Zbiór Orzeczeń

WYROK TRYBUNAŁU (trzecia izba)

z dnia 13 października 2022 r.*

Odesłanie prejudycjalne – Dyrektywa 86/653/EWG – Artykuł 17 ust. 2 lit. a) – Przedstawiciele handlowi działający na własny rachunek – Rozwiązanie umowy agencyjnej przez zleceniodawcę – Świadczenie wyrównawcze na rzecz przedstawiciela – Świadczenie wyrównawcze – Świadczenie usług przedstawicielstwa handlowego w ramach podwykonawstwa – Prawo przedstawiciela handlowego działającego jako podwykonawca do części świadczenia wyrównawczego należnego głównemu przedstawicielowi handlowemu, odpowiadającej klienteli pozyskanej przez przedstawiciela handlowego działającego jako podwykonawca

W sprawie C-593/21

mającej za przedmiot wniosek o wydanie, na podstawie art. 267 TFUE, orzeczenia w trybie prejudycjalnym, złożony przez Cour de cassation (sąd kasacyjny, Belgia) postanowieniem z dnia 10 września 2021 r., które wpłynęło do Trybunału w dniu 24 września 2021 r., w postępowaniu:

NY

przeciwko

Herios SARL,

TRYBUNAŁ (trzecia izba),

w składzie: K. Jürimäe (sprawozdawczyni), prezes izby, N. Jääskinen, M. Safjan, N. Piçarra i M. Gavalec, sędziowie,

rzecznik generalny: T. Ćapeta,

sekretarz: A. Calot Escobar,

uwzględniając pisemny etap postępowania,

rozważywszy uwagi, które przedstawili:

– w imieniu NY – G. Imfeld, Rechtsanwalt i avocat, oraz J. Oosterbosch, avocate,

– w imieniu Herios SARL – B. Geuzaine i B. Hübinger, avocats,

* Język postępowania: francuski.

– w imieniu rządu belgijskiego – M. Jacobs, C. Pochet i L. Van den Broeck, w charakterze pełnomocników,

– w imieniu rządu niemieckiego – J. Möller, U. Bartl, J. Heitz i M. Hellmann, w charakterze pełnomocników,

– w imieniu Komisji Europejskiej – L. Armati, C. Auvret i M. Mataija, w charakterze pełnomocników,

podjąwszy, po wysłuchaniu rzecznika generalnego, decyzję o rozstrzygnięciu sprawy bez opinii,

wydaje następujący

Wyrok

1 Wniosek o wydanie orzeczenia w trybie prejudycjalnym dotyczy wykładni art. 17 ust. 2 lit. a) dyrektywy Rady 86/653/WE z dnia 18 grudnia 1986 r. w sprawie koordynacji ustawodawstw państw członkowskich odnoszących się do przedstawicieli handlowych działających na własny rachunek (Dz.U. 1986, L 382, s. 17).

2 Wniosek ów został złożony w ramach sporu pomiędzy NY a spółką Herios SARL w przedmiocie świadczenia wyrównawczego żądanego przez tego pierwszego od spółki Herios na podstawie obrotu, jaki spółka ta osiągnęła za rok 2016 dzięki nowym klientom pozyskanym na jej rzecz przez NY.

Ramy prawne

Prawo Unii

3 Artykuł 1 dyrektywy 86/653 ma następujące brzmienie:

„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.

[…]”.

4 Rozdział IV tej dyrektywy jest zatytułowany „Zawarcie i rozwiązanie umowy agencyjnej”. W tym rozdziale art. 17 stanowi:

„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 o ile:

– 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. Państwa członkowskie mogą przewidzieć, iż do takich okoliczności zalicza się również stosowanie lub niestosowanie klauzuli zakazu konkurencji w rozumieniu art. 20.

[…]".

5 Zgodnie z art. 19 rzeczonej dyrektywy:

„Strony nie mogą odstępować od przepisów art. 17 i 18 ze szkodą dla przedstawiciela handlowego przed wygaśnięciem umowy agencyjnej".

Prawo belgijskie

6 Przepisy dotyczące umów agencyjnych zostały wprowadzone do code de droit économique (kodeksu prawa gospodarczego) w drodze art. 3 loi du 2 avril 2014, portant insertion du livre X „Contrats d'agence commerciale, contrats de coopération commerciale et concessions de vente" dans le Code de droit économique, et portant insertion des définitions propres au livre X, dans le livre 1er du Code de droit économique (ustawy z dnia 2 kwietnia 2014 r. w sprawie wprowadzenia księgi X – „umowy agencyjne, umowy o współpracy handlowej i koncesje na sprzedaż" – do kodeksu prawa gospodarczego oraz wprowadzenia definicji właściwych dla księgi X w księdze pierwszej kodeksu prawa gospodarczego) (*Moniteur belge* z dnia 28 kwietnia 2014 r., s. 35053).

7 Artykuł X.5 code de droit économique (kodeksu prawa gospodarczego) przewiduje:

„O ile nie uzgodniono inaczej, przedstawiciel handlowy może w celu wykonania swoich zadań korzystać z usług przedstawicieli handlowych działających jako podwykonawcy, którym wypłaca wynagrodzenie i którzy działają na jego odpowiedzialność, i w stosunku do których staje się on zleceniodawcą".

8 Artykuł X.18 tego kodeksu stanowi:

„Po rozwiązaniu umowy agencyjnej przedstawicielowi handlowemu przysługuje roszczenie o świadczenie wyrównawcze, jeżeli pozyskał on dla zleceniodawcy nowych klientów lub znacznie rozwinął relacje handlowe z istniejącą klientelą, pod warunkiem że działalność ta może nadal przynieść zleceniodawcy znaczne korzyści.

Jeżeli umowa agencyjna przewiduje klauzulę zakazu konkurencji, uznaje się, iż zleceniodawca, w braku dowodów przeciwnych, otrzymuje znaczne korzyści.

[…]”.

Spór w postępowaniu głównym i pytanie prejudycjalne

9 Spółka Herios zawarła umowę agencyjną z niemiecką spółką Poensgen, na mocy której ta pierwsza spółka dysponowała prawem wyłącznym do sprzedaży produktów tej drugiej spółki w Belgii, Francji i Luksemburgu. Jak wynika z postanowienia odsyłającego, spółka Herios i NY przyznali, że w 2009 r. doszło między nimi do zawarcia umowy.

10 W ramach ich stosunków umownych spółka Herios stała się zleceniodawcą NY, a NY stał się jej przedstawicielem handlowym, mającym za zadanie prowadzenie negocjacji w odniesieniu do produktów Poensgen na terytorium wskazanych państw członkowskich.

11 Pod koniec 2015 r. NY, spółka Herios i spółka Poensgen podjęli rozmowy dotyczące dalszego bezpośredniego świadczenia usług przedstawicielstwa handlowego przez NY po zaprzestania działalności przez spółkę Herios. Rozmowy te okazały się bezowocne i w dniu 8 czerwca 2016 r. spółka Poensgen powiadomiła spółkę Herios o rozwiązaniu łączącej ich umowy. Ich stosunki umowne ustały w dniu 31 grudnia 2016 r., po upływie sześciomiesięcznego okresu wypowiedzenia.

12 Pismem z dnia 23 lutego 2017 r. spółka Herios, ze swojej strony, rozwiązała umowę zawartą z NY ze względu na zaistnienie nadzwyczajnych okoliczności sprawiających, że jakakolwiek współpraca zawodowa między zleceniodawcą a przedstawicielem handlowym stała się definitywnie niemożliwa, czyli ze względu na rozwiązanie umowy głównej zawartej między spółkami Poensgen i Herios. W międzyczasie NY stał się ponadto przedstawicielem handlowym spółki Poensgen.

13 W dniu 22 maja 2017 r. spółki Herios i Poensgen porozumiały się w szczególności co do zapłaty spółce Herios świadczenia wyrównawczego.

14 NY, uznając, że przysługuje mu również roszczenie o świadczenie wyrównawcze z tytułu pozyskania nowych klientów na rzecz spółki Herios, a za co spółce tej spółka Poensgen wypłaciła już świadczenie wyrównawcze, wytoczył przeciwko spółce Herios powództwo o zapłatę świadczenia wyrównawczego w kwocie określonej w stosunku do obrotu osiągniętego przez spółkę Herios w 2016 r. dzięki nowym pozyskanym klientom.

15 Sąd pierwszej instancji uwzględnił roszczenie NY. Cour d’appel de Liège (sąd apelacyjny w Liège, Belgia) wyrokiem z dnia 16 stycznia 2020 r. uchylił jednak ów wyrok i uznał, że żadne świadczenie wyrównawcze nie jest należne. NY wniósł skargę na ten wyrok do Cour de cassation (sądu kasacyjnego, Belgia), będącego w niniejszej sprawie sądem odsyłającym.

16 W ramach skargi kasacyjnej NY zarzuca, że w wyroku cour d’appel de Liège (sądu apelacyjnego w Liège) odmówiono przyznania mu świadczenia wyrównawczego z tego względu, że świadczenie wyrównawcze uzyskane przez spółkę Herios nie stanowiło „znacznej korzyści” w rozumieniu art. X.18 akapit pierwszy kodeksu prawa gospodarczego, który transponuje art. 17 ust. 2 lit. a) dyrektywy 86/653. Zdaniem cour d’appel de Liège (sądu apelacyjnego w Liège) nie może chodzić o taką korzyść, ponieważ z jednej strony, otrzymane przez spółkę Herios świadczenie wyrównawcze nie jest korzyścią przyszłą, lecz świadczeniem wyrównawczym należnym z mocy prawa. Z drugiej strony, NY nadal pracuje i korzysta z klienteli zbudowanej z poprzednim, głównym zleceniodawcą.

17 Sąd odsyłający uważa, że zbadanie zarzutu podniesionego przez NY na poparcie jego skargi kasacyjnej wymaga dokonania wykładni art. 17 ust. 2 lit. a) tiret pierwsze dyrektywy 86/653 w celu ustalenia, czy świadczenie wyrównawcze otrzymane przez spółkę Herios stanowi „znaczną korzyść" w rozumieniu tego przepisu. W przypadku odpowiedzi twierdzącej NY mógłby tym samym domagać się od spółki Herios, zgodnie z rzeczonym przepisem, zapłaty świadczenia wyrównawczego w związku z rozwiązaniem wiążącej ich umowy agencyjnej.

18 W tych okolicznościach cour de cassation (sąd kasacyjny) postanowił zawiesić postępowanie i zwrócić się do Trybunału z następującym pytaniem prejudycjalnym:

„Czy art. 17 ust. 2 lit. a) tiret pierwsze dyrektywy [86/653] należy interpretować w ten sposób, że w sytuacji takiej jak rozpatrywana świadczenie wyrównawcze należne głównemu przedstawicielowi handlowemu w związku z klientelą pozyskaną przez przedstawiciela handlowego działającego jako podwykonawca nie stanowi »znacznej korzyści« dla głównego przedstawiciela handlowego?".

W przedmiocie pytania prejudycjalnego

19 Na wstępie należy przypomnieć, że w ramach ustanowionej w art. 267 TFUE procedury współpracy między sądami krajowymi a Trybunałem do tego ostatniego należy udzielenie sądowi krajowemu użytecznej odpowiedzi, która umożliwi mu rozstrzygnięcie zawisłego przed nim sporu. W tym kontekście Trybunał powinien w razie potrzeby nie tylko przeformułować przedłożone mu pytanie, ale również wziąć pod rozwagę normy prawa Unii, do których sąd krajowy nie odniósł się w zadanym pytaniu (zob. podobnie wyrok z dnia 16 maja 2019 r., Plessers, C-509/17, EU:C:2019:424, pkt 32 i przytoczone tam orzecznictwo).

20 W niniejszej sprawie, ponieważ Trybunał został zapytany o zakres stosowania art. 17 ust. 2 lit. a) tiret pierwsze dyrektywy 86/653 w szczególnych okolicznościach, w których przedstawiciel handlowy otrzymał świadczenie wyrównawcze po tym, jak zatrudniony przez niego przedstawiciel handlowy działający jako podwykonawca sam stał się, w następstwie rozwiązania głównej umowy agencyjnej, przedstawicielem handlowym głównego zleceniodawcy, zadane pytanie należy rozumieć jako zmierzające do ustalenia w istocie, czy art. 17 ust. 2 lit. a) tiret pierwsze i drugie dyrektywy 86/653 należy interpretować w ten sposób, że świadczenie wyrównawcze otrzymane przez głównego przedstawiciela handlowego w związku z klientelą pozyskaną przez przedstawiciela handlowego działającego jako podwykonawca może stanowić znaczną korzyść dla głównego przedstawiciela handlowego, gdy ten przedstawiciel handlowy działający jako podwykonawca stał się głównym przedstawicielem handlowym zleceniodawcy.

21 W związku z tym w celu dokonania wykładni przepisu prawa Unii, w niniejszym przypadku art. 17 ust. 2 lit. a) dyrektywy 86/653, należy wziąć pod uwagę nie tylko brzmienie tego przepisu, lecz także jego kontekst oraz cele, do których zmierza uregulowanie, którego jest on częścią.

22 Zgodnie z tiret pierwszym tego przepisu przedstawiciel handlowy ma prawo do świadczenia wyrównawczego – po rozwiązaniu umowy – gdy i o ile 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.

23 Z użycia wyrazów „nadal” i „znaczne”, jak również z dookreślenia, zgodnie z którym korzyści uzyskiwane przez zleceniodawcę muszą wynikać z transakcji z klientami pozyskanymi przez przedstawiciela handlowego lub z transakcji w odniesieniu do których znacznie zwiększył on wielkość obrotów handlowych, wynika, że po rozwiązaniu umowy zleceniodawca musi czerpać korzyść, która po pierwsze ma pewne znaczenie i po drugie jest związana z wcześniejszymi świadczeniami przedstawiciela handlowego. Brzmienie rzeczonego przepisu nie określa jednak w żaden sposób charakteru tej korzyści.

24 Wynika stąd, że pojęcie „znacznych korzyści”, o którym mowa w art. 17 ust. 2 lit. a) tiret pierwsze dyrektywy 86/653, może obejmować wszystkie korzyści, jakie zleceniodawca czerpie z wysiłków przedstawiciela handlowego po rozwiązaniu umowy, w tym świadczenie wyrównawcze, które zleceniodawca ten otrzymał od swojego zleceniodawcy.

25 Wniosek ten potwierdzają cele, do których zmierza ta dyrektywa.

26 Celem dyrektywy 86/653 jest bowiem w szczególności zapewnienie ochrony przedstawicielowi handlowemu w stosunkach ze zleceniodawcą (wyrok z dnia 19 kwietnia 2018 r., CMR, C-645/16, EU:C:2018:262, pkt 33).

27 W tym względzie Trybunał orzekł, że art. 17 tej dyrektywy ma decydujące znaczenie. Interpretacji ustępu 2 zawartego w tym artykule należy zatem dokonać w sposób, który przyczyni się do ochrony przedstawiciela handlowego i w pełni uwzględni zasługi tego ostatniego w wykonywaniu powierzonych mu zadań (zob. podobnie wyrok z dnia 7 kwietnia 2016 r., Marchon Germany, C-315/14, EU:C:2016:211, pkt 33). Wykluczona jest wszelka wykładnia tego przepisu, która mogłaby okazać się niekorzystna dla przedstawiciela handlowego (zob. podobnie wyroki: z dnia 26 marca 2009 r., Semen, C-348/07, EU:C:2009:195, pkt 21; z dnia 19 kwietnia 2018 r., CMR, C-645/16, EU:C:2018:262, pkt 35).

28 Tymczasem wykładnia, zgodnie z którą pojęcie „znacznych korzyści” w rozumieniu art. 17 ust. 2 lit. a) tiret pierwsze dyrektywy 86/653 nie obejmuje w szczególności świadczenia wyrównawczego, które zleceniodawca otrzymał w związku z klientelą pozyskaną przez przedstawiciela handlowego i za którą przedstawiciel ten nie otrzymuje już wynagrodzenia, mogłaby być krzywdząca dla tego przedstawiciela.

29 Jak zauważa bowiem NY w uwagach na piśmie, w przypadkach, w których rozwiązanie umowy jest konsekwencją między innymi sprzedaży przedsiębiorstwa lub zbycia aktywów gospodarczych zleceniodawcy i w których cena zmienia się w zależności od wielkości klienteli, wykładnia zawężająca art. 17 ust. 2 lit. a) tiret pierwsze dyrektywy 86/653 pozbawiłaby przedstawiciela handlowego rekompensaty za wartość firmy, którą niemniej przysporzył zleceniodawcy.

30 W konsekwencji należy stwierdzić, że wykładnia, zgodnie z którą pojęcie „znacznych korzyści” w rozumieniu art. 17 ust. 2 lit. a) tiret pierwsze dyrektywy 86/653 nie obejmuje świadczenia wyrównawczego, które zleceniodawca otrzymał w związku z klientelą pozyskaną przez przedstawiciela handlowego i za którą przedstawiciel ten nie otrzymuje już wynagrodzenia, byłaby sprzeczna z celem ochrony przedstawicieli handlowych, do którego zmierza dyrektywa 86/653.

31 Z całości powyższych rozważań wynika, że art. 17 ust. 2 lit. a) tiret pierwsze dyrektywy 86/653 należy interpretować w ten sposób, że świadczenie wyrównawcze wypłacone przez zleceniodawcę głównemu przedstawicielowi handlowemu w związku z klientelą pozyskaną przez przedstawiciela handlowego działającego jako podwykonawca może stanowić znaczną korzyść dla głównego przedstawiciela handlowego.

32 Jednakże w celu udzielenia sądowi odsyłającemu pełnej odpowiedzi należy jeszcze ustalić, czy okoliczność, że przedstawiciel handlowy działający jako podwykonawca sam stał się przedstawicielem handlowym głównego zleceniodawcy, wpływa na jego prawo do otrzymania przewidzianego w tym przepisie świadczenia wyrównawczego.

33 W tym względzie należy przypomnieć, że zachowanie przedstawiciela handlowego jest elementem, który można uwzględnić w ramach oceny odnoszącej się do określenia słusznego charakteru świadczenia wyrównawczego (zob. podobnie wyrok z dnia 28 października 2010 r., Volvo Car Germany, C-203/09, EU:C:2010:647, pkt 44), przy czym ten słuszny charakter jest warunkiem sine qua non dla zapłaty tego świadczenia wyrównawczego na podstawie art. 17 ust. 2 lit. a) tiret drugie dyrektywy 86/653.

34 Zgodnie z tym przepisem przedstawiciel handlowy ma bowiem prawo do świadczenia wyrównawczego, gdy i o ile zapłata takiego świadczenia wyrównawczego przy uwzględnieniu wszystkich okoliczności, a w szczególności utraconych przez przedstawiciela handlowego prowizji z tytułu transakcji z klientami, których pozyskał lub w odniesieniu do których znacznie zwiększył wielkość obrotów handlowych, jest zgodna z zasadami słuszności.

35 W tych okolicznościach klientela, z której przedstawiciel handlowy może korzystać dla siebie lub na rzecz innego zleceniodawcy, stanowi z pewnością jedną z „okoliczności”, o których mowa w art. 17 ust. 2 lit. a) tiret drugie dyrektywy 86/653 i które należy uwzględnić do celów zapłaty świadczenia wyrównawczego przewidzianego w tym przepisie.

36 Przewidziane w art. 17 ust. 2 dyrektywy 86/653 prawo do świadczenia wyrównawczego ma bowiem, z punktu widzenia przedstawiciela handlowego, charakter gratyfikacyjny. Świadczenie takie służy zatem wynagrodzeniu przedstawiciela handlowego za jego wysiłki, jeżeli po rozwiązaniu umowy agencyjnej zleceniodawca nadal odnosi dzięki tym wysiłkom korzyści finansowe (zob. podobnie opinia rzecznika generalnego N. Wahla w sprawie Quenon K., C-338/14, EU:C:2015:503, pkt 35, 36).

37 O ile przepisu tego nie można interpretować w sposób zawężający, jak wskazano w pkt 35 niniejszego wyroku, tak aby nie pozbawić przedstawiciela handlowego rekompensaty za wartość firmy, którą niemniej przysporzył zleceniodawcy, o tyle przewidziane w owym przepisie świadczenie wyrównawcze nie może obejmować szkody, która nie jest bezpośrednio związana z utratą klienteli przez przedstawiciela handlowego.

38 Jednakże, jak wskazano w sprawozdaniu dotyczącym stosowania art. 17 dyrektywy 86/653, przedstawionym przez Komisję w dniu 23 lipca 1996 r. [COM(96) 364 final], jeżeli przedstawiciel handlowy nadal zaspokaja potrzeby tych samych klientów w zakresie tych samych produktów, ale na rzecz innego zleceniodawcy, zapłata świadczenia wyrównawczego byłaby niezgodna z zasadami słuszności, ponieważ nie istnieje konkretna szkoda, którą ma ono naprawić, gdyż przedstawiciel handlowy nie traci korzyści związanej z jego klientelą.

39 W związku z tym, jeżeli przedstawiciel handlowy działający jako podwykonawca nadal działa w charakterze przedstawiciela handlowego w stosunku do tych samych klientów i w odniesieniu do tych samych produktów, lecz w ramach bezpośredniego stosunku z głównym zleceniodawcą, i to w miejsce przedstawiciela handlowego, który wcześniej go zatrudniał, ten przedstawiciel handlowy działający jako podwykonawca nie ponosi a fortiori żadnych negatywnych konsekwencji rozwiązania jego umowy agencyjnej z tym głównym przedstawicielem handlowym.

40 Do sądu krajowego należy jednak ocena słuszności zapłaty świadczenia wyrównawczego w świetle wszystkich okoliczności rozpatrywanej przez niego sprawy.

41 Z powyższego wynika, że na zadane pytanie należy odpowiedzieć, iż art. 17 ust. 2 lit. a) dyrektywy 86/653 należy interpretować w ten sposób, że świadczenie wyrównawcze wypłacone przez zleceniodawcę głównemu przedstawicielowi handlowemu w związku z klientelą pozyskaną przez przedstawiciela handlowego działającego jako podwykonawca może stanowić znaczną korzyść dla głównego przedstawiciela handlowego. Niemniej zapłata świadczenia wyrównawczego na rzecz przedstawiciela handlowego działającego jako podwykonawca może zostać uznana za niezgodną z zasadami słuszności w rozumieniu tego przepisu, jeżeli ów przedstawiciel handlowy działający jako podwykonawca nadal działa jako przedstawiciel handlowy w stosunku do tych samych klientów i w odniesieniu do tych samych produktów, lecz w ramach bezpośredniego stosunku z głównym zleceniodawcą, i to w miejsce przedstawiciela handlowego, który wcześniej go zatrudniał.

W przedmiocie kosztów

42 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 (trzecia izba) orzeka, co następuje:

Artykuł 17 ust. 2 lit. a) 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:

świadczenie wyrównawcze wypłacone przez zleceniodawcę głównemu przedstawicielowi handlowemu w związku z klientelą pozyskaną przez przedstawiciela handlowego działającego jako podwykonawca może stanowić znaczną korzyść dla głównego przedstawiciela handlowego. Niemniej zapłata świadczenia wyrównawczego na rzecz przedstawiciela handlowego działającego jako podwykonawca może zostać uznana za niezgodną z zasadami słuszności w rozumieniu tego przepisu, jeżeli ów przedstawiciel handlowy działający jako podwykonawca nadal działa jako przedstawiciel handlowy w stosunku do tych samych klientów i w odniesieniu do tych samych produktów, lecz w ramach bezpośredniego stosunku z głównym zleceniodawcą, i to w miejsce przedstawiciela handlowego, który wcześniej go zatrudniał.

Podpisy