:

”Kauppaedustaja voi vaatia päämieheltä sopimussuhteen päätyttyä asianmukaista hyvitystä, jos ja siinä määrin kuin

1. päämiehelle koituu liikesuhteista uusien, kauppaedustajan hankkimien asiakkaiden kanssa merkittävää etua sopimussuhteen päätyttyäkin ja

2. hyvityksen maksaminen on kaikki asiaan vaikuttavat seikat ja erityisesti kauppaedustajan liiketoimista näihin asiakkaisiin menettämät provisiot huomioon ottaen kohtuullista.

Uuden asiakkaan hankkimista vastaa se, jos kauppaedustaja on laajentanut liikesuhteita jonkin aikaisemman asiakkaan kanssa niin merkittävästi, että se vastaa taloudellisesti uuden asiakkaan hankintaa.”

Pääasia ja ennakkoratkaisukysymys

8 Marchon harjoittaa silmälasinkehysten tukkukauppatoimintaa myyden erimallisten, erimerkkisten ja eri mallistoihin kuuluvien kehysten valikoimaa optikoista muodostuvalle asiakaskunnalle.

9 Varmistaakseen kehystensä jakelun Marchon käyttää useiden kauppaedustajien palveluita. Se antaa siten kunkin kauppaedustajan tehtäväksi neuvotella valikoimaansa kuuluvien tietynmerkkisten tai useiden tiettyjen merkkien kehysten myynnistä muttei kaikkien valikoimaansa kuuluvien kehysten

myynnistä. Ennakkoratkaisupyynnöstä ilmenee, että samalla maantieteellisellä alueella kukin kauppaedustaja kilpailee niiden kauppaedustajien kanssa, joiden tehtäväksi Marchon on antanut muiden merkkiensä kehysten myynnin.

10 Marchon antoi Karaszkiewiczin, joka hoiti Marchonin kauppaedustajan tehtäviä syyskuun 2008 ja kesäkuun 2009 välisenä aikana, tehtäväksi C. K.- ja F.-merkkisten kehysten myynnin. Tässä tarkoituksessa Marchon antoi hänen käyttöönsä luettelon optikoista, joiden kanssa Marchon oli jo liikesuhteessa muiden kehysmerkkien osalta. Karaszkiewicz neuvotteli hänen vastuulleen annettujen kehysten myynnistä pääasiallisesti näiden optikkojen kanssa.

11 Sopimuksensa päättämisen jälkeen Karaszkiewicz vaati Marchonilta kauppalain 89b §:n nojalla asiakaskuntahyvitystä. Tässä yhteydessä hän väitti muun muassa, että optikkoja, jotka olivat hänen toimintansa ansiosta ostaneet ensimmäisen kerran C. K.- tai F.-merkkisiä kehyksiä, oli pidettävä kyseisessä säännöksessä tarkoitettuina uusina asiakkaina, vaikka he olivat jo asiakasluettelossa, jonka kyseinen yhtiö oli antanut hänen käyttöönsä.

12 Landgericht München I (München I:n alueellinen tuomioistuin) hyväksyi Karaszkiewiczin vaatimuksen mutta rajoitti kuitenkin kohtuullisuussyistä myönnettävän hyvityksen määrän puoleen siitä määrästä, jota asianomainen henkilö oli vaatinut. Kyseinen tuomioistuin katsoi nimittäin, että asianomaisen henkilön tekemää neuvottelutyötä oli helpottanut se, että uudet asiakkaat, jotka hän väitti hankkineensa Marchonille, tunsivat kyseisen yhtiön jo entuudestaan.

13 Marchon valitti tästä ratkaisusta Oberlandesgericht Müncheniin (Münchenin alueellinen muutoksenhakutuomioistuin). Koska viimeksi mainittu tuomioistuin vahvisti mainitun ratkaisun, kyseinen yhtiö teki Bundesgerichtshofiin (liittovaltion ylin tuomioistuin) Revision-valituksen.

14 Ennakkoratkaisua pyytänyt tuomioistuin katsoo, että valituksen ratkaisu riippuu direktiivin 86/653 17 artiklan 2 kohdan a alakohdan tulkinnasta ja erityisesti siitä, onko katsottava, että kauppaedustaja on hankkinut kyseisessä säännöksessä tarkoitettuja uusia asiakkaita pääasiassa kyseessä olevien kaltaisissa olosuhteissa.

15 Kyseisen tuomioistuimen mukaan mainitussa säännöksessä tarkoitettu käsite ”uudet asiakkaat” saattaa koskea ainoastaan henkilöitä, jotka eivät olleet ennen kyseisen kauppaedustajan käyttämistä missään liikesuhteessa päämiehen kanssa. Mainittu tuomioistuin pohtii kuitenkin, pitäisikö kyseistä säännöstä tulkita laajemmin, jos – kun otetaan huomioon päämiehen jakelurakenne – kauppaedustaja huolehtii ainoastaan joidenkin päämiehen tavaroiden jakelusta. Kun otetaan huomioon direktiivin 86/653 henki ja tarkoitus ja erityisesti tavoite, joka koskee kauppaedustajan suojelua suhteessa päämieheen, kyseisen direktiivin 17 artiklan 2 kohdan a alakohdassa tarkoitettuina uusina asiakkaina voitaisiin nimittäin pitää henkilöitä, jotka eivät olleet tähän mennessä ostaneet päämieheltä mitään tavaroita, joiden myynninedistäminen oli annettu kauppaedustajan tehtäväksi, kyseisten henkilöiden ja kyseisen päämiehen välisistä eri tavaroita koskevista liikesuhteista huolimatta.

16 Näissä olosuhteissa Bundesgerichtshof (liittovaltion ylin tuomioistuin) on päättänyt lykätä asian käsittelyä ja esittää unionin tuomioistuimelle seuraavan ennakkoratkaisukysymyksen:

”Onko [direktiivin 86/653] 17 artiklan 2 kohdan a alakohdan ensimmäistä luetelmakohtaa tulkittava siten, että sen kanssa ristiriidassa on sellaisen kansallisen oikeussäännön soveltaminen, jonka mukaan ’uudet asiakkaat’ voivat olla myös sellaisia kauppaedustajan hankkimia asiakkaita, joilla on jo liikesuhteita päämiehen kanssa tämän tietystä tuotevalikoimasta myymien tuotteiden perusteella muttei sellaisten tuotteiden perusteella, joiden välittämisen yksinoikeudella päämies on antanut kauppaedustajan tehtäväksi?”

Asian käsittelyn suullisen vaiheen uudelleen aloittamista koskeva vaatimus

17 Marchon on vaatinut unionin tuomioistuimen kirjaamoon 18.11.2015 toimittamallaan kirjelmällä, että suullinen käsittely aloitettaisiin uudelleen.

18 Kyseinen yhtiö väittää pääasiallisesti, ettei asianosaisilla ole ollut tilaisuutta lausua tietyistä käsitteistä, joita julkisasiamies on käyttänyt ratkaisuehdotuksessaan, eli käsitteistä ”tuote”, ”uusi tuoteryhmä” ja ”merkki”.

19 Tässä yhteydessä on muistutettava, että työjärjestyksensä 83 artiklan mukaan unionin tuomioistuin voi julkisasiamiestä kuultuaan milloin tahansa määrätä asian käsittelyn suullisen vaiheen aloitettavaksi uudelleen erityisesti, jos unionin tuomioistuin katsoo, ettei sillä ole riittävästi tietoa asiasta, tai jos asianosainen on suullisen vaiheen päättyneeksi julistamisen jälkeen vedonnut uuteen seikkaan, joka voi olennaisesti vaikuttaa unionin tuomioistuimen ratkaisuun, taikka jos asia on ratkaistava sellaisella perusteella, josta asianosaisella tai Euroopan unionin tuomioistuimen perussäännön 23 artiklassa tarkoitetulla osapuolella ei ole ollut tilaisuutta lausua.

20 Käsiteltävässä asiassa unionin tuomioistuin katsoo julkisasiamiestä kuultuaan, että sillä on käytössään kaikki tarpeelliset tiedot ennakkoratkaisua pyytäneen tuomioistuimen esittämään kysymykseen vastaamiseksi ja että asiaa ei ole ratkaistava sellaisen uuden seikan perusteella, joka voi olennaisesti vaikuttaa unionin tuomioistuimen ratkaisuun, tai sellaisella perusteella, josta asianosaisilla ei ole ollut tilaisuutta lausua unionin tuomioistuimessa.

21 Erityisesti käsitteistä ”tuote”, ”uusi tuoteryhmä” ja ”merkki”, joita julkisasiamies on käyttänyt ratkaisuehdotuksessaan, on todettava, että asianosaisilla on ollut riittävä tilaisuus lausua näistä käsitteistä kirjallisissa huomautuksissaan ja istunnossa.

22 Näissä olosuhteissa Marchonin vaatimusta suullisen käsittelyn uudelleen aloittamisesta ei voida hyväksyä.

Ennakkoratkaisukysymyksen tarkastelu

23 Ennen kuin ryhdytään tarkastelemaan ennakkoratkaisua pyytäneen tuomioistuimen esittämää kysymystä, on muistutettava, että – kuten direktiivin 86/653 1 artiklasta ilmenee – kyseisellä direktiivillä yhdenmukaistetaan ne jäsenvaltioiden lait, asetukset ja hallinnolliset määräykset, jotka koskevat edustussopimuksen osapuolten välistä suhdetta, ja erityisesti sen 13–20 artiklalla yhdenmukaistetaan ne jäsenvaltioiden lait, asetukset ja hallinnolliset määräykset, joilla säännellään tällaisen sopimuksen tekemistä ja lakkaamista.

24 Edustussopimuksen lakkaamisen osalta kyseisen direktiivin 17 artiklassa asetetaan jäsenvaltioille velvollisuus toteuttaa kauppaedustajille maksettavaa hyvitystä tai korvausta koskeva järjestely, jolloin niillä on mahdollisuus valita toinen kahdesta vaihtoehdosta eli kyseisen artiklan 2 kohdassa säädettyjen perusteiden mukaan määräytyvä hyvitys eli asiakaskuntahyvitysjärjestelmä tai 3 kohdassa määriteltyjen perusteiden mukaan määräytyvä korvaus eli vahingonkorvausjärjestelmä (tuomio Quenon K., C-338/14, EU:C:2015:795, 24 kohta).

25 On riidatonta, että Saksan liittotasavalta on valinnut asiakaskuntahyvitysjärjestelmän.

26 Tässä asiayhteydessä ennakkoratkaisua pyytänyt tuomioistuin tiedustelee kysymyksellään pääasiallisesti, onko direktiivin 86/653 17 artiklan 2 kohdan a alakohdan ensimmäistä luetelmakohtaa tulkittava siten, että asiakkaita, jotka kauppaedustaja on hankkinut niille tavaroille, joiden myynnin päämies on antanut kauppaedustajan tehtäväksi, voidaan pitää kyseisessä säännöksessä tarkoitettuina uusina asiakkaina, vaikka nämä asiakkaat olivat jo liikesuhteessa tämän päämiehen kanssa muiden tavaroiden osalta.

27 Direktiivin 86/653 17 artiklan 2 kohdan a alakohdan ensimmäisen luetelmakohdan mukaan kauppaedustajalla on oikeus hyvitykseen, jos ja siinä laajuudessa kuin hän on hankkinut päämiehelle uusia asiakkaita tai on merkittävästi laajentanut liikesuhteita aikaisempien asiakkaiden kanssa ja päämiehelle koituu jatkuvasti merkittävää etua liikesuhteista tällaisten asiakkaiden kanssa. Tämän hyvityksen maksamisen on oltava kaikki asiaan vaikuttavat seikat ja erityisesti kauppaedustajan näiden asiakkaiden kanssa päätettävistä liiketoimista menettämät provisiot huomioon ottaen kohtuullista.

28 Kyseisen säännöksen sanamuotokin – siltä osin kuin siinä tehdään ero uusien asiakkaiden ja aikaisempien asiakkaiden välillä – saattaa tosin viitata siihen, että uusina asiakkaina on pidettävä ainoastaan niitä asiakkaita, joiden kanssa päämies ei ollut ennen kauppaedustajan käyttöä ja yleisesti missään liikesuhteessa. Pelkästään tämän sanamuodon perusteella ei voida kuitenkaan määrittää varmuudella sitä, onko asiakkaan ”uutuutta” tai ”aiemmuutta” arvioitava päämiehen koko valikoiman vai erityisesti tiettyjen tavaroiden perusteella.

29 Direktiivin 86/653 17 artiklan 2 kohtaa tulkittaessa on näin ollen otettava huomioon kyseisen säännöksen asiayhteys ja kyseisellä direktiivillä tavoitellut päämäärät (ks. analogisesti tuomio Csonka ym., C-409/11, EU:C:2013:512, 23 kohta ja tuomio Vnuk, C-162/13, EU:C:2014:2146, 42 kohta).

30 Ensinnäkin mainitun säännöksen asiayhteydestä on todettava, että kyseinen säännös on yksi toimenpiteistä, joilla yhdenmukaistetaan – kuten tämän tuomion 23 kohdassa on muistutettu – edustussopimukseen sovellettavat säännöt. Tältä osin direktiivin 86/653 1 artiklan 2 kohdasta ilmenee, että tällaisen sopimuksen yhteydessä kauppaedustajalla tarkoitetaan itsenäistä välittäjää, jolla on pysyvä valtuutus neuvotella tavaroiden myynnistä ja ostosta päämiehen puolesta tai neuvotella ja tehdä sopimuksia tällaisista liiketoimista päämiehen nimissä ja lukuun.

31 Lisäksi kyseisen direktiivin 3 artiklan 1 ja 2 kohdasta ilmenee, että mainitun sopimuksen yhteydessä kauppaedustajan tulee huolehtia päämiehen edusta erityisesti pyrkimällä sopivalla tavalla neuvottelemaan ja tarvittaessa päättämällä liiketoimista, jotka päämies on antanut hänen tehtäväkseen.

32 Kuten Saksan hallitus on pääasiallisesti korostanut kirjallisissa huomautuksissaan, kauppaedustajan toiminnan kohde riippuu siis kauppaedustajan ja päämiehen välisen sopimuksen ja erityisesti osapuolten sopimuksen, joka koskee tavaroita, joita päämies haluaa myydä tai ostaa kyseisen edustajan välityksellä, sanamuodosta.

33 Toiseksi on muistutettava direktiivillä 86/653 tavoitelluista päämääristä, että kyseisen direktiivin tarkoituksena on muun muassa suojella kauppaedustajaa suhteessa päämieheen (ks. vastaavasti tuomio Honyvem Informazioni Commerciali, C-465/04, EU:C:2006:199, 19 kohta ja tuomio Quenon K., C-338/14, EU:C:2015:795, 23 kohta). Unionin tuomioistuin on jo katsonut, että kyseisen direktiivin 17 artikla on tässä yhteydessä ratkaisevan tärkeä (ks. vastaavasti tuomio Unamar, C-184/12, EU:C:2013:663, 39 kohta). Näin ollen kyseisen artiklan 2 kohdan sanamuotoa on tulkittava tavalla, jolla edistetään tätä kauppaedustajan suojelua ja jossa otetaan näin ollen täysin huomioon kauppaedustajan ansiot niiden liiketoimien suorittamisessa, jotka on annettu hänen tehtäväkseen. Kyseisessä säännöksessä tarkoitettua käsitettä ”uudet asiakkaat” ei siis voida tulkita suppeasti.

34 Edellä esitettyjen seikkojen valossa on katsottava, että sitä, onko asiakas direktiivin 86/653 17 artiklan 2 kohdassa tarkoitetulla tavalla uusi vai aikaisempi, on arvioitava niiden tavaroiden perusteella, joista neuvottelun ja mahdollisesti osto- tai myyntisopimuksen tekemisen päämies on antanut kauppaedustajan tehtäväksi.

35 Näin ollen pääasiassa kyseessä olevan kaltaisessa tilanteessa, jossa kauppaedustajan tehtäväksi on annettu hänen edustussopimuksensa sanamuodon mukaan neuvotteleminen päämiehen tuotevalikoiman osan eikä koko tuotevalikoiman myynnistä, se, että henkilö oli jo liikesuhteessa kyseisen päämiehen kanssa muiden tavaroiden osalta, ei sulje pois sitä, että häntä voidaan pitää

kyseisen kauppaedustajan hankkimana uutena asiakkaana, kun kauppaedustaja on onnistunut ponnistelujensa vuoksi solmimaan liikesuhteen kyseisen henkilön ja mainitun päämiehen välillä niiden tavaroiden osalta, joiden myynti on annettu kauppaedustajan tehtäväksi.

36 Marchon väittää kuitenkin, että käsiteltävässä asiassa asiakkaita, joihin Karaszkiewicz vetoaa, ei voida pitää direktiivin 86/653 17 artiklan 2 kohdassa tarkoitetulla tavalla uusina asianomaisen henkilön myymien tavaroiden osalta. Kyseiset asiakkaat olivat nimittäin jo Marchonin kanssa liikesuhteessa, joka koski silmälasinkehyksiä, jotka olivat samankaltaisia kuin ne silmälasinkehykset, joiden myynnistä neuvotteleminen oli annettu kyseisen kauppaedustajan tehtäväksi, sillä viimeksi mainitut kehykset ovat ainoastaan erimerkkisiä.

37 Tässä yhteydessä pelkästään se, että pääasiassa kyseessä olevien kaltaisissa olosuhteissa kauppaedustajan päämiehelleen hankkimat asiakkaat ostivat jo päämieheltä tavaroita, jotka olivat luonteeltaan verrattavissa niihin tavaroihin, joiden myynnistä kyseinen kauppaedustaja neuvotteli näiden asiakkaiden kanssa, ei ole riittävä peruste katsoa, että viimeksi mainitut tavarat kuuluivat jo mainittujen asiakkaiden kanssa solmittujen aikaisempien liikesuhteiden piiriin.

38 Tällaisissa olosuhteissa on – kun otetaan huomioon kauppaedustajan toiminta myynnistäneuvottelijana, sellaisena kuin sitä on kuvattu tämän tuomion 30 ja 31 kohdassa – tutkittava, onko kyseisten tavaroiden myynti edellyttänyt kyseiseltä kauppaedustajalta erityisiä neuvotteluponnisteluja ja erityistä myyntistrategiaa, joilla pyritään tietyn liikesuhteen solmimiseen, erityisesti siltä osin kuin kyseiset tavarat kuuluvat päämiehen valikoiman eri osaan.

39 Kuten julkisasiamies on todennut ratkaisuehdotuksensa 52 kohdassa, se, että päämies antaa kauppaedustajan tehtäväksi uusien tavaroiden myynnin asiakkaille, joiden kanssa päämies on jo tietyissä liikesuhteissa, voi olla tässä yhteydessä osoitus siitä, että nämä tavarat kuuluvat eri osaan valikoimasta kuin siihen osaan, johon kuuluvia tavaroita nämä asiakkaat ostivat tähän mennessä, ja että mainittujen uusien tavaroiden myynti näille asiakkaille edellyttää sitä, että kyseinen kauppaedustaja solmii tietyn liikesuhteen, mikä ennakkoratkaisua pyytäneen tuomioistuimen on kuitenkin tarkistettava.

40 Tätä arviointia tukee se, että tavaroiden jakelu tapahtuu yleensä erilaisissa puitteissa siitä riippuen, minkämerkkisiä tavarat ovat. Tässä yhteydessä unionin tuomioistuin on jo katsonut, että merkki on usein tavaroiden tai palvelujen alkuperän osoittajan lisäksi kaupallisen strategian väline, jota käytetään erityisesti mainonnassa tai maineen rakentamisessa merkkiuskollisuuden luomiseksi (tuomio Interflora ja Interflora British Unit, C-323/09, EU:C:2011:604, 39 kohta).

41 Näin ollen pääasiassa kyseessä olevien kaltaiset olosuhteet, joissa – kuten ennakkoratkaisupyynnöstä ilmenee – päämiehen tavaroiden tarjonta jakautuu eri merkkeihin ja päämiehen kunkin kauppaedustajan tehtäväksi on annettu ainoastaan yhden tai tiettyjen näiden merkkien myynnistä neuvotteleminen, viittaavat siihen – mikä ennakkoratkaisua pyytäneen tuomioistuimen on kuitenkin tarkistettava –, että näiden kauppaedustajien on solmittava kunkin asiakkaan kanssa liikesuhde, joka koskee juuri heidän vastuullaan olevia merkkejä.

42 Lopuksi on todettava Marchonin väitteestä, jonka mukaan kauppaedustajan olisi helpompi välittää uusia tavaroita niille henkilöille, jotka olivat jo liikesuhteessa päämiehen kanssa, että kansallinen tuomioistuin voi ottaa tämän väitteen – jos se näytettäisiin toteen – täysin huomioon arvioitaessa direktiivin 86/653 17 artiklan 2 kohdan toisen luetelmakohdan mukaisesti hänen hyvityksensä kohtuullisuutta (ks. analogisesti tuomio Volvo Car Germany, C-203/09, EU:C:2010:647, 44 kohta).

43 Edellä esitetyn perusteella esitettyyn kysymykseen on vastattava, että direktiivin 86/653 17 artiklan 2 kohdan ensimmäistä luetelmakohtaa on tulkittava siten, että asiakkaita, jotka kauppaedustaja on hankkinut niille tavaroille, joiden myynnin päämies on antanut kauppaedustajan tehtäväksi, on pidettävä kyseisessä säännöksessä tarkoitettuina uusina asiakkaina, vaikka nämä

asiakkaat olivat jo liikesuhteessa tämän päämiehen kanssa muiden tavaroiden osalta, silloin, kun se, että kyseinen edustaja on myynyt ensiksi mainittuja tavaroita, on edellyttänyt tietyn liikesuhteen solmimista, mikä ennakkoratkaisua pyytäneen tuomioistuimen on tarkistettava.

Oikeudenkäyntikulut

44 Pääasian asianosaisten osalta asian käsittely unionin tuomioistuimessa on välivaihe kansallisessa tuomioistuimessa vireillä olevan asian käsittelyssä, minkä vuoksi kansallisen tuomioistuimen asiana on päättää oikeudenkäyntikulujen korvaamisesta. Oikeudenkäyntikuluja, jotka ovat aiheutuneet muille kuin näille asianosaisille huomautusten esittämisestä unionin tuomioistuimelle, ei voida määrätä korvattaviksi.

Näillä perusteilla unionin tuomioistuin (neljäs jaosto) on ratkaissut asian seuraavasti:

Jäsenvaltioiden itsenäisiä kauppaedustajia koskevan lainsäädännön yhteensovittamisesta 18.12.1986 annetun neuvoston direktiivin 86/653/ETY 17 artiklan 2 kohdan a alakohdan ensimmäistä luetelmakohtaa on tulkittava siten, että asiakkaita, jotka kauppaedustaja on hankkinut niille tavaroille, joiden myynnin päämies on antanut kauppaedustajan tehtäväksi, on pidettävä kyseisessä säännöksessä tarkoitettuina uusina asiakkaina, vaikka nämä asiakkaat olivat jo liikesuhteessa tämän päämiehen kanssa muiden tavaroiden osalta, silloin, kun se, että kyseinen edustaja on myynyt ensiksi mainittuja tavaroita, on edellyttänyt tietyn liikesuhteen solmimista, mikä ennakkoratkaisua pyytäneen tuomioistuimen on tarkistettava.

Allekirjoitukset