A BÍRÓSÁG ÍTÉLETE (negyedik tanács)

2016. április 7.*

„Előzetes döntéshozatal — Önálló vállalkozóként működő kereskedelmi ügynökök — 86/653/EGK irányelv — A 17. cikk (2) bekezdése — Ügyfélkör miatti kártalanítás — A nyújtás feltételei — Új vevők szerzése — Az »új vevők« fogalma — A megbízó azon vevői, akik először vásárolnak olyan termékeket, amelyek értékesítésével a kereskedelmi ügynököt megbízták”

A C-315/14. sz. ügyben,

az EUMSZ 267. cikk alapján benyújtott előzetes döntéshozatal iránti kérelem tárgyában, amelyet a Bundesgerichtshof (szövetségi legfelsőbb bíróság, Németország) a Bírósághoz 2014. július 2-án érkezett, 2014. május 14-i határozatával terjesztett elő az előtte

a **Marchon Germany GmbH**

és

Yvonne Karaszkiewicz között folyamatban lévő eljárásban,

A BÍRÓSÁG (negyedik tanács),

tagjai: L. Bay Larsen, a harmadik tanács elnöke, a negyedik tanács elnökeként eljárva, J. Malenovský, M. Safjan, A. Prechal és K. Jürimäe (előadó) bírák,

főtanácsnok: M. Szpunar,

hivatalvezető: C. Strömholm tanácsos,

tekintettel az írásbeli szakaszra és a 2015. június 4-i tárgyalásra,

figyelembe véve a következők által előterjesztett észrevételeket:

– a Marchon Germany GmbH képviseletében C. Stempfle, C. Nitsche, A. Zafar és A. Herbertz Rechtsanwälte,

– Y. Karaszkiewicz képviseletében par G. Heinicke Rechtsanwalt,

– a német kormány képviseletében T. Henze, B. Beutler, J. Kemper és J. Mentgen, meghatalmazotti minőségben,

– a cseh kormány képviseletében M. Smolek, J. Vláčil és T. Müller, meghatalmazotti minőségben,

– az Európai Bizottság képviseletében K. P. Wojcik és E. Montaguti, meghatalmazotti minőségben,

* * Az eljárás nyelve: német.

a főtanácsnok indítványának a 2015. szeptember 10-i tárgyaláson történt meghallgatását követően,

meghozta a következő

Ítéletet

1 Az előzetes döntéshozatal iránti kérelem a tagállamok önálló vállalkozóként működő kereskedelmi ügynökökre vonatkozó jogszabályainak összehangolásáról szóló, 1986. december 18-i 86/653/EGK tanácsi irányelv (HL L 382., 17. o.; magyar nyelvű különkiadás 6. fejezet, 1. kötet, 177. o.) 17. cikke (2) bekezdése a) pontjának értelmezésére vonatkozik.

2 Ezt a kérelmet a Marchon Germany GmbH (a továbbiakban: Marchon) és Y. Karaszkiewicz között a kereskedelmi ügynöki szerződés megszüntetését követően Y. Karaszkiewicz által a Marchontól követelt, ügyfélkör miatti kártalanítás tárgyában folyamatban lévő eljárásban terjesztették elő.

Jogi háttér

Az uniós jog

3 A 86/653 irányelv második és a harmadik preambulumbekezdése a következőképpen szól:

„mivel a kereskedelmi képviseletre vonatkozó nemzeti jogszabályok eltérései alapvetően befolyásolják a versenyfeltételeket, és e tevékenység folytatását a[z Európai Unión] belül, valamint mind a kereskedelmi ügynököket a megbízóikkal szemben megillető védelemre, mind a kereskedelmi ügyletek biztonságára nézve hátrányosak; továbbá mivel ezen eltérések alapvetően gátolják a kereskedelmi képviseleti szerződések létrejöttét és működését, amennyiben az ügynök és a megbízó különböző tagállamokban telepedett le;

mivel a tagállamok közötti áruforgalmat az egységes piaci feltételekhez hasonló feltételek mellett célszerű folytatni és ez szükségessé teszi a tagállamok jogrendszereinek közelítését a közös piac megfelelő működéséhez szükséges mértékig; mivel ebben a megközelítésben a nemzetközi magánjogi szabályok – a kereskedelmi képviseletre vonatkozóan – nem oldják fel a fent említett ellentmondásokat, még egységes szabályok megalkotása esetén sem, éppen ezért szükséges a javasolt harmonizáció, ezen szabályok létezése ellenére.”

4 Ezen irányelv 1. cikkének (1) és (2) bekezdése a következőképpen rendelkezik:

„(1) Ezen irányelv által előírt harmonizációs intézkedéseket a tagállamoknak a kereskedelmi ügynökök és megbízóik közötti viszonyokat szabályozó törvényi, rendeleti és közigazgatási rendelkezéseire kell alkalmazni.

(2) Ezen irányelv alkalmazásában »kereskedelmi ügynök« az önálló vállalkozóként működő közvetítő, aki folyamatos felhatalmazással rendelkezik arra, hogy más javára (a továbbiakban: »megbízó«) áruk eladására vagy vételére tárgyalásokat folytasson, vagy arra, hogy a megbízó javára és annak nevében ilyen ügyletekre tárgyalásokat folytasson, és azokat megkösse.”

5 Az említett irányelv 3. cikkének szövege a következő:

„(1) Tevékenységének kifejtése során a kereskedelmi ügynök köteles gondoskodni a megbízó érdekeinek érvényesítéséről, valamint megfelelő gondossággal és jóhiszeműen eljárni.

(2) A kereskedelmi ügynök köteles különösen:

a) megfelelő erőfeszítéseket tenni a tárgyalások folytatására, – és adott esetben – megkötni az ügyletet, amellyel megbízták;

[…]”

6 Ugyanezen irányelv 17. cikkének (1) és (2) bekezdése értelmében:

„(1) A tagállamok kötelesek megtenni a szükséges intézkedéseket annak biztosítása érdekében, hogy a kereskedelmi ügynök az ügynöki szerződés megszűnése után a (2) bekezdés rendelkezéseivel összhangban kártalanítást kapjon, vagy a (3) bekezdés rendelkezéseivel összhangban kárát megtérítsék.

(2)

a) A kereskedelmi ügynök akkor és olyan mértékben jogosult kártalanításra, ha:

– a megbízónak új vevőket szerzett, vagy a már meglévő vevőkkel az üzlet nagyságrendjét jelentős mértékben növelte és a megbízó az e vevőkkel folytatott üzletből továbbra is jelentős haszonra tesz szert,

és

– ezen kártalanítás kifizetése, figyelembe véve az eset összes körülményeit, méltányos, különös tekintettel arra a jutalékra, amelytől a kereskedelmi ügynök az ilyen vevőkkel kötött üzletekkel kapcsolatban esett el [helyesen: kötött ügyletekkel kapcsolatban elesik]. […]

b) A kártalanítás mértéke nem haladhatja meg a kereskedelmi ügynök által a megelőző öt évben elért átlagos évi díjazásának alapulvételével [helyesen: évi díjazás alapulvételével] számított egyévi kártalanításnak megfelelő összeget, ha pedig a szerződés időtartama öt évnél rövidebb, a kártalanítás összegét ezen időszak átlaga alapján kell kiszámítani.

[…]”

A német jog

7 A Handelsgesetzbuch (kereskedelmi törvénykönyv) 89b. §-ának (1) bekezdése szerint:

„Az ügynöki szerződés megszűnését követően a kereskedelmi ügynök a megbízótól akkor és olyan mértékben jogosult méltányos kártalanítást követelni, ha:

1. a megbízónak a kereskedelmi ügynök által szerzett vevőkkel kötött ügyletekből az ügynöki szerződés megszűnését követően is jelentős haszna származik, és

2. ezen kártalanítás kifizetése, figyelembe véve az eset összes körülményeit, méltányos, különös tekintettel arra a jutalékra, amelytől a kereskedelmi ügynök az ilyen vevőkkel kötött ügyletekkel kapcsolatban elesik.

Új vevő szerzésével esik egy tekintet alá, ha a kereskedelmi ügynök valamely vevővel az üzlet nagyságrendjét olyan jelentős mértékben növelte, hogy az gazdasági szempontból új vevő megszerzésével egyenértékű.”

Az alapeljárás és az előzetes döntéshozatalra előterjesztett kérdés

8 A Marchon a szemüvegkeretek nagykereskedelmére kiterjedő tevékenysége keretében különböző kollekciók és márkák szemüvegkeret-modelljeit értékesíti látszerészeknek.

9 E szemüvegkeretek értékesítésének biztosítása érdekében a Marchon több kereskedelmi ügynök szolgáltatásait veszi igénybe. Nem a teljes termékválasztékának, hanem csak meghatározott márkák szemüvegkereteinek értékesítésére vonatkozó tárgyalások folytatását bízza a kereskedelmi ügynökeire. Az előzetes döntéshozatalra utaló határozatból kitűnik, hogy ugyanazon földrajzi terület vonatkozásában az egyes kereskedelmi ügynökök versenyben állnak azokkal a kereskedelmi ügynökökkel, akiket a Marchon más márkájú szemüvegkeretek értékesítésével bízott meg.

10 Y. Karaszkiewiczet, aki 2008 szeptemberétől 2009 júniusáig tevékenykedett a Marchon kereskedelmi ügynökeként, a Marchon a C. K. és F. márkájú szemüvegkeretek értékesítésével bízta meg. Ennek érdekében olyan látszerészeket tartalmazó vevőlistát bocsátott a rendelkezésére, akikkel az egyéb márkájú szemüvegkereteket illetően már üzleti kapcsolatban állt. Y. Karaszkiewicz túlnyomórészt ezekkel a látszerészekkel folytatott tárgyalásokat a megbízása szerinti szemüvegkeretek eladásával kapcsolatban.

11 Y. Karaszkiewicz a szerződésének megszűnését követően a kereskedelmi törvénykönyv 89b.§-a alapján ügyfélkör miatti kártalanítást követelt a Marchontól. Ezzel kapcsolatban különösen azzal érvelt, hogy azok a látszerészek, akik az ő fellépésének köszönhetően először vásároltak C. K. vagy F. márkájú szemüvegkereteket, bár már szerepeltek a társaság által rendelkezésére bocsátott vevőlistán, e rendelkezés értelmében „új vevőknek” tekintendők.

12 A Landgericht München I (müncheni I. számú területi bíróság, Németország) helyt adott Y. Karaszkiewicz kérelmének, mindazonáltal méltányossági alapon felére csökkentette az érdekelt fél által követelt kártalanítás összegét. Ez a bíróság ugyanis arra az álláspontra helyezkedett, hogy Y. Karaszkiewicz tárgyalásait megkönnyítette az, hogy állítólagosan a Marchon számára megnyert új vevők már ismerték ezt a társaságot.

13 A Marchon e határozattal szemben fellebbezést nyújtott be az Oberlandesgericht Münchenhez (müncheni tartományi legfelsőbb bíróság, Németország). Mivel ez utóbbi bíróság az említett határozatot helybenhagyta, a Marchon felülvizsgálati kérelmet terjesztett a Bundesgerichtshof (szövetségi legfelsőbb bíróság) elé.

14 A kérdést előterjesztő bíróság álláspontja szerint a felülvizsgálati kérelem kimenetele a 86/653 irányelv 17. cikke (2) bekezdése a) pontjának értelmezésétől, és különösen az arra adott választól függ, hogy olyan körülmények között, mint amelyek az alapügyben felmerültek, úgy kell-e tekinteni, hogy a kereskedelmi ügynök e rendelkezés értelmében vett új vevőket szerzett.

15 E bíróság szerint az említett rendelkezés értelmében vett „új vevők” fogalma azokra a személyekre korlátozódhat, akik az érintett kereskedelmi ügynök fellépése előtt semmiféle üzleti kapcsolatban nem álltak a megbízóval. Mindazonáltal az említett bíróság szerint felmerül a kérdés, hogy nem fogadható-e el az említett rendelkezés tágabb értelmezése akkor, ha a megbízó értékesítési szerkezetére tekintettel a kereskedelmi ügynök csupán a termékei egy részének értékesítését látja el. Ugyanis a 86/653 irányelv szellemére és céljára, és különösen azon célra tekintettel, hogy a kereskedelmi ügynököt védje a megbízóval fennálló kapcsolataiban, ezen irányelv 17. cikke (2) bekezdésének a) pontja értelmében vett új vevőknek tekinthetők azok a személyek, akik – a köztük és a megbízó között más termékek vonatkozásában létrejött ügyletek ellenére – mindaddig a megbízótól nem vásároltak egyetlen olyan terméket sem, amelynek értékesítésével a kereskedelmi ügynököt bízták meg.

16 E körülmények között a Bundesgerichtshof (szövetségi legfelsőbb bíróság) úgy határozott, hogy az eljárást felfüggeszti, és előzetes döntéshozatal céljából a következő kérdést terjeszti a Bíróság elé:

„Úgy kell-e értelmezni a [86/653 irányelv] 17. cikke (2) bekezdése a) pontjának első francia bekezdését, hogy azzal ellentétes az olyan nemzeti szabályozás alkalmazása, amelynek értelmében »új vevők« lehetnek a kereskedelmi ügynök által szerzett olyan vevők is, akik ugyan már üzleti kapcsolatban állnak a megbízóval az általa értékesített termékválasztékban szereplő termékek miatt, azonban nem olyan termékekkel összefüggésben, amelyek kizárólagos közvetítésével a megbízó megbízta a kereskedelmi ügynököt?”

Az eljárás szóbeli szakaszának újbóli megnyitására irányuló kérelemről

17 A Bíróság Hivatalához 2015. november 18-án érkezett beadványával a Marchon azt kérte, hogy a Bíróság rendelje el az eljárás szóbeli szakaszának újbóli megnyitását.

18 Ez a társaság lényegében azzal érvel, hogy a főtanácsnok által az indítványában használt bizonyos fogalmakat, mégpedig a „termék”, az „új termékkategória” és a „márka” fogalmakat a felek nem vitatták meg.

19 E tekintetben emlékeztetni kell arra, hogy a Bíróság az eljárási szabályzatának 83. cikke alapján a főtanácsnok meghallgatását követően az eljárás során bármikor elrendelheti az eljárás szóbeli szakaszának újbóli megnyitását, különösen ha úgy ítéli meg, hogy az ügy körülményei nincsenek kellően feltárva, vagy ha a fél e szakasz befejezését követően a Bíróság határozatára nézve döntő jelentőségű új tényt hoz fel, valamint ha az ügyet olyan érv alapján kellene eldönteni, amelyet a felek, illetve az Európai Unió Bírósága alapokmányának 23. cikke szerinti érdekeltek nem vitattak meg.

20 A jelen ügyben a Bíróság a főtanácsnok meghallgatását követően úgy ítéli meg, hogy minden olyan információval rendelkezik, amely szükséges a kérdést előterjesztő bíróság által feltett kérdés megválaszolásához, illetve hogy az ügyet nem a határozatára nézve döntő jelentőségű új tény vagy olyan érv alapján kell eldönteni, amelyet előtte ne vitattak volna meg.

21 Különösen a főtanácsnok által az indítványában használt „termék”, „új termékkategória” és „márka” fogalmakat illetően meg kell jegyezni, hogy a feleknek bőven volt alkalmuk arra, hogy az írásbeli észrevételeikben és a tárgyaláson ezeket a fogalmakat megvitassák.

22 E körülmények között el kell utasítani a Marchonnak a szóbeli szakasz újbóli megnyitására irányuló kérelmét.

Az előzetes döntéshozatalra előterjesztett kérdésről

23 A kérdést előterjesztő bíróság által feltett kérdés vizsgálata előtt emlékeztetni kell arra, hogy amint az 86/653 irányelv 1. cikkéből kitűnik, az irányelv a tagállamoknak a kereskedelmi ügynökök és megbízóik közötti viszonyokat szabályozó törvényi, rendeleti és közigazgatási rendelkezéseit, és különösen a 13–20. cikkben foglalt, az ügynöki szerződés megkötését és megszűnését szabályozó rendelkezéseket harmonizálja.

24 Az ügynöki szerződés megszűnése tekintetében ezen irányelv 17. cikke arra kötelezi a tagállamokat, hogy a kereskedelmi ügynökök kártérítésére vonatkozóan olyan mechanizmust hozzanak létre, amely lehetővé teszi a tagállamok számára, hogy két megoldás között válasszanak: az e cikk (2) bekezdésében megállapított kritériumok alapján meghatározott kártalanítás, azaz az ügyfélkör miatti kártalanítási

rendszer, vagy a károknak az ugyanezen cikk (3) bekezdésében meghatározott kritériumok alapján történő megtérítése, azaz a kártérítési rendszer között (Quenon K.-ítélet, C-338/14, EU:C:2015:795, 24. pont).

25 Nem vitatott, hogy a Németországi Szövetségi Köztársaság az ügyfélkör miatti kártalanítási rendszer mellett döntött.

26 Pontosan ebben az összefüggésben vár választ a kérdést előterjesztő bíróság lényegében arra, hogy a 86/653 irányelv 17. cikke (2) bekezdése a) pontjának első francia bekezdését úgy kell-e értelmezni, hogy e rendelkezés értelmében vett új vevőknek tekinthetők a kereskedelmi ügynök által azon termékeknek megnyert vevők, amelyek értékesítésére a megbízó felhatalmazta, még akkor is, ha ezek a vevők más termékek vonatkozásában már üzleti kapcsolatban álltak a megbízóval.

27 A 86/653 irányelv 17. cikke (2) bekezdése a) pontjának első francia bekezdése értelmében a kereskedelmi ügynök akkor és olyan mértékben jogosult kártalanításra, ha a megbízónak új vevőket szerzett, vagy a már meglévő vevőkkel az üzlet nagyságrendjét jelentős mértékben növelte és a megbízó az e vevőkkel folytatott üzletből továbbra is jelentős haszonra tesz szert. E kártalanítás kifizetésének az eset összes körülményeit figyelembe véve méltányosnak kell lenni, különös tekintettel arra a jutalékra, amelytől a kereskedelmi ügynök az ilyen vevőkkel kötött ügyletekkel kapcsolatban elesik.

28 Maguk az e rendelkezésben szereplő kifejezések, amelyek különbséget tesznek az új vevők és a már meglévő vevők közt, valóban azt sugallhatják, hogy új vevőknek csakis azok tekinthetők, akikkel a megbízó a kereskedelmi ügynök fellépése előtt és általában véve semmiféle üzleti kapcsolatban nem állt. Ezek a kifejezések azonban önmagukban nem teszik lehetővé annak bizonyossággal való megállapítását, hogy valamely vevő „új” vagy „már meglévő” jellege a megbízó teljes termékválasztékára tekintettel, vagy bizonyos konkrét termékekre tekintettel értékelendő.

29 Ennélfogva a 86/653 irányelv 17. cikkének (2) bekezdését azt figyelembe véve kell értelmezni, hogy ez a rendelkezés mely összefüggésbe illeszkedik, és az irányelv milyen célokat követ (lásd analógia útján: Csonka és társai ítélet, C-409/11, EU:C:2013:512, 23. pont; Vnuk-ítélet, C-162/13, EU:C:2014:2146, 42. pont).

30 Először is az az összefüggés, amelybe ez a rendelkezés illeszkedik, amint a jelen ítélet 23. pontja felidézi, az ügynöki szerződésre alkalmazandó szabályokat harmonizáló intézkedések egyikének minősül. Ezzel kapcsolatban a 86/653 irányelv 1. cikkének (2) bekezdéséből kitűnik, hogy egy ilyen szerződés keretében kereskedelmi ügynök az, aki önálló vállalkozóként működő közvetítőként folyamatos felhatalmazással rendelkezik arra, hogy a megbízó javára áruk eladására vagy vételére tárgyalásokat folytasson, vagy arra, hogy a megbízó javára és annak nevében ilyen ügyletekre tárgyalásokat folytasson, és azokat megkösse.

31 Egyébiránt ezen irányelv 3. cikkének (1) és (2) bekezdéséből az következik, hogy az említett szerződés keretében a kereskedelmi ügynök köteles gondoskodni a megbízó érdekeinek érvényesítéséről, különösen megfelelő erőfeszítéseket tenni a tárgyalások folytatására, és – adott esetben – megkötni az ügyletet, amellyel megbízták.

32 Amint azt a német kormány az írásbeli észrevételeiben lényegében kiemelte, a kereskedelmi ügynök tevékenységének célja tehát a megbízóval kötött szerződés feltételeitől, és különösen a feleknek azon termékekre vonatkozó megállapodásától függ, amelyeket a megbízó ezen ügynök közvetítésével eladni vagy vásárolni szándékozik.

33 Másodszor emlékeztetni kell arra, hogy a 86/653 irányelv által kitűzött cél az, hogy a kereskedelmi ügynököt védje a megbízóval fennálló kapcsolataiban (lásd ebben az értelemben: Honyvem Informazioni Commerciali ítélet, C-465/04, EU:C:2006:199, 19. pont; Quenon K.-ítélet, C-338/14,

EU:C:2015:795, 23. pont). A Bíróság már kimondta, hogy ezen irányelv 17. cikke e tekintetben döntő jelentőségű (lásd ebben az értelemben: Unamar-ítélet, C-184/12, EU:C:2013:663, 39. pont). Ennélfogva ezen cikk (2) bekezdésének kifejezéseit oly módon kell értelmezni, amely hozzájárul a kereskedelmi ügynök e védelméhez, és amely így teljes mértékben figyelembe veszi a rábízott ügyletek lebonyolításával szerzett érdemeit. Az e rendelkezés értelmében vett „új vevők” fogalma tehát nem értelmezhető megszorítóan.

34 A fenti tények alapján meg kell állapítani, hogy azon termékek vonatkozásában, amelyek eladására vagy vételére irányuló tárgyalások lefolytatásával, és adott esetben azok megkötésével a megbízó a kereskedelmi ügynököt megbízta, kell értékelni azt, hogy valamely vevő a 86/653 irányelv 17. cikkének (2) bekezdése értelmében vett újnak vagy már meglévőnek tekintendő.

35 Így egy olyan helyzetben, mint amelyről az alapügyben szó van, amelyben az ügynöki szerződés feltételei szerint a kereskedelmi ügynököt nem a megbízó teljes termékválasztékának, hanem csak egy szegmensének értékesítésére vonatkozó tárgyalások lefolytatásával bízták meg, az a körülmény, hogy egy személy más termékek viszonylatában már üzleti kapcsolatban állt ezzel a megbízóval, nem zárja ki, hogy az e kereskedelmi ügynök által megnyert új vevőnek lehessen tekinteni, ha az ügynöknek az erőfeszítéseinek köszönhetően azon termékek vonatkozásában sikerült üzleti kapcsolatot létrehoznia e személy és az említett megbízó között, amelyek értékesítésével megbízták.

36 A Marchon azonban azzal érvel, hogy a jelen esetben az Y. Karaszkiewicz által hivatkozott vevők az érdekelt által értékesített termékek vonatkozásában nem tekinthetők a 86/653 irányelv 17. cikkének (2) bekezdése értelmében vett új vevőknek. Ezek a vevők ugyanis már üzleti kapcsolatban álltak a Marchonnal az ahhoz hasonló, csupán eltérő márkájú szemüvegkeretek vonatkozásában, mint amelyek értékesítésére irányuló tárgyalások lefolytatásával ezt a kereskedelmi ügynököt megbízta.

37 E tekintetben csupán az, hogy egy olyan helyzetben, mint amelyről az alapügyben szó van, a kereskedelmi ügynök által a megbízónak szerzett vevők a megbízótól már vásároltak a jellegüknél fogva azon termékekkel összehasonlítható termékeket, mint amelyek értékesítésére vonatkozó tárgyalásokat a kereskedelmi ügynök e vevőkkel folytatott, nem elegendő annak megállapításához, hogy ez utóbbi termékek az említett vevőkkel már fennálló üzleti kapcsolat keretei közé illeszkednek.

38 Ilyen körülmények között, tekintettel a kereskedelmi ügynök értékesítésre irányuló, a jelen ítélet 30. és 31. pontjában ismertetett tárgyalási tevékenységére, meg kell vizsgálni, hogy a szóban forgó termékek értékesítéséhez szükség volt-e arra, hogy az érintett kereskedelmi ügynök egy konkrét üzleti kapcsolat létrehozása érdekében a tárgyalás során erőfeszítéseket tegyen, és sajátos értékesítési stratégiát alkalmazzon, különösen mivel ezek a termékek a megbízó termékválasztékának egy másik szegmensébe tartoznak.

39 E tekintetben az, ahogyan azt a főtanácsnok az indítványának 52. pontjában megjegyezte, hogy a megbízó egy kereskedelmi ügynökre bízza az új termékek értékesítését olyan vevők számára, akikkel már valamiféle üzleti kapcsolatban áll, arra utalhat, hogy ezek a termékek a termékválaszték más részébe tartoznak, mint azok a termékek, amelyeket e vevők korábban megvásároltak, és hogy az említett új termékeknek ez utóbbi vevők számára történő értékesítéséhez a kereskedelmi ügynöknek egy külön üzleti kapcsolatot kell létrehoznia; ennek vizsgálata a kérdést előterjesztő bíróság feladata.

40 Ezt az elemzést alátámasztja, hogy a termékértékesítés a márkák szerint általában eltérő módon történik. E tekintetben a Bíróság már megállapította, hogy a márka gyakran – az áruk és szolgáltatások származásának jelzésén kívül – a kereskedelmi stratégia olyan eszköze, amelyet különösen hirdetési célból vagy a fogyasztói hűség kialakítását célzó jóhírnév megszerzése érdekében használnak (Interflora és Interflora British Unit ítélet, C-323/09, EU:C:2011:604, 39. pont).

41 Így azok a körülmények, mint amelyekről az alapügyben szó van, amelyek között – amint az az előzetes döntéshozatalra utaló határozatból kitűnik – a megbízó termékkínálata a különböző márkák szerint szegmensekre oszlik, és minden egyes kereskedelmi ügynök csak egy márka vagy bizonyos márkák értékesítésére irányuló tárgyalások lefolytatására kap megbízást, arra utalnak – amit azonban a kérdést előterjesztő bíróságnak kell vizsgálnia –, hogy az ügynököknek minden egyes vevővel a rájuk bízott márkára vonatkozó, sajátos üzleti kapcsolatot kell létrehozniuk.

42 Végül a Marchon azon érvét illetően, amely szerint a kereskedelmi ügynök számára megkönnyíti az új termékek értékesítését, hogy a megbízó már üzleti kapcsolatban áll a vevőkkel, ezt az állítást, amennyiben beigazolódik, a nemzeti bíróság teljes mértékben figyelembe veheti a kártalanítás 86/653 irányelv 17. cikke (2) bekezdésének második francia bekezdése értelmében vett méltányosságának megállapítására irányuló vizsgálat keretében (lásd analógia útján: Volvo Car Germany ítélet, C-203/09, EU:C:2010:647, 44. pont).

43 A fentiekre tekintettel az előterjesztett kérdésre azt a választ kell adni, hogy a 86/653 irányelv 17. cikke (2) bekezdésének első francia bekezdését úgy kell értelmezni, hogy az e rendelkezés értelmében vett új vevőknek tekinthetők a kereskedelmi ügynök által azon termékeknek megnyert vevők, amelyek értékesítésére a megbízó felhatalmazta, még akkor is, ha ezek a vevők más termékek vonatkozásában már üzleti kapcsolatban álltak a megbízóval, amennyiben az előbbi termékek értékesítéséhez a kereskedelmi ügynöknek egy külön üzleti kapcsolatot kell létrehoznia; ennek vizsgálata a kérdést előterjesztő bíróság feladata.

A költségekről

44 Mivel ez az eljárás az alapeljárásban részt vevő felek számára a kérdést előterjesztő bíróság előtt folyamatban lévő eljárás egy szakaszát képezi, ez a bíróság dönt a költségekről. Az észrevételeknek a Bíróság elé terjesztésével kapcsolatban felmerült költségek, az említett felek költségeinek kivételével, nem téríthetők meg.

A fenti indokok alapján a Bíróság (negyedik tanács) a következőképpen határozott:

A tagállamok önálló vállalkozóként működő kereskedelmi ügynökökre vonatkozó jogszabályainak összehangolásáról szóló, 1986. december 18-i 86/653/EGK tanácsi irányelv 17. cikke (2) bekezdése a) pontjának első francia bekezdését úgy kell értelmezni, hogy az e rendelkezés értelmében vett új vevőknek tekinthetők a kereskedelmi ügynök által azon termékeknek megnyert vevők, amelyek értékesítésére a megbízó felhatalmazta, még akkor is, ha ezek a vevők más termékek vonatkozásában már üzleti kapcsolatban álltak a megbízóval, amennyiben az előbbi termékek értékesítéséhez a kereskedelmi ügynöknek egy külön üzleti kapcsolatot kell létrehoznia; ennek vizsgálata a kérdést előterjesztő bíróság feladata.

Aláírások