



Zbiór Orzeczeń

WYROK TRYBUNAŁU (czwarta izba)

z dnia 3 grudnia 2015 r.*

Odesłanie prejudycjalne — Przedstawiciele handlowi działający na własny rachunek — Dyrektywa 86/653/EWG — Artykuł 17 ust. 2 — Rozwiązanie umowy agencyjnej przez zleceniodawcę — Świadczenie wyrównawcze na rzecz przedstawiciela — Zakaz łączenia systemu świadczenia wyrównawczego z tytułu pozyskania klientów i systemu odszkodowania — Prawo przedstawiciela do odszkodowania uzupełniającego w stosunku do świadczenia wyrównawczego z tytułu pozyskania klientów — Przesłanki

W sprawie C-338/14

mającej za przedmiot wniosek o wydanie, na podstawie art. 267 TFUE, orzeczenia w trybie prejudycjalnym, złożony przez cour d'appel de Bruxelles (sąd apelacyjny w Brukseli, Belgia) postanowieniem z dnia 27 czerwca 2014 r., które wpłynęło do Trybunału w dniu 14 lipca 2014 r., w postępowaniu:

Quenon K. SPRL

przeciwko

Beobank SA, dawniej Citibank Belgium SA,

Metlife Insurance SA, dawniej Citilife SA,

TRYBUNAŁ (czwarta izba),

w składzie: L. Bay Larsen, prezes trzeciej izby, pełniący obowiązki prezesa czwartej izby, J. Malenovský, M. Safjan, A. Prechal, i K. Jürimäe (sprawozdawca), sędziowie,

rzecznik generalny: N. Wahl,

sekretarz: A. Calot Escobar,

uwzględniając pisemny etap postępowania,

rozważywszy uwagi przedstawione:

- w imieniu Quenon K. SPRL przez adwokatów P. Demolina oraz M. Rigo,
- w imieniu Beobank SA przez adwokatów A. de Schoutheete'a oraz A. Viggrię,
- w imieniu rządu belgijskiego przez M. Jacobs oraz L. Van den Broeck, działające w charakterze pełnomocników,

* Język postępowania: francuski.

- w imieniu rządu niemieckiego przez T. Henzego oraz J. Kemper, działających w charakterze pełnomocników,
- w imieniu Komisji Europejskiej przez J. Hottiaux oraz E. Montaguti, działające w charakterze pełnomocników,

po zapoznaniu się z opinią rzecznika generalnego na posiedzeniu w dniu 16 lipca 2015 r.,

wydaje następujący

Wyrok

- 1 Wniosek o wydanie orzeczenia w trybie prejudycjalnym dotyczy wykładni art. 17 ust. 2 dyrektywy Rady 86/653/EWG z dnia 18 grudnia 1986 r. w sprawie koordynacji ustawodawstw państw członkowskich odnoszących się do przedstawicieli handlowych działających na własny rachunek (Dz.U. L 382, s. 17, zwanej dalej „dyrektywą”).
- 2 Wniosek ten został przedstawiony w ramach sporu między spółką Quenon K. SPRL (zwaną dalej „Quenonem”) a spółkami Beobank SA, dawniej Citibank Belgium SA (zwaną dalej „Citibankiem”), i Metlife Insurance SA, dawniej Citilife SA (zwaną dalej „Citilife”), w przedmiocie dochodzonych przez Quenon świadczenia wyrównawczego oraz odszkodowania w związku z rozwiązaniem umowy agencyjnej łączącej go ze wspomnianymi spółkami.

Ramy prawne

Prawo Unii

- 3 Motywy drugi i trzeci dyrektywy stanowią:

„różnice w zakresie krajowych ustawodawstw dotyczących przedstawicielstwa handlowego wyraźnie oddziałują na warunki konkurencji oraz wykonywania takiej działalności wewnątrz Wspólnoty, mają też negatywny wpływ na zakres ochrony przedstawicieli handlowych w ich stosunkach ze zleceniodawcami oraz na bezpieczeństwo transakcji handlowych; ponadto różnice te znacznie utrudniają zawieranie i wykonywanie umów agencyjnych między zleceniodawcą a przedstawicielami handlowymi, którzy prowadzą swą działalność w różnych państwach członkowskich;

obróć towarowy między państwami członkowskimi odbywa się w warunkach odpowiadających warunkom jednolitego rynku, dlatego też w zakresie niezbędnym dla właściwego funkcjonowania wspólnego rynku wymagane jest zbliżenie systemów prawnych państw członkowskich; zasady dotyczące kolizji przepisów prawnych w zakresie przedstawicielstwa handlowego nie usuną wspomnianych niezgodności, nawet gdyby zostały one ujednolicone, a tym samym, bez względu na istnienie tych zasad, proponowana harmonizacja jest niezbędna”.

- 4 Artykuł 1 dyrektywy stanowi:

„1. Środki harmonizujące określone niniejszą dyrektywą dotyczą przepisów ustawowych, wykonawczych i administracyjnych państw członkowskich regulujących stosunki prawne między przedstawicielami handlowymi a ich zleceniodawcami.

2. Do celów niniejszej dyrektywy »przedstawiciel handlowy« oznacza pośrednika pracującego na własny rachunek, któremu powierzono stałe pośredniczenie przy sprzedaży lub kupnie towarów na rzecz innej osoby, zwanej dalej »zleceniodawcą«, lub zawarcie transakcji w imieniu i na rachunek zleceniodawcy.

[...]”.

5 Artykuł 17 ust. 1–3 dyrektywy przewiduje:

„1. Państwa członkowskie podejmą środki niezbędne w celu zapewnienia, że po rozwiązaniu umowy agencyjnej przedstawicielowi handlowemu przysługuje świadczenie wyrównawcze, zgodnie z ust. 2, lub odszkodowanie, zgodnie z ust. 3.

2. a) Przedstawiciel handlowy ma prawo do świadczenia wyrównawczego, gdy i [w zakresie, w jakim]:

— pozyskał on dla zleceniodawcy nowych klientów lub znacznie zwiększył wielkość obrotów handlowych z istniejącymi klientami, a zleceniodawca z tytułu transakcji z tymi klientami czerpie nadal znaczne korzyści,

oraz

— zapłata takiego świadczenia wyrównawczego przy uwzględnieniu wszystkich okoliczności, w szczególności prowizji utraconych z tytułu transakcji z tymi klientami, jest zgodna z zasadami słuszności [...];

b) świadczenie wyrównawcze nie może przekraczać kwoty odpowiadającej rocznemu świadczeniu wyrównawczemu obliczonemu na podstawie przeciętnej kwoty rocznej wynagrodzeń otrzymanych przez przedstawiciela handlowego w ciągu ostatnich pięciu lat; jeżeli umowa została zawarta przed okresem krótszym niż pięć lat, świadczenie wyrównawcze ustala się na podstawie przeciętnej kwoty danego okresu;

c) przyznanie takiego świadczenia wyrównawczego nie uniemożliwia przedstawicielowi handlowemu dochodzenia odszkodowania.

3. Przedstawiciel handlowy ma prawo do odszkodowania za szkodę poniesioną w wyniku ustania jego stosunków ze zleceniodawcą.

Szkodę taką uznaje się w szczególności, gdy rozwiązanie umowy odbywa się w okolicznościach:

— utraty przez przedstawiciela handlowego prowizji przysługującej mu w przypadku właściwego wykonywania umowy agencyjnej, zapewniającej zleceniodawcy istotne korzyści z tytułu działalności przedstawiciela handlowego,

— [lub] braku amortyzacji kosztów i nakładów, poniesionych przez przedstawiciela handlowego przy wykonywaniu umowy agencyjnej za zgodą zleceniodawcy”.

Prawo belgijskie

- 6 Celem loi du 13 avril 1995 relative au contrat d'agence commerciale (ustawy z dnia 13 kwietnia 1995 r. w sprawie umów przedstawicielstwa handlowego) (*Moniteur belge* z dnia 2 czerwca 1995 r., s. 15621, zwanej dalej „ustawą z 1995 r.”) jest dokonanie transpozycji dyrektywy do prawa belgijskiego. Artykuł 20 tej ustawy stanowi:

„Po rozwiązaniu umowy przedstawicielowi handlowemu przysługuje roszczenie o świadczenie wyrównawcze, jeżeli pozyskał nowych klientów dla zleceniodawcy lub doprowadził do istotnego wzrostu obrotów z dotychczasowymi klientami, a zleceniodawca czerpie nadal znaczne korzyści z umów z tymi klientami.

Jeżeli umowa zawiera postanowienie o zakazie podejmowania działalności konkurencyjnej, domniemywa się, że zleceniodawca nadal czerpie znaczne korzyści.

Wysokość świadczenia wyrównawczego ustala się, biorąc pod uwagę zarówno stopień wzrostu obrotów z dotychczasowymi klientami, jak i liczbę pozyskanych klientów.

Świadczenie wyrównawcze nie może przekroczyć wysokości wynagrodzenia przedstawiciela handlowego za jeden rok, obliczonego na podstawie średniego rocznego wynagrodzenia uzyskanego w okresie pięciu ostatnich lat [...]”.

- 7 Zgodnie z art. 21 ustawy z 1995 r.:

„Jeżeli przedstawicielowi handlowemu przysługuje roszczenie o świadczenie wyrównawcze wskazane w art. 20 i kwota tego świadczenia nie pokrywa w pełni rzeczywiście poniesionej szkody, przedstawiciel handlowy może poza tym świadczeniem uzyskać odszkodowanie w wysokości różnicy pomiędzy kwotą rzeczywiście poniesionej szkody a kwotą wskazanego świadczenia, jest jednak zobowiązany do wykazania rzeczywistego rozmiaru szkody”.

Postępowanie główne i pytania prejudycjalne

- 8 Quenon, spółka założona w celu prowadzenia działalności przez K. Quenona, w dniu 1 grudnia 1997 r. zaczął działać jako przedstawiciel handlowy Citibanku i jako agent ubezpieczeniowy Citilife na podstawie dwóch odrębnych umów agencyjnych. W ramach jednej i tej samej agencji Quenon świadczył usługi w zakresie bankowości i ubezpieczeń, zaś jego wynagrodzenie miało wyłącznie postać prowizji wypłacanej, odpowiednio, przez Citibank z tytułu sprzedaży produktów bankowych oraz Citilife z tytułu sprzedaży produktów ubezpieczeniowych.
- 9 W dniu 9 stycznia 2004 r. Citibank wypowiedział umowę agencyjną z Quenonem bez podania przyczyn i wypłacił Quenonowi odszkodowanie z tytułu rozwiązania umowy w kwocie 95 268,30 EUR, a także świadczenie wyrównawcze w kwocie 203 326,80 EUR. Citibank zakazał Quenonowi dalszego reprezentowania jego interesów oraz używania jego nazwy i znaku towarowego. Z tym dniem Quenon utracił też dostęp do programu informatycznego pozwalającego mu na zarządzanie portfelem produktów ubezpieczeniowych Citilife. Zdaniem Quenonu okoliczność ta de facto uniemożliwiła mu zatem dalsze wykonywanie umowy agencyjnej agenta ubezpieczeniowego.
- 10 W dniu 20 grudnia 2004 r. Quenon wytoczył przeciwko Citibankowi i Citilife powództwo przed tribunal de commerce de Bruxelles (sądem gospodarczym w Brukseli), żądając zasądzenia od nich indywidualnie lub solidarnie odszkodowania z tytułu naruszenia okresu wypowiedzenia oraz świadczenia wyrównawczego z tytułu rozwiązania umowy agencyjnej agenta ubezpieczeniowego, a także odszkodowania uzupełniającego oraz prowizji z tytułu transakcji zawartych po rozwiązaniu tej umowy agencyjnej.

- 11 Tribunal de commerce de Bruxelles oddalił to powództwo wyrokiem z dnia 8 lipca 2009 r., od którego Quenon wniósł apelację do sądu odsyłającego, dokonując jednocześnie korekty kwot, jakich zażądał w pierwszej instancji.
- 12 Z postanowienia odsyłającego wynika, że na poparcie apelacji Quenon podnosi, iż świadczenie wyrównawcze, jakie zostało mu wypłacone przez Citibank z tytułu rozwiązania umowy agencyjnej agenta bankowego, było niewystarczające. Jego zdaniem, zgodnie z art. 21 ustawy z 1995 r., należy uwzględnić odszkodowanie z tytułu naruszenia okresu wypowiedzenia i świadczenie wyrównawcze z tytułu faktycznego rozwiązania z nim umowy agencyjnej agenta ubezpieczeniowego, a także całość poniesionej przezeń szkody.
- 13 Pozwane w postępowaniu głównym podnoszą, że ten przepis krajowy interpretowany tak, jak to proponuje Quenon, jest sprzeczny z dyrektywą, jako że dyrektywa ta nie zezwala państwom członkowskim na ustanowienie jednocześnie dwóch systemów odszkodowawczych, to jest systemu świadczeń wyrównawczych i systemu odszkodowania.
- 14 W tych okolicznościach cour d'appel de Bruxelles postanowił zawiesić postępowanie i zwrócić się do Trybunału z następującymi pytaniami prejudycjalnymi:
- „1) Czy art. 17 dyrektywy należy interpretować w ten sposób, że zezwala on ustawodawcy krajowemu na ustanowienie regulacji, zgodnie z którą po rozwiązaniu umowy agencyjnej przedstawiciel handlowy ma prawo do świadczenia wyrównawczego z tytułu pozyskania klienteli, którego kwota nie może przekroczyć kwoty rocznego wynagrodzenia, oraz że w przypadku, gdy kwota tego świadczenia nie pokrywa w całości rzeczywiście poniesionej szkody, przedstawiciel handlowy ma prawo do odszkodowania w wysokości różnicy pomiędzy kwotą rzeczywiście poniesionej szkody a kwotą tego świadczenia wyrównawczego?
- 2) W szczególności: czy art. 17 ust. 2 lit. c) dyrektywy należy interpretować w ten sposób, że warunkuje on przyznanie odszkodowania uzupełniającego do świadczenia wyrównawczego z tytułu pozyskania klienteli zaistnieniem po stronie zleceniodawcy uchybienia zobowiązaniom umownym lub zachowania podobnego do czynu niedozwolonego, które pozostawałyby w związku przyczynowym z dochodzonym odszkodowaniem, a także zaistnieniem szkody odrębnej od szkody pokrytej przez zryczałtowane świadczenie wyrównawcze z tytułu pozyskania klienteli?
- 3) Czy w przypadku udzielenia odpowiedzi twierdzącej na ostatnie pytanie uchybienie to powinno być inne niż jednostronne rozwiązanie umowy agencyjnej, jak na przykład: zastosowanie niewłaściwego okresu wypowiedzenia, przyznanie niewystarczającego odszkodowania z tytułu naruszenia okresu wypowiedzenia i niewystarczającego świadczenia wyrównawczego z tytułu pozyskania klienteli, zaistnienie istotnych powodów po stronie zleceniodawcy, nadużycie prawa do rozwiązania umowy lub wszelkie inne uchybienia, zwłaszcza praktykom handlowym?”.

W przedmiocie właściwości Trybunału

- 15 Tytułem wstępu rząd niemiecki i Komisja Europejska zauważyły, że sytuacja będąca przedmiotem postępowania głównego i dotycząca przedstawiciela handlowego, którego działalność polega na świadczeniu usług bankowych oraz ubezpieczeniowych, nie wchodzi w zakres stosowania dyrektywy. Niemniej Komisja uważa, że w trosce o zapewnienie jednolitej wykładni dyrektywy Trybunał powinien odpowiedzieć na pytania sądu odsyłającego.
- 16 W tym względzie należy stwierdzić, że dyrektywa została sformułowana tak, aby objąć swym zakresem jedynie przedstawicieli handlowych działających na własny rachunek, których zadaniem jest negocjowanie sprzedaży lub zakupu towarów, co wynika z definicji pojęcia „przedstawiciela

handlowego” ujętej w art. 1 ust. 2 dyrektywy. Przedstawiciel handlowy, któremu powierzono negocjowanie sprzedaży usług bankowych lub ubezpieczeniowych, nie jest zatem objęty zakresem stosowania dyrektywy.

- 17 Niemniej z utrwalonego orzecznictwa wynika, że gdy przepisy prawa krajowego przyjmują dla sytuacji o charakterze wyłącznie wewnętrznym rozwiązania takiej jak te przewidziane w prawie Unii, w szczególności w celu uniknięcia dyskryminacji obywateli danego państwa lub ewentualnego zakłócenia konkurencji, lub też zapewnienia jednolitej procedury dla porównywalnych sytuacji, to niewątpliwie istnieje interes w tym, aby celem uniknięcia przyszłych rozbieżności w wykładni przepisy lub pojęcia przejęte z prawa Unii zostały zinterpretowane w sposób jednolity, bez względu na warunki, w jakich mają być stosowane (zob. w szczególności wyroki: Poseidon Chartering, C-3/04, EU:C:2006:176, pkt 15, 16; Volvo Car Germany, C-203/09, EU:C:2010:647, pkt 24, 25; a także Unamar, C-184/12, EU:C:2013:663, pkt 30, 31).
- 18 W odniesieniu do ustawy z 1995 r., której celem jest dokonanie transpozycji dyrektywy do belgijskiego porządku prawnego, Trybunał uznał się już za właściwy w okolicznościach odnoszących się do umowy agencyjnej dotyczącej usług w sprawie, w której został wydany wyrok Unamar (C-184/12, EU:C:2013:663). W tym względzie w pkt 30 niniejszego wyroku Trybunał zauważył, że chociaż sytuacja będąca przedmiotem postępowania głównego nie podlega bezpośrednio dyrektywie, to jednak dokonując transpozycji dyrektywy do krajowego porządku prawnego, prawodawca belgijski zadecydował o takim samym traktowaniu umów agencyjnych dotyczących towarów i umów agencyjnych dotyczących usług.
- 19 Zważywszy na to, że te same powody są zasadne także w niniejszej sprawie, na zadane pytania należy udzielić odpowiedzi.

W przedmiocie pytań prejudycjalnych

W przedmiocie pytania pierwszego

- 20 Poprzez pytanie pierwsze sąd odsyłający dąży w istocie do ustalenia, czy art. 17 ust. 2 dyrektywy należy interpretować w ten sposób, że sprzeciwia się on uregulowaniu krajowemu, zgodnie z którym w następstwie rozwiązania umowy agencyjnej przedstawiciel ma prawo jednocześnie do świadczenia wyrównawczego z tytułu pozyskania klienteli, ograniczonego maksymalnie do jego jednorocznego wynagrodzenia, oraz – w przypadku gdy świadczenie to nie pokrywa całości rzeczywiście poniesionej szkody – do otrzymania odszkodowania uzupełniającego.
- 21 W tym kontekście należy przypomnieć, że wykładnia art. 17 dyrektywy powinna być dokonywana z uwzględnieniem jej celu oraz systemu, który dyrektywa ta ustanawia (wyroki: Honyvem Informazioni Commerciali, C-465/04, EU:C:2006:199, pkt 17; Semen, C-348/07, EU:C:2009:195, pkt 133).
- 22 Celem dyrektywy jest harmonizacja ustawodawstw państw członkowskich w zakresie stosunków prawnych pomiędzy stronami umowy agencyjnej (wyroki: Honyvem Informazioni Commerciali, C-465/04, EU:C:2006:199, pkt 18; Unamar, C-184/12, EU:C:2013:663, pkt 36).
- 23 Jak wynika z motywów pierwszego i drugiego dyrektywy, ma ona na celu ochronę przedstawicieli handlowych w stosunkach ze zleceniodawcami, dla zwiększenia bezpieczeństwa transakcji gospodarczych i ułatwienia obrotu towarowego pomiędzy państwami członkowskimi, przez zbliżenie ich systemów prawnych w zakresie przedstawicielstwa handlowego. Dla osiągnięcia tego celu dyrektywa ustanawia między innymi, w art. 13–20, zasady regulujące zawarcie i rozwiązanie umowy agencyjnej (wyroki: Honyvem Informazioni Commerciali, C-465/04, EU:C:2006:199, pkt 19; Semen, C-348/07, EU:C:2009:195, pkt 14).

- 24 W odniesieniu w szczególności do rozwiązania umowy art. 17 dyrektywy zobowiązuje państwa członkowskie do ustanowienia mechanizmu odszkodowawczego dla przedstawiciela handlowego pozwalając im na wybór pomiędzy dwiema opcjami: czy to świadczenia wyrównawczego określonego na podstawie kryteriów przewidzianych w ust. 2 tego artykułu (system świadczenia wyrównawczego z tytułu pozyskania klienteli), czy to odszkodowania na warunkach określonych w ust. 3 tego artykułu (system odszkodowania) (zob. podobnie wyroki: *Honyvem Informazioni Commerciali*, C-465/04, EU:C:2006:199, pkt 20; *Semen*, C-348/07, EU:C:2009:195, pkt 15; *Unamar*, C-184/12, EU:C:2013:663, pkt 40).
- 25 Nie ulega wątpliwości, że Królestwo Belgii wybrało rozwiązanie przewidziane w omawianym art. 17 ust. 2.
- 26 Zgodnie z utrwalonym orzecnictwem, mimo że ustanowiony przez art. 17 dyrektywy system ma charakter bezwzględnie obowiązujący, zwłaszcza w kwestii ochrony przedstawiciela handlowego po rozwiązaniu umowy, to jednak nie daje on szczegółowych wskazówek dotyczących sposobu obliczania wymiaru świadczenia wyrównawczego z tytułu rozwiązania umowy. Trybunał orzekł zatem, że w tym zakresie państwa członkowskie mogą wykonywać swoje uprawnienia dyskrecjonalne w kwestii wyboru metod obliczania świadczenia wyrównawczego lub odszkodowania (zob. podobnie wyroki: *Ingmar*, C-381/98, EU:C:2000:605, pkt 21; *Honyvem Informazioni Commerciali*, C-465/04, EU:C:2006:199, pkt 34, 35; a także *Semen*, C-348/07, EU:C:2009:195, pkt 17, 18).
- 27 To w świetle tego orzecznictwa należy zbadać, czy przyznanie odszkodowania uzupełniającego takiego jak to przewidziane przez uregulowanie krajowe będące przedmiotem postępowania głównego, w przypadku gdy świadczenie wyrównawcze z tytułu pozyskania klienteli nie pokrywa całości rzeczywiście poniesionej szkody, pozostaje w granicach uprawnień dyskrecjonalnych, które dyrektywa przyznała państwom członkowskim.
- 28 W tym względzie należy przypomnieć, że przewidziany w art. 17 ust. 2 dyrektywy system świadczenia wyrównawczego z tytułu pozyskania klienteli składa się z trzech etapów. Zgodnie z art. 17 ust. 2 lit. a) tiret pierwsze dyrektywy pierwszy z tych etapów ma przede wszystkim na celu określenie wymiaru korzyści czerpanych przez zleceniodawcę z tytułu transakcji z klientami pozyskanymi przez przedstawiciela handlowego. Drugi etap ma następnie na celu zweryfikowanie, zgodnie z brzmieniem art. 17 ust. 2 lit. a) tiret drugie, czy kwota uzyskana na podstawie wyżej wymienionych kryteriów jest zgodna z zasadami słuszności, przy uwzględnieniu wszystkich okoliczności danego przypadku, w szczególności prowizji utraconych przez przedstawiciela handlowego. W końcu, w trzecim etapie, kwota świadczenia wyrównawczego jest poddawana korekcie stosownie do górnej granicy świadczenia przewidzianej w art. 17 ust. 2 lit. b) dyrektywy, która to granica ma znaczenie jedynie wtedy, gdy kwota wynikająca z dwóch poprzednich etapów obliczenia jest od niej wyższa (wyrok *Semen*, C-348/07, EU:C:2009:195, pkt 19).
- 29 Tymczasem dopiero po określeniu przesłanek, jakie muszą zostać spełnione, aby przedstawiciel handlowy miał prawo do świadczenia wyrównawczego, i po ustaleniu górnej granicy tego świadczenia art. 17 ust. 2 lit. c) dyrektywy stanowi, że „przyznanie [...] świadczenia wyrównawczego nie uniemożliwia przedstawicielowi handlowemu dochodzenia odszkodowania”.
- 30 Z samej treści wspomnianego przepisu, a także z jego wykładni systemowej wynika, że odszkodowania mogą być przyznane przedstawicielom handlowym jako uzupełnienie do omawianego świadczenia wyrównawczego i że nie podlegają one przesłankom wskazanym w art. 17 ust. 2 lit. a) dyrektywy ani nie stosuje się wobec nich górnej granicy przewidzianej w art. 17 ust. 2 lit. b) dyrektywy.
- 31 Jak bowiem zauważył rzecznik generalny w pkt 32 opinii, ujednolicenie przesłanek odnoszących się do świadczenia wyrównawczego w art. 17 ust. 2 dyrektywy dotyczy bowiem jedynie świadczenia wyrównawczego z tytułu pozyskania klienteli poprzez wskazanie przesłanek, od spełnienia których zależy przyznanie tego świadczenia. Środki harmonizacji nie mają zatem na celu ujednolicenia

wszystkich możliwości naprawienia szkody, z których przedstawiciele handlowi mogą skorzystać na mocy prawa krajowego, gdy prawo to przewiduje odpowiedzialność kontraktową lub deliktową zlecniodawcy.

- 32 W związku z tym, ponieważ dyrektywa nie daje precyzyjnych wskazówek co do przesłanek, jakie przedstawiciel handlowy musi spełnić, by móc dochodzić odszkodowania, do państw członkowskich należy – w ramach przysługujących im uprawnień dyskrecjonalnych – określenie wspomnianych przesłanek oraz przepisów proceduralnych.
- 33 Wniosek taki znajduje potwierdzenie w orzecznictwie Trybunału, zgodnie z którym państwa członkowskie mogą nadać przedstawicielom handlowym większą ochronę poprzez rozszerzenie zakresu stosowania danej dyrektywy lub poprzez szersze skorzystanie z dopuszczalnych w tej dyrektywie uprawnień dyskrecjonalnych (zob. podobnie wyrok Unamar, C-184/12, EU:C:2013:663, pkt 50).
- 34 Niemniej, jak słusznie zauważyła Komisja, a także jak podniósł rzecznik generalny w pkt 43 opinii, zakres uprawnień dyskrecjonalnych przysługujących państwom członkowskim przy transpozycji art. 17 ust. 2 lit. c) dyrektywy jest ograniczony obowiązkiem wyboru jednego z dwóch systemów odszkodowawczych przewidzianych, odpowiednio, w ust. 2 i 3 omawianego artykułu, bez możliwości łączenia tych systemów. W konsekwencji przyznanie odszkodowania nie może prowadzić do podwójnego naprawienia szkody poprzez połączenie świadczenia wyrównawczego z tytułu pozyskania klienteli z odszkodowaniem wynikającym w szczególności z utraty prowizji wskutek rozwiązania umowy.
- 35 Biorąc pod uwagę powyższe rozważania, na pytanie pierwsze należy odpowiedzieć, iż art 17 ust. 2 dyrektywy należy interpretować w ten sposób, że nie sprzeciwia się on uregulowaniu krajowemu, zgodnie z którym w następstwie rozwiązania umowy agencyjnej przedstawiciel ma prawo jednocześnie do świadczenia wyrównawczego z tytułu pozyskania klienteli, ograniczonego maksymalnie do jego jednorocznego wynagrodzenia, oraz – w przypadku gdy świadczenie to nie pokrywa całości rzeczywiście poniesionej szkody – do otrzymania odszkodowania uzupełniającego, o ile takie uregulowanie nie prowadzi do podwójnego zrekompensowania przedstawiciela z tytułu utraty prowizji wskutek rozwiązania wspomnianej umowy.

W przedmiocie pytań drugiego i trzeciego

- 36 Poprzez pytania drugie i trzecie, które należy rozpatrzyć łącznie, sąd odsyłający dąży w istocie do ustalenia, czy art. 17 ust. 2 lit. c) dyrektywy należy interpretować w ten sposób, że uzależnia on przyznanie odszkodowania od wykazania, po pierwsze, że zlecniodawca dopuścił się zawinionego zachowania pozostającego w związku przyczynowym z podnoszoną szkodą, i po drugie, zaistnienia szkody innej od tej naprawionej w drodze przyznania świadczenia wyrównawczego z tytułu pozyskania klienteli. Gdyby tak było, sąd ten zmierza do ustalenia tego, jakie powinny być charakter i znaczenie zawinienia po stronie zlecniodawcy oraz, w szczególności, czy zawinienie to powinno być inne niż jednostronne zerwanie umowy agencyjnej.
- 37 W pierwszej kolejności, w odniesieniu do konieczności zaistnienia zawinionego zachowania po stronie zlecniodawcy oraz związku przyczynowego między zawinionym zachowaniem a podnoszoną szkodą w celu umożliwienia przedstawicielowi handlowemu dochodzenia odszkodowania, należy przypomnieć, jak wynika z pkt 32 niniejszego wyroku, że dyrektywa, a zwłaszcza jej art. 17 ust. 2 lit. c), nie wskazuje warunków, w jakich odszkodowanie jest należne przedstawicielowi handlowemu. Do państw członkowskich należy zatem określenie w ich prawie krajowym, czy przyznanie odszkodowania zależy od wystąpienia po stronie zlecniodawcy zawinionego zachowania o charakterze umownym lub deliktowym, które to zachowanie pozostaje w związku przyczynowym z podnoszoną szkodą.

- 38 Wynika z tego, że art. 17 ust. 2 lit. c) dyrektywy nie uzależnia przyznania odszkodowania od wykazania, że zleceniodawca dopuścił się zawinionego zachowania pozostającego w związku przyczynowym z podnoszoną szkodą, ani tym samym od charakteru czy znaczenia takiego zachowania.
- 39 W drugiej kolejności, w odniesieniu do kwestii, czy odszkodowanie musi wynikać ze szkody innej od tej naprawionej w drodze świadczenia wyrównawczego z tytułu pozyskania klienteli, zarówno z treści art. 17 ust. 2 dyrektywy, jak i systematyki tego przepisu wynika, że na pytanie to należy udzielić pozytywnej odpowiedzi.
- 40 Zastosowanie odmiennych pojęć na określenie dwóch elementów systemu świadczeń wyrównawczych z tytułu pozyskania klienteli przewidzianego w art. 17 ust. 2 dyrektywy, a mianowicie „świadczenia” i „odszkodowania”, wskazuje bowiem na uzupełniający i fakultatywny charakter tego ostatniego, a ponadto z różnego stopnia harmonizacji przewidzianego przez dyrektywę w stosunku do tych dwóch elementów wynika, że naprawienie szkody wobec przedstawiciela handlowego w drodze przyznania mu odszkodowania może dotyczyć jedynie szkody innej niż ta naprawiona w drodze świadczenia wyrównawczego z tytułu pozyskania klienteli. W przeciwnym wypadku doszłoby do obejścia przewidzianej w art. 17 ust. 2 lit. b) dyrektywy górnej granicy kwoty świadczenia wyrównawczego.
- 41 W konsekwencji należy uznać, że dochodzenie odszkodowania na podstawie art. 17 ust. 2 lit. c) dyrektywy dotyczy szkody innej niż ta objęta świadczeniem wyrównawczym z tytułu pozyskania klienteli.
- 42 Z powyższych rozważań wynika, że na pytania drugie i trzecie należy udzielić odpowiedzi, iż art. 17 ust. 2 lit. c) dyrektywy należy interpretować w ten sposób, że nie uzależnia on przyznania odszkodowania od wykazania, że zleceniodawca dopuścił się zawinionego zachowania pozostającego w związku przyczynowym z podnoszoną szkodą, lecz wymaga, aby podnoszona szkoda była inna od tej naprawionej w drodze świadczenia wyrównawczego z tytułu pozyskania klienteli.

W przedmiocie kosztów

- 43 Dla stron w postępowaniu głównym niniejsze postępowanie ma charakter incydentalny, dotyczy bowiem kwestii podniesionej przed sądem odsyłającym, do niego zatem należy rozstrzygnięcie o kosztach. Koszty poniesione w związku z przedstawieniem uwag Trybunałowi, inne niż koszty stron w postępowaniu głównym, nie podlegają zwrotowi.

Z powyższych względów Trybunał (czwarta izba) orzeka, co następuje:

- 1) Artykuł 17 ust. 2 dyrektywy Rady 86/653/EWG z dnia 18 grudnia 1986 r. w sprawie koordynacji ustawodawstw państw członkowskich odnoszących się do przedstawicieli handlowych działających na własny rachunek należy interpretować w ten sposób, że nie sprzeciwia się on uregulowaniu krajowemu, zgodnie z którym w następstwie rozwiązania umowy agencyjnej przedstawiciel ma prawo jednocześnie do świadczenia wyrównawczego z tytułu pozyskania klienteli, ograniczonego maksymalnie do jego jednorocznego wynagrodzenia, oraz – w przypadku gdy świadczenie to nie pokrywa całości rzeczywiście poniesionej szkody – do otrzymania odszkodowania uzupełniającego, o ile takie uregulowanie nie prowadzi do podwójnego zrekompensowania przedstawiciela z tytułu utraty prowizji wskutek rozwiązania wspomnianej umowy.
- 2) Artykuł 17 ust. 2 lit. c) dyrektywy 86/653 należy interpretować w ten sposób, że nie uzależnia on przyznania odszkodowania od wykazania, że zleceniodawca dopuścił się zawinionego zachowania pozostającego w związku przyczynowym z podnoszoną szkodą, lecz wymaga, aby podnoszona szkoda była inna od tej naprawionej w drodze świadczenia wyrównawczego z tytułu pozyskania klienteli.

Podpisy