Kohtulahendite kogumik

EUROOPA KOHTU OTSUS (neljas koda)

7. aprill 2016*

Eelotsusetaotlus — Füüsilisest isikust ettevõtjana tegutsevad kaubandusagendid — Direktiiv 86/653/EMÜ — Artikli 17 lõige 2 — Klientuurihüvitis — Maksmise tingimused — Uute klientide hankimine — Mõiste „uued kliendid“ — Esindatava kliendid, kes on ostnud esimest korda kaupu, mille müük on tehtud ülesandeks kaubandusagendile

Kohtuasjas C-315/14,

mille ese on ELTL artikli 267 alusel Bundesgerichtshof'i (Saksamaa Liitvabariigi kõrgeima üldkohtu) 14. mai 2014. aasta otsusega esitatud eelotsusetaotlus, mis saabus Euroopa Kohtusse 2. juulil 2014, menetluses

Marchon Germany GmbH

versus

Yvonne Karaszkiewicz

EUROOPA KOHUS (neljas koda),

koosseisus: kolmanda koja president L. Bay Larsen neljanda koja presidendi ülesannetes, kohtunikud J. Malenovský, M. Safjan, A. Prechal ja K. Jürimäe (ettekandja),

kohtujurist: M. Szpunar,

kohtusekretär: ametnik C. Strömholm,

arvestades kirjalikus menetluses ja 4. juuni 2015. aasta kohtuistungil esitatut,

arvestades seisukohti, mille esitasid:

— Marchon Germany GmbH, esindajad: *Rechtsanwalt* C. Stempfle, *Rechtsanwalt* C. Nitsche, *Rechtsanwalt* A. Zafar ja *Rechtsanwalt* A Herbertz,

— Y Karaszkiewicz, esindaja: *Rechtsanwalt* G. Heinicke,

— Saksamaa valitsus, esindajad: T. Henze, B. Beutler, J. Kemper ja J. Mentgen,

— Tšehhi valitsus, esindajad: M. Smolek, J. Vláčil ja T. Müller,

— Euroopa Komisjon, esindajad: K.P. Wojcik ja E. Montaguti,

* Kohtumenetluse keel: saksa.

olles 10. septembri 2015. aasta kohtuistungil ära kuulanud kohtujuristi ettepaneku,

on teinud järgmise

otsuse

1 Eelotsusetaotlus puudutab nõukogu 18. detsembri 1986. aasta direktiivi 86/653/EMÜ füüsilisest isikust ettevõtjana tegutsevate kaubandusagentide tegevust käsitlevate liikmesriikide õigusaktide ühtlustamise kohta (EÜT L 382, lk 17; ELT eriväljaanne 06/01, lk 177) artikli 17 lõike 2 punkti a tõlgendamist.

2 Taotlus on esitatud Marchon Germany GmbH (edaspidi „Marchon“)ja Y. Karaszkiewiczi vahelises kohtuvaidluses seoses klientuurihüvitisega, mida Y Karaszkiewicz nõuab Marchonilt pärast kaubandusagendi lepingu lõpetamist.

Õiguslik raamistik

Liidu õigus

3 Direktiivi 86/653 põhjendused 2 ja 3 on sõnastatud järgmiselt:

„kaubandusliku esindamisega seotud siseriiklike õigusaktide erinevused mõjutavad märkimisväärselt konkurentsitingimusi ja kõnealuse tegevuse jätkamist [Euroopa Liidus] ning neil on kahjustav mõju kaubandusagentide kaitsele nende esindatavate suhtes ja äritehingute turvalisusele; lisaks sellele takistavad need erinevused oluliselt kaubandusliku esindamise lepingute sõlmimist ja toimimist, kui esindatav ja kaubandusagent on registreeritud eri liikmesriikides;

liikmesriikide kaubavahetus peaks toimuma ühtse turu tingimustega sarnastel tingimustel ja seetõttu on vaja liikmesriikide õigussüsteeme ühtlustada ühisturu nõuetekohaseks toimimiseks vajalikus ulatuses; selles osas seaduste konfliktiga seotud reeglid ei kõrvalda kaubandusliku esindamise osas eespool nimetatud vastuolusid ega kõrvalda neid isegi siis, kui need ühtlustataks, ning seetõttu on kavandatav ühtlustamine nendest reeglitest hoolimata vajalik.“

4 Sama direktiivi artikli 1 lõiked 1 ja 2 sätestavad:

„1. Käesolevas direktiivis ette nähtud kooskõlastusmeetmeid kohaldatakse liikmesriikide õigus- ja haldusnormide suhtes, mis reguleerivad kaubandusagentide ja nende esindatavate suhteid.

2. Käesolevas direktiivis on „kaubandusagent“ füüsilisest isikust ettevõtjana tegutsev vahendaja, kellel on püsiv volitus pidada läbirääkimisi kaupade müügi või ostu üle teise isiku nimel, edaspidi „tööandja“, või pidada läbirääkimisi niisuguste tehingute üle või neid sõlmida selle tööandja nimel.“

5 Direktiivi artikkel 3 on sõnastatud järgmiselt:

„1. Oma ülesandeid täites peab kaubandusagent hoolitsema esindatava huvide eest ning tegutsema kohusetundlikult ja heauskselt.

2. Eelkõige peab kaubandusagent:

tegema asjakohaseid jõupingutusi tehingute läbirääkimiseks ja vajaduse korral tehingute tegemiseks, mis on talle antud ülesandeks teha;

[...]“

6 Selle direktiivi artikli 17 lõiked 1 ja 2 sätestavad:

„1. Liikmesriigid võtavad vajalikud meetmed, et tagada kaubandusagentidele pärast agendilepingu lõppemist lõike 2 kohase hüvitise või lõike 3 kohase kahjutasu maksmine.

2.

a) Kaubandusagendil on õigus saada hüvitist ainult siis ja ulatuses, kui:

— ta on hankinud esindatavale uued kliendid või märkimisväärselt suurendanud äritegevuse mahtu olemasolevate klientidega ja esindatav saab äritegevusest nende klientidega jätkuvalt olulist kasu ja

— selle hüvitise maksmine on õiglane, arvesse võttes kõiki asjaolusid ja eelkõige vahendustasu, mille kaubandusagent on kaotanud nende klientidega tehtavate äritehingute pealt. [...]

b) Hüvitise summa ei või ületada määra, mis on võrdne kaubaagendi ühe aasta hüvitisega, mis on arvutatud tema viie viimase aasta keskmise töötasu alusel ja kui leping on olnud kehtiv vähem kui viis aastat, arvutatakse hüvitis kogu kõnealuse aja jooksul makstud keskmise töötasu alusel.

[...]“

Saksa õigus

7 Äriseadustiku (Handelsgesetzbuch) § 89b lõige 1 sätestab:

„Agendilepingu lõppemisel on kaubandusagendil õigus nõuda esindatavalt põhjendatud hüvitist ainult siis ja niivõrd, kui

1. esindatav saab kaubandusagendi poolt uute klientidega loodud ärisuhetest ka pärast agendilepingu lõppemist olulist kasu,

2. hüvitise maksmine on õiglane, võttes arvesse kõiki asjaolusid, eelkõige vahendustasu, mille kaubandusagent on kaotanud nende klientidega tehtavate äritehingute pealt.

Kui kaubandusagent on märkimisväärselt suurendanud äritegevuse mahtu olemasoleva kliendiga nii, et kaubanduslikus mõttes on see võrdne uue kliendi saamisega, siis peetakse seda uue kliendi hankimiseks.“

Põhikohtuasi ja eelotsuse küsimus

8 Tegutsedes prilliraamide hulgimüüjana turustab Marchon erinevate mudelite ja kaubamärkide alla ning erinevatesse kollektsioonidesse kuuluvaid prilliraame optikutest koosnevale klientuurile

9 Prilliraamide turustamise tagamiseks kasutab Marchon paljude kaubandusagentide teenuseid. Ta on seega teinud igale agendile ülesandeks pidada läbirääkimisi mitte kogu oma prilliraamide valiku müügi üle, vaid ühe või mitme kindlaksmääratud kaubamärgi alla kuuluvate prilliraamide üle. Eelotsusetaotlusest ilmneb, et samas geograafilises piirkonnas on iga kaubandusagent pandud konkureerima teiste kaubandusagentidega, kellele Marchon on usaldanud oma muude kaubamärkide alla kuuluvate prilliraamide müügi.

10 Y. Karaszkiewicz, kes täitis Marchoni kaubandusagendi ülesandeid 2008. aasta septembrist kuni 2009. aasta juunini, oli vastutav C. K. ja F kaubamärgi alla kuuluvate prilliraamide müügi eest. Sel eesmärgil oli Marchon andnud tema käsutusse optikute nimekirja, kellega tal olid juba ärisuhted muude kaubamärkide alla kuuluvate prilliraamide osas. Y. Karaszkiewicz pidas läbirääkimisi temale usaldatud prilliraamide müügi üle just nende optikutega.

11 Oma lepingu lõppemisel nõudis Y. Karaszkiewicz Marchonilt lahkumishüvitist vastavalt äriseadustiku §-le 89b. Ta väitis eelkõige, et optikuid, kes ostsid tänu temapoolsele sekkumisele esimest korda C. K või F kaubamärgi prilliraame, tuleb pidada selle sätte tähenduses uuteks klientideks, isegi kui nad on juba klientide nimekirjas, mille see äriühing on tema käsutusse andnud.

12 Landgericht München I (esimese astme kohus München I) rahuldas Y Karaszkiewiczi nõude, vähendades siiski hageja nõutud hüvitise summat poole võrra. Kohus leidis nimelt, et hageja läbirääkimistegevust lihtsustas asjaolu, et uued kliendid, keda hageja väitis Marchonile toonud olevat, tundsid seda äriühingut juba varem.

13 Marchon esitas otsuse peale apellatsioonkaebuse Oberlandesgericht Münchenile (Müncheni teise astme kohus). See kohus jättis eelnimetatud otsuse muutmata ja äriühing esitas kassatsioonkaebuse Bundesgerichtshofile (Saksamaa Liitvabariigi kõrgeim üldkohus).

14 Eelotsusetaotluse esitanud kohus leidis, et kassatsioonkaebuse rahuldamine sõltub direktiivi 86/653 artikli 17 lõike 2 punkti a tõlgendusest ning eelkõige küsimusest, kas põhikohtuasjas esinevatel asjaoludel tuleb kaubandusagenti selle sätte tähenduses lugeda uusi kliente hankinuks.

15 Selle kohtu arvates peaks uute klientide mõiste selle sätte tähenduses hõlmama vaid isikuid, kellel ei olnud enne kaubandusagendi sekkumist esindatavaga mingit ärisuhet. Siiski on kohtul tekkinud küsimus, kas on võimalik nimetatud sätte laiem tõlgendus, sest vastavalt esindatava müügivõrgule müüb kaubandusagent ainult teatud osa esindatava kaupadest. Nimelt, kas lähtudes direktiivi 86/653 mõttest ja eesmärgist, ja eriti eesmärgist kaitsta kaubandusagenti tema suhetes esindatavaga, võib selle direktiivi artikli 17 lõike 2 punkti a tähenduses lugeda uuteks klientideks isikuid, kes ei ole selle ajani esindatavalt ostnud mingeid kaupu, mille müügi edendamine usaldati kaubandusagendile, vaatamata nende isikute ja esindatava vahelistele tehingutele muude kaupadega.

16 Neil asjaoludel otsustas Bundesgerichtshof (Saksamaa kõrgeim üldkohus) menetluse peatada ja esitada Euroopa Kohtule järgmise eelotsuse küsimuse:

„Kas direktiivi 86/653 artikli 17 lõike 2 punkti a esimest taanet tuleb tõlgendada nii, et sellega on vastuolus siseriikliku õigusnormi kohaldamine, mille kohaselt võivad „uued kliendid“ olla ka sellised kaubandusagendi hangitud kliendid, kellel on esindatavaga küll juba ärisuhted toodete sortimenti kuuluvate toodete tõttu, mida esindatav turustab, kuid mitte selliste toodete tõttu, mille vahendamise on esindatav teinud ülesandeks ainuüksi kaubandusagendile?“

Menetluse suulise osa uuendamise taotlus

17 Euroopa Kohtu kantseleisse 18. novembril 2015 esitatud taotlusega palus Marchon suulise menetluse uuendada.

18 See äriühing väitis sisuliselt, et kohtujuristi ettepanekus kasutatud teatud mõistete, täpsemalt mõistete „toode“, „uus tootekategooria“ ja „kaubamärk“ üle ei ole pooled vaielnud.

19 Sellega seoses olgu meenutatud, et kodukorra artikli 83 kohaselt võib Euroopa Kohus igal ajal, olles kohtujuristi ära kuulanud, uuendada määrusega menetluse suulise osa, eelkõige kui ta leiab, et tal ei ole piisavalt teavet või kui pool on pärast suulise osa lõpetamist esitanud uue asjaolu, millel on otsustav tähtsus Euroopa Kohtu lahendile, või kui asja lahendamisel tuleks tugineda argumendile, mille üle pooled või Euroopa Liidu Kohtu põhikirja artiklis 23 nimetatud huvitatud isikud ei ole vaielnud.

20 Käesoleval juhul leiab Euroopa Kohus olles kohtujuristi ära kuulanud, et tal on kõik eelotsusetaotluse esitanud kohtu küsimusele vastamiseks vajalikud andmed ja et kohtuasja ei ole vaja läbi vaadata lähtuvalt uuest asjaolust, millel on otsustav tähtsus tema lahendile, ega argumendist, mille üle ei ole Euroopa Kohtus vaieldud.

21 Mis puutub eriti kohtujuristi arvamuses kasutatud mõistetesse „toode“, „uus tootekategooria“ ja „kaubamärk“, on kohane märkida, et pooltel on olnud küllaldaselt võimalusi kirjalikes seisukohtades ja kohtuistungil nende mõistete üle vaielda.

22 Neil asjaoludel tuleb Marchoni taotlus suulise menetluse uuendamiseks jätta rahuldamata.

Eelotsuse küsimuse analüüs

23 Enne eelotsusetaotluse esitanud kohtu esitatud küsimuse analüüsi juurde asumist on kohane meenutada, et nagu nähtub direktiivi 86/653 artiklist 1, ühtlustatakse selle direktiiviga liikmesriikide õigus- ja haldusnormid, mis reguleerivad suhteid agendilepingu poolte vahel, ja eelkõige direktiivi artiklitega 13 ja 20 sellise lepingu sõlmimist ja lõppemist reguleerivad normid.

24 Mis puudutab eeskätt lepingu lõppemist, siis paneb direktiivi artikkel 17 liikmesriikidele kohustuse seada sisse kaubandusagendile kahju hüvitamise süsteem, lastes liikmesriikidel valida kahe võimaluse vahel: kas artikli lõikes 2 sätestatud kriteeriumidele vastav hüvitis, s.o klientuurihüvitise süsteem, või lõikes 3 sätestatud kriteeriumidele vastav hüvitis kahju eest, s.o kahjuhüvitise süsteem (kohtuotsus Quenon K., C-338/14, EU:C:2015:795, punkt 24).

25 Vaidlust ei ole selle üle, et Saksamaa Liitvabariik on valinud klientuurihüvitise süsteemi.

26 Selles kontekstis küsib eelotsusetaotluse esitanud kohus sisuliselt, kas direktiivi 86/653 artikli 17 lõike 2 punkti a esimest taanet peab selles tähenduses tõlgendama nii, et kaubandusagendi poolt selliste kaupade jaoks, millele tal on esindatavalt saadud müügiülesanne, hangitud kliente võib lugeda uuteks klientideks selle sätte tähenduses ka siis, kui neil klientidel on juba esindatavaga ärisuhted muude kaupade osas.

27 Direktiivi 86/653 artikli 17 lõike 2 punkti a esimese taande kohaselt on kaubandusagendil õigus hüvitisele siis, kui ta on hankinud esindatavale uued kliendid või märkimisväärselt suurendanud äritegevuse mahtu olemasolevate klientidega ja esindatav saab äritegevusest nende klientidega jätkuvalt olulist kasu. Selle hüvitise maksmine peab olema õiglane, arvesse võttes kõiki asjaolusid ja eelkõige vahendustasu, mille kaubandusagent on kaotanud nende klientidega tehtavate äritehingute pealt.

28 Sama sätte sõnastus uute ja olemaolevate klientide eristamise osas võiks muidugi mõista anda, et uuteks klientideks tuleks lugeda ainult neid kliente, kellega esindataval ei olnud kaubandusagendi sekkumiseni ja üldises plaanis mingeid ärisuhteid. Siiski ei luba ainuüksi see sõnastus lõplikult kindlaks määrata, kas uueks või olemasolevaks kliendiks olemist tuleb hinnata kogu kaubavaliku või teatud kaupade suhtes.

29 Seepärast on kohane tõlgendada direktiivi 86/653 artikli 17 lõiget 2 võttes arvesse selle sätte konteksti ja eesmärke, mida direktiiv taotleb (vaata analoogia alusel kohtuotsused Csonka jt., C-409/11, EU:C:2013:512, punkt 23, ja Vnuk, C-162/13, EU:C:2014:2146, punkt 42).

30 Mis puutub kõigepealt selle sätte konteksti, siis kujutab see endast ühte agendilepingu suhtes kohaldatavaid reegleid ühtlustavat meedet, nagu on meelde tuletatud käesoleva kohtuotsuse punktis 23. Direktiivi 86/653 artikli 1 lõikest 2 tuleneb, et kaubandusagent on sellise lepingu kohaselt füüsilisest isikust ettevõtjana tegutsev vahendaja, kellel on püsiv volitus pidada esindatava nimel läbirääkimisi kaupade müügi või ostu üle ja kes võib esindatava nimel selliseid tehinguid teha.

31 Lisaks tuleneb selle direktiivi artikli 3 lõigetest 1 ja 2, et nimetatud lepingut täites peab kaubandusagent hoolitsema esindatava huvide eest, eelkõige peab ta tegema asjakohaseid jõupingutusi tehingute läbirääkimiseks ja vajaduse korral tehingute tegemiseks, mis on talle antud ülesandeks teha.

32 Nagu Saksamaa valitsus on oma kirjalikes seisukohtades sisuliselt rõhutanud, sõltub agendi tegevuse eesmärk teda esindatavaga siduvast lepingust, eriti pooltevahelisest kokkuleppest kaupade kohta, mida esindatav loodab müüa või osta selle kaubandusagendi vahendusel.

33 Teiseks, mis puutub direktiivis 86/653 taotletavatesse eesmärkidesse, on kohane meelde tuletada, et direktiivi eesmärk on eelkõige kaitsta kaubandusagente suhetes esindatavaga (vt selle kohta kohtuotsused Honyvem Informazioni Commerciali, C-465/04, EU:C:2006:199, punkt 19, ja Quenon K., C-338/14, EU:C:2015:795, punkt 23). Euroopa Kohus on juba otsustanud, et direktiivi artikkel 17 on selles osas määrava tähtsusega (vt selle kohta kohtuotsus Unamar, C-184/12, EU:C:2013:663, punkt 39). Seetõttu tuleks tõlgendada selle artikli lõike 2 sõnastust sellises tähenduses, mis annab kaubandusagendile sellise kaitse ja mis võtab täielikult arvesse kaubandusagendi teeneid temale ülesandeks tehtud toimingute sooritamisel. Uute klientide mõistet selle sätte tähenduses ei saa seega tõlgendada kitsalt.

34 Eelneva valguses tuleb järeldada, et seda, kas tegemist on uue või olemasoleva kliendiga direktiivi 86/653 artikli 17 lõike 2 tähenduses, tuleb hinnata nende kaupade osas, mille puhul kaubandusagendile on tehtud esindatava poolt ülesandeks läbi rääkida ja vajaduse korral sõlmida müügi- või ostutehing.

35 Seega, põhikohtuasjas esinevatel asjaoludel, olukorras, kus kaubandusagent on vastavalt oma agendilepingu tingimustele saanud ülesandeks läbi rääkida esindatava kaubavaliku ühe segmendi ja mitte kogu valiku osas, ei välista asjaolu, et isikul on juba ärisuhted esindatavaga muude kaupade osas, selle isiku lugemist kaubandusagendi poolt hangitud uueks kliendiks, kui kaubandusagent on temale ülesandeks tehtud kaupade müügi osas oma jõupingutustega loonud ärisuhte selle isiku ja esindatava vahel.

36 Marchon väitis seevastu, et käesoleval juhul ei saa kliente, kellele Y. Karaszkiewicz osutab, siiski lugeda uuteks klientideks direktiivi 86/653 artikli 17 lõike 2 tähenduses nende kaupade osas, mille müügiga Y. Karaszkiewicz tegeles. Nimelt olid nendel klientidel juba Marchoniga ärisuhted prilliraamide osas, mis on analoogilised nende prilliraamidega, mille üle see kaubandusagent pidi müügiläbirääkimisi pidama, ja mille puhul on üksnes tegemist teise kaubamärgiga.

37 Seega ei piisa põhikohtuasjas esinevate asjaolude puhul üksnes sellest, et kaubandusagendi poolt esindatavale hangitud kliendid olid juba varem esindatavalt ostnud kaupu, mis on laadilt võrreldavad kaupadega, mille müügi üle see kaubandusagent läbi räägib, et pidada viimati nimetatud kaupu nende klientidega juba varem olemas olnud ärisuhte osaks.

38 Sellistel asjaoludel ja võttes arvesse kaubandusagendi müügialast läbirääkimistegevust, nagu seda on kirjeldatud käesoleva kohtuotsuse punktides 30 ja 31, tuleb kontrollida, kas kõnealuste kaupade müük on nõudnud asjaomaselt kaubandusagendilt erilisi läbirääkimispingutusi ja erilist müügistrateegiat, millega loodi uus eraldiseisev ärisuhe, eriti niivõrd kui need kaubad moodustavad esindatava kaubavalikus erineva segmendi.

39 Sellega seoses ja nagu märgib ka kohtujurist oma ettepaneku punktis 52, võib asjaolu, et esindatav tegi kaubandusagendile ülesandeks uute kaupade müügi klientide juures, kellega tal juba olid teatavad ärisuhted, kujutada endast signaali, et need kaubad moodustavad nende klientide siiani ostetud kaubavalikust erineva osa ja nende uute kaupade müük nimetatud klientidele eeldab, et kaubandusagent loob uue eraldi ärisuhte, mida peab siiski kontrollima eelotsusetaotluse esitanud kohus.

40 Seda analüüsi toetab asjaolu, et kaupade turustamine toimub üldiselt iga kaubamärgi puhul erinevalt. Selles osas on Euroopa Kohus juba otsustanud, et kaubamärk on lisaks kaupade või teenuste päritolu tähisele ka pruugitava äristrateegia vahend, mida kasutatakse eriti reklaami otstarbel või maine omandamiseks, et saavutada tarbija margitruudus (kohtuotsus Interflora ja Interflora British Unit, C-323/09, EU:C:2011:604, punkt 39).

41 Seega võivad põhikohtuasjas esinevad asjaolud, mille puhul – nagu ilmneb eelotsusetaotlusest – on esindatava kaupade pakkumine jagatud segmentideks vastavalt kaubamärgile, kusjuures iga kaubandusagent vastutab müügiläbirääkimiste pidamise eest ainult ühe või mõne teatud kaubamärgi osas, näidata – mida peab siiski kontrollima eelotsusetaotluse esitanud kohus –, et kaubandusagendid peavad iga kliendiga looma eraldi ärisuhte nende kaubamärkide osas, mille eest nad on vastutavad.

42 Lõpuks, mis puutub Marchoni argumenti, et kaubandusagentidel on kergem esitleda uusi kaupu isikutele, kellel on juba esindatavaga ärisuhted, siis juhul kui see väide leiab tõendamist, võib eelotsusetaotluse esitanud kohus seda täies ulatuses arvesse võtta analüüsis, mille eesmärk on vastavalt direktiivi 86/653 artikli 17 lõike 2 teisele taandele kindlaks määrata, kas hüvitise maksmine on õiglane (vt analoogia alusel kohtuotsus Volvo Car Germany, C-203/09, EU:C:2010:647, punkt 44).

43 Arvestades eeltoodut tuleb vastata esitatud küsimusele, et direktiivi 86/653 artikli 17 lõike 2 esimest taanet tuleb tõlgendada nii, et kliendid, kelle kaubandusagent on hankinud kaupade jaoks, mille müümise on esindatav temale ülesandeks teinud, tuleb selle sätte tähenduses lugeda uuteks klientideks, isegi kui neil on juba selle esindatavaga ärisuhted muude kaupade osas, juhul kui esimesena nimetatud kaupade müük nõuab eraldi ärisuhte loomist, mida peab kontrollima eelotsusetaotluse esitanud kohus.

Kohtukulud

44 Kuna põhikohtuasja poolte jaoks on käesolev menetlus eelotsusetaotluse esitanud kohtus pooleli oleva asja üks staadium, otsustab kohtukulude jaotuse siseriiklik kohus. Euroopa Kohtule seisukohtade esitamisega seotud kulusid, välja arvatud poolte kohtukulud, ei hüvitata.

Esitatud põhjendustest lähtudes Euroopa Kohus (neljas koda) otsustab:

Nõukogu 18. detsembri 1986. aasta direktiivi 86/653/EMÜ füüsilisest isikust ettevõtjana tegutsevate kaubandusagentide tegevust käsitlevate liikmesriikide õigusaktide ühtlustamise kohta artikli 17 lõike 2 punkti a esimest taanet tuleb tõlgendada nii, et kliendid, kelle kaubandusagent on hankinud kaupade jaoks, mille müümise on esindatav temale ülesandeks teinud, tuleb selle sätte tähenduses lugeda uuteks klientideks, isegi kui neil on juba selle esindatavaga ärisuhted muude kaupade osas, juhul kui esimesena nimetatud kaupade müük nõuab eraldi ärisuhte loomist, mida peab kontrollima eelotsusetaotluse esitanud kohus.

Allkirjad