TEISINGUMO TEISMO (ketvirtoji kolegija) SPRENDIMAS

2016 m. balandžio 7 d.*

„Prašymas priimti prejudicinį sprendimą — Savarankiškai dirbantys prekybos agentai — Direktyva 86/653/EEB — 17 straipsnio 2 dalis — Kompensacija už klientus — Paskyrimo sąlygos — Naujų klientų suradimas — Sąvoka „nauji klientai“ — Atstovaujamojo klientai, pirmą kartą perkantys prekes, kurių pardavimas buvo patikėtas prekybos agentui“

Byloje C-315/14

dėl 2014 m. gegužės 14 d. *Bundesgerichtshof* (Vokietijos Federacijos Aukščiausiasis Teismas, Vokietija) sprendimu, kurį Teisingumo Teismas gavo 2014 m. liepos 2 d., pagal SESV 267 straipsnį pateikto prašymo priimti prejudicinį sprendimą byloje

Marchon Germany GmbH

prieš

Yvonne Karaszkiewicz

TEISINGUMO TEISMAS (ketvirtoji kolegija),

kurį sudaro trečiosios kolegijos pirmininkas L. Bay Larsen, einantis ketvirtosios kolegijos pirmininko pareigas, teisėjai J. Malenovský, M. Safjan, A. Prechal ir K. Jürimäe (pranešėjas),

generalinis advokatas: M. Szpunar,

posėdžio sekretorius C. Strömholm, administratorius,

atsižvelgęs į rašytinę proceso dalį ir įvykus 2015 m. birželio 4 d. posėdžiui,

išnagrinėjęs pastabas, pateiktas:

— *Marchon Germany GmbH*, atstovaujamos advokatų C. Stempfle, C. Nitsche, A. Zafar ir A. Herbertz,

— Y. Karaszkiewicz, atstovaujamos advokato G. Heinicke,

— Vokietijos vyriausybės, atstovaujamos T. Henze, B. Beutler, J. Kemper ir J. Mentgen,

— Čekijos vyriausybės, atstovaujamos M. Smolek, J. Vláčil ir T. Müller,

— Europos Komisijos, atstovaujamos K.-P. Wojcik ir E. Montaguti,

susipažinęs su 2015 m. rugsėjo 10 d. posėdyje pateikta generalinio advokato išvada,

* Proceso kalba: vokiečių.

priima šį

Sprendimą

1 Prašymas priimti prejudicinį sprendimą pateiktas dėl 1986 m. gruodžio 18 d. Tarybos direktyvos 86/653/EEB dėl valstybių narių įstatymų, susijusių su savarankiškai dirbančiais prekybos agentais, derinimo (OL L 382, p. 17; 2004 m. specialusis leidimas lietuvių k., 6 sk., 1 t., p. 177) 17 straipsnio 2 dalies a punkto išaiškinimo.

2 Šis prašymas buvo pateiktas nagrinėjant *Marchon Germany GmbH* (toliau – *Marchon*) ir Y. Karaszkiewicz ginčą dėl kompensacijos už klientus, kurią Y. Karaszkiewicz reikalauja sumokėti po to, kai *Marchon* nutraukė su ja sudarytą komercinio atstovavimo sutartį.

Teisinis pagrindas

Europos Sąjungos teisė

3 Direktyvos 86/653 antroje ir trečioje konstatuojamosiose dalyse numatyta:

„kadangi nacionalinių įstatymų dėl komercinio atstovavimo skirtumai iš esmės daro įtaką konkurencijos sąlygoms ir pačios veiklos vykdymui [Europos Sąjungoje] bei kenkia tiek prekybos agentams *vis-à-vis* jų atstovaujamiesiems, tiek prekybinių sandorių saugumui; kadangi, be to, tokie skirtumai iš esmės kliudo sudaryti ir vykdyti komercinio atstovavimo sutartis, kai atstovaujamasis ir prekybos agentas yra įsisteigę skirtingose valstybėse narėse;

kadangi prekyba tarp valstybių narių turėtų vykti tokiomis sąlygomis, kurios yra panašios į vienoje bendroje rinkoje esančias sąlygas, todėl būtina suderinti valstybių narių teisines sistemas, kiek to reikalauja deramas bendrosios rinkos veikimas; kadangi šiuo požiūriu įstatymų kolizijai taikomos teisės normos komercinio atstovavimo atveju nepašalina pirmiau minėtų prieštaravimų ir jų nepašalintų, netgi jeigu jos būtų suvienodintos, dėl to pasiūlytas suderinimas, nepaisant tokių normų buvimo, yra būtinas“.

4 Šios direktyvos 1 straipsnio 1 ir 2 dalyse nustatyta:

„1. Šioje direktyvoje numatytos derinimo priemonės taikomos valstybių narių įstatymams ir kitiems teisės aktams, reglamentuojantiems prekybos agentų ir jų atstovaujamųjų santykius.

2. Šioje direktyvoje prekybos agentas – tai savarankiškai dirbantis tarpininkas, kuris turi ilgalaikį įgaliojimą derėtis dėl prekių pardavimo arba pirkimo kito asmens (toliau – atstovaujamasis) naudai arba derėtis ir sudaryti tokius sandorius tokio atstovaujamojo naudai ir jo vardu.“

5 Šios direktyvos 3 straipsnis suformuluotas taip:

„1. Vykdydamas savo veiklą, prekybos agentas privalo paisyti savo atstovaujamojo interesų ir elgtis rūpestingai bei sąžiningai.

2. Prekybos agentas pirmiausia privalo:

a) tinkamai stengtis derėtis dėl sandorių, o prireikus sudaryti jam pavestus sandorius;

<...>“

6 Tos pačios direktyvos 17 straipsnio 1 ir 2 dalyse numatyta:

„1. Valstybės narės imasi priemonių, būtinų užtikrinti, kad, pasibaigus komercinio atstovavimo sutarties galiojimui, prekybos agentui būtų atlyginta pagal šio straipsnio 2 dalį arba būtų kompensuoti jo nuostoliai pagal šio straipsnio 3 dalį.

2.

a) Prekybos agentas turi teisę į nuostolių atlyginimą [kompensaciją], jei ir tiek, kiek:

— jis atstovaujamajam surado naujų klientų arba žymiai padidino verslo apimtį su turimais klientais ir dėl to atstovaujamasis gauna didelę naudą iš verslo su tokiais klientais,

ir

— mokant nuostolių atlyginimą [kompensaciją] atsižvelgiama į visas aplinkybes, ypač į komisinius, kuriuos prarado prekybos agentas dėl verslo sandorių su tokiais klientais. <...>;

b) nuostolių atlyginimo [kompensacijos] dydis negali viršyti to, kuris yra lygus nuostolių atlyginimui [kompensacijai] už vienerius metus, apskaičiuoto[s] remiantis prekybos agento vidutiniu metiniu atlyginimu per pastaruosius penkerius metus, o jeigu sutartis galiojo trumpiau negu penkerius metus, nuostolių atlyginimas [kompensacija] apskaičiuojamas [apskaičiuojama] remiantis atitinkamo laikotarpio vidurkiu;

<...>“

Vokietijos teisė

7 Pagal Prekybos kodekso (*Handelsgesetzbuch*) 89b straipsnio 1 dalį:

„Pasibaigus sutarties galiojimui prekybos agentas gali reikalauti iš atstovaujamojo tinkamos kompensacijos, jei ir tiek, kiek:

1. net ir pasibaigus komercinio atstovavimo sutarties galiojimui atstovaujamasis gauna didelę naudą iš verslo santykių su naujais klientais, kuriuos jam surado prekybos agentas, ir

2. mokant kompensaciją atsižvelgiama į visas aplinkybes, ypač į komisinius, kuriuos prekybos agentas prarado dėl verslo sandorių su tokiais klientais.

Naujo kliento suradimui prilyginama tokia situacija, kai prekybos agentas taip padidina verslo apimtį su turimu klientu, kad ekonominiu požiūriu tai prilygsta naujo kliento suradimui.“

Pagrindinė byla ir prejudicinis klausimas

8 Didmenine akinių rėmelių veikla besiverčianti bendrovė *Marchon* prekiauja akinių rėmeliais, siūlydama savo klientams, t. y. optikoms, įvairių modelių, prekių ženklų ir kolekcijų asortimentą.

9 Siekdama užtikrinti savo akinių rėmelių platinimą, *Marchon* naudojasi kelių prekybos agentų paslaugomis. Taigi kiekvienam iš jų ji paveda derėtis ne dėl viso akinių rėmelių asortimento, o tik dėl vieno ar kelių nustatytų prekių ženklų akinių rėmelių pardavimo. Iš sprendimo dėl prašymo priimti

prejudicinį sprendimą matyti, kad toje pačioje geografinėje teritorijoje kiekvienas prekybos agentas konkuruoja su kitais prekybos agentais, kuriems *Marchon* pavedė parduoti kitų prekių ženklų akinių rėmelius.

10 Nuo 2008 m. rugsėjo mėn. iki 2009 m. birželio mėn. Y. Karaszkiewicz buvo *Marchon* prekybos agentė, kuriai buvo pavesta parduoti prekių ženklų *C. K.* ir *F.* akinių rėmelius. Dėl šios priežasties *Marchon* pateikė jai klientų sąrašą, kuriame buvo nurodytos optikos, su kuriomis *Marchon* jau palaikė verslo santykius dėl kitų prekių ženklų akinių rėmelių. Dėl jai pavestų akinių rėmelių pardavimo Y. Karaszkiewicz dažniausiai derėjosi su minėtomis optikomis.

11 Nutraukus su ja sutartį Y. Karaszkiewicz pareikalavo, kad *Marchon* sumokėtų kompensaciją už klientus pagal *Handelsgesetzbuch* (Vokietijos prekybos kodeksas) 89b straipsnį. Grįsdama šį reikalavimą ji visų pirma tvirtino, kad optikos, kurios jos pastangomis pirmą kartą įsigijo prekių ženklų *C. K.* arba *F.* akinių rėmelių, turėtų būti laikomos „naujomis klientėmis“, kaip tai suprantama pagal šią nuostatą, net jeigu jos buvo įtrauktos į šios bendrovės jai pateiktų klientų sąrašą.

12 *Landgericht München I* (Miuncheno 1-asis apygardos teismas) patenkino Y. Karaszkiewicz prašymą, tačiau, siekdamas užtikrinti teisingumą, per pusę sumažino suinteresuotosios bendrovės prašomą kompensacijos sumą. Tas teismas iš esmės nusprendė, jog jos derybų darbą palengvino tai, kad *Marchon* nauji klientai, kuriuos ji tariamai surado, jau anksčiau turėjo ryšių su šia bendrove.

13 Dėl to sprendimo *Marchon* pateikė apeliacinį skundą *Oberlandesgericht München* (Miuncheno aukštesnysis apygardos teismas). Tam teismui palikus galioti minėtą sprendimą bendrovė pateikė kasacinį skundą *Bundesgerichtshof* (Vokietijos Federacijos Aukščiausiasis Teismas).

14 Prašymą priimti prejudicinį sprendimą pateikęs teismas mano, kad bylos baigtis priklauso nuo Direktyvos 86/653 17 straipsnio 2 dalies a punkto aiškinimo, visų pirma nuo to, ar turi būti laikoma, kad prekybos agentas surado „naujų klientų“, kaip tai suprantama pagal šią nuostatą, esant tokioms aplinkybėms, kokios susiklostė pagrindinėje byloje.

15 Prašymą priimti prejudicinį sprendimą pateikusio teismo nuomone, sąvoka „nauji klientai“, kaip ji suprantama pagal minėtą nuostatą, galėtų apimti tik asmenis, kurie su atstovaujamuoju nepalaikė jokių verslo santykių, kol atitinkamas prekybos agentas nepradėjo vykdyti savo veiklos. Vis dėlto minėtas teismas siekia sužinoti, ar ši nuostata neturėtų būti aiškinama plačiau, nes pagal atstovaujamojo nustatytą platinimo sistemą prekybos agentas platina tik dalį atstovaujamojo prekių. Iš tikrųjų, atsižvelgiant į Direktyvos 86/653 esmę ir tikslus, pirmiausia į siekį apsaugoti prekybos agentą santykiuose su atstovaujamuoju, „naujais klientais“, kaip jie suprantami pagal šios direktyvos 17 straipsnio 2 dalies a punktą, būtų galima laikyti asmenis, kurie anksčiau iš atstovaujamojo nebuvo įsigiję nė vienos prekės, kurias platinti buvo pavesta prekybos agentui, nesvarbu, kad šie asmenys ir atstovaujamasis buvo sudarę sandorius dėl kitų prekių.

16 Tokiomis aplinkybėmis *Bundesgerichtshof* (Vokietijos Federacijos Aukščiausiasis Teismas) nusprendė sustabdyti bylos nagrinėjimą ir pateikti Teisingumo Teismui tokį prejudicinį klausimą:

„Ar [Direktyvos 86/653] 17 straipsnio 2 dalies a punkto pirmą įtrauką reikia aiškinti taip, kad ja draudžiama nacionalinė taisyklė, pagal kurią „naujais klientais“ gali būti laikomi ir tokie prekybos agento surasti klientai, kurie jau anksčiau buvo sudarę sandorius su atstovaujamuoju dėl jo parduodamų tam tikro asortimento produktų, tačiau į šį asortimentą neįtraukti produktai, kuriuos platinti atstovaujamasis yra įgaliojęs tik prekybos agentą?“

Dėl prašymo atnaujinti žodinę proceso dalį

17 2015 m. lapkričio 18 d. Teisingumo Teismo kanceliarija gavo dokumentą, kuriuo bendrovė *Marchon* paprašė atnaujinti žodinę proceso dalį.

18 Bendrovė iš esmės teigia, kad dėl tam tikrų generalinio advokato išvadoje vartojamų sąvokų, t. y. „produktas“, „naujos kategorijos produktai“ ir „prekių ženklas“, šalys nepateikė savo nuomonių.

19 Šiuo klausimu reikia priminti, kad pagal Procedūros reglamento 83 straipsnį Teisingumo Teismas, išklausęs generalinį advokatą, gali bet kada nutarti atnaujinti žodinę proceso dalį – pirmiausia, jeigu mano, kad jam nepateikta pakankamai informacijos, arba jeigu baigus žodinę proceso dalį šalis pateikė naują faktą, kuris gali būti lemiamas Teisingumo Teismui priimant sprendimą, arba jeigu nagrinėjant bylą reikia remtis argumentu, dėl kurio šalys ar Europos Sąjungos Teisingumo Teismo statuto 23 straipsnyje nurodyti suinteresuotieji asmenys nepateikė nuomonės.

20 Nagrinėjamu atveju Teisingumo Teismas, išklausęs generalinį advokatą, mano, kad turi visą informaciją, būtiną siekiant atsakyti į prašymą priimti prejudicinį sprendimą pateikusio teismo klausimą, ir kad byla neturi būti nagrinėjama atsižvelgiant į naują faktą, kuris gali būti lemiamas pastarajam teismui priimant sprendimą, arba remiantis argumentu, dėl kurio tame teisme nepateikta nuomonės.

21 Konkrečiai kalbant apie generalinio advokato išvadoje vartojamas sąvokas „produktas“, „naujos kategorijos produktai“ ir „prekės ženklas“, reikia pažymėti, kad savo rašytinėse pastabose ir per teismo posėdį šalys turėjo pakankamai galimybių pateikti nuomones dėl šių sąvokų.

22 Atsižvelgiant į šias aplinkybes, *Marchon* prašymas atnaujinti žodinę proceso dalį netenkintinas.

Dėl prejudicinio klausimo

23 Prieš pradedant nagrinėti prašymą priimti prejudicinį sprendimą pateikusio teismo iškeltą klausimą, reikia priminti, kad, kaip matyti iš Direktyvos 86/653 1 straipsnio, šioje direktyvoje suderinamos valstybių narių įstatymų ir kitų teisės aktų nuostatos, reglamentuojančios komercinio atstovavimo sutarties šalių santykius, ir, be kita ko, nuostatos (13—20 straipsniai), kuriomis reglamentuojamas tokios sutarties sudarymas ir nutraukimas.

24 Kiek tai susiję su komercinio atstovavimo sutarties galiojimo pabaiga, pagal direktyvos 17 straipsnį reikalaujama, kad valstybės narės įtvirtintų kompensavimo prekybos agentui sistemą, ir joms leidžiama pasirinkti vieną iš dviejų galimybių: arba kompensacijos sistemą, kai atlyginama pagal šio straipsnio 2 dalyje išvardytus kriterijus, t. y. kompensaciją už klientus, arba nuostolių atlyginimo sistemą, kai kompensuojami nuostoliai pagal šio straipsnio 3 dalyje apibrėžtus kriterijus (Sprendimo *Quenon K.*, C-338/14, EU:C:2015:795, 24 punktas).

25 Akivaizdu, kad Vokietijos Federacinė Respublika pasirinko kompensacijos už klientus sistemą.

26 Būtent šiomis aplinkybėmis prašymą priimti prejudicinį sprendimą pateikęs teismas savo klausimu iš esmės siekia sužinoti, ar Direktyvos 86/653 17 straipsnio 2 dalies a punkto pirmą įtrauką reikia aiškinti taip, kad prekybos agento surasti klientai, įsigiję prekių, kurias parduoti atstovaujamasis įpareigojo prekybos agentą, gali būti laikomi „naujais klientais“, kaip jie suprantami pagal šią nuostatą, net jeigu jie su atstovaujamuoju jau anksčiau palaikė verslo santykius dėl kitų prekių.

27 Pagal Direktyvos 86/653 17 straipsnio 2 dalies a punkto pirmą įtrauką prekybos agentas turi teisę į kompensaciją, jei jis atstovaujamajam surado naujų klientų ir kiek jų surado arba gerokai padidino verslo apimtį su turimais klientais ir dėl to atstovaujamasis gauna didelę naudą iš verslo su tokiais klientais. Turi būti sumokama tinkama kompensacija atsižvelgiant į visas aplinkybes, pirmiausia į komisinius, kuriuos prarado prekybos agentas dėl verslo sandorių su tokiais klientais.

28 Iš tiesų pati šios nuostatos formuluotė, atskirianti „naujus klientus“ nuo „turimų klientų“, leidžia manyti, kad naujais klientais turi būti laikomi tik tokie klientai, su kuriais atstovaujamasis apskritai nepalaikė jokių verslo santykių iki to laiko, kol prekybos agentas nepradėjo vykdyti savo veiklos. Tačiau vien iš šios formuluotės neįmanoma aiškiai nustatyti, ar klientas turi būti vertinamas kaip „naujas“ ar „turimas“ atsižvelgiant į visą atstovaujamojo prekių asortimentą ar konkrečiai į tam tikras prekes.

29 Taigi Direktyvos 86/653 17 straipsnio 2 dalį reikia aiškinti atsižvelgiant į šios nuostatos kontekstą ir į šia direktyva siekiamus tikslus (analogiškai žr. Sprendimo *Csonka ir kt.*, C-409/11, EU:C:2013:512, 23 punktą ir Sprendimo *Vnuk*, C-162/13, EU:C:2014:2146, 42 punktą).

30 Pirma, kalbant apie minėtos nuostatos kontekstą, reikia pasakyti, kad ji yra viena iš priemonių, kuriomis, kaip buvo priminta šio sprendimo 23 punkte, suderinamos komercinio atstovavimo sutarčiai taikomos taisyklės. Šiuo klausimu iš Direktyvos 86/653 1 straipsnio 2 dalies matyti, kad pagal tokią sutartį prekybos agentas – tai savarankiškai dirbantis tarpininkas, kuris turi ilgalaikį įgaliojimą derėtis dėl prekių pardavimo arba pirkimo atstovaujamojo naudai arba derėtis ir sudaryti tokius sandorius jo naudai ir jo vardu.

31 Be to, iš šios direktyvos 3 straipsnio 1 ir 2 dalių matyti, kad pagal minėtą sutartį prekybos agentas privalo paisyti atstovaujamojo interesų, visų pirma tinkamai stengtis derėtis dėl sandorių, o prireikus sudaryti jam pavestus sandorius.

32 Kaip Vokietijos vyriausybė iš esmės pažymėjo savo rašytinėse pastabose, prekybos agento veiklos tikslas priklauso nuo sutarties, saistančios jį su atstovaujamuoju, sąlygų, ir pirmiausia nuo šalių susitarimo dėl prekių, kurias atstovaujamasis ketina parduoti arba pirkti tarpininkaujamas prekybos agento.

33 Antra, dėl Direktyva 86/653 siekiamų tikslų reikia priminti, kad ja visų pirma siekiama apsaugoti prekybos agentą santykiuose su atstovaujamuoju (šiuo klausimu žr. Sprendimo *Honyvem Informazioni Commerciali*, C-465/04, EU:C:2006:199, 19 punktą ir Sprendimo *Quenon K.*, C-338/14, EU:C:2015:795, 23 punktą). Teisingumo Teismas jau nusprendė, kad šiuo klausimu šios direktyvos 17 straipsnis yra itin svarbus (šiuo klausimu žr. Sprendimo *Unamar*, C-184/12, EU:C:2013:663, 39 punktą). Taigi šio straipsnio 2 dalies formuluotę reikia aiškinti taip, kad ja prisidedama prie prekybos agento apsaugos, todėl visapusiškai atsižvelgiama į jo nuopelnus vykdant jam pavestas užduotis. Sąvoka „nauji klientai“, kaip ji suprantama pagal šią nuostatą, negali būti aiškinama siaurai.

34 Atsižvelgiant į tai, kas išdėstyta pirmiau, galima manyti, kad būtent atsižvelgiant į prekes, dėl kurių prekybos agentas buvo atstovaujamojo įpareigotas derėtis ir prireikus sudaryti pirkimo ar pardavimo sandorius, reikia įvertinti, ar klientas yra „naujas“ ar „turimas“, kaip tai suprantama pagal Direktyvos 86/653 17 straipsnio 2 dalį.

35 Be to, esant tokiai situacijai, kokia susiklostė pagrindinėje byloje, kai pagal komercinio atstovavimo sutartį prekybos agentas įpareigojamas derėtis dėl dalies, o ne dėl viso atstovaujamojo turimo prekių asortimento pardavimo, tai, jog asmuo jau anksčiau palaikė verslo santykius su atstovaujamuoju dėl kitų prekių, neleidžia atmesti galimybės, kad tokį asmenį būtų galima laikyti šio prekybos agento surastu „nauju klientu“, jei prekybos agentui dedant pastangas pavyko pasiekti, kad būtų užmegzti verslo santykiai tarp šio asmens ir atstovaujamojo dėl kitų prekių, kurias jis buvo įpareigotas parduoti.

36 *Marchon* teigia, kad šiuo atveju klientai, kuriuos nurodo Y. Karaszkiewicz, neturi būti laikomi „naujais“, kaip tai suprantama pagal Direktyvos 86/653 17 straipsnio 2 dalį, dėl suinteresuotosios bendrovės parduotų prekių. Iš tikrųjų šie klientai ir *Marchon* jau anksčiau palaikė verslo santykius dėl akinių rėmelių, panašių į tuos, dėl kurių pardavimo ši prekybos agentė buvo įpareigota derėtis; šie akinių rėmeliai skyrėsi tik prekių ženklais.

37 Šiuo klausimu tokiomis aplinkybėmis, kokios nagrinėjamos pagrindinėje byloje, vien to, kad prekybos agentės surasti atstovaujamos bendrovės klientai jau anksčiau iš šios bendrovės buvo įsigiję prekių, kurios, atsižvelgiant pobūdį, buvo panašios į tas, dėl kurių pardavimo prekybos agentė derėjosi su šiais klientais, nepakanka, kad būtų nuspręsta, jog tokios prekės jau anksčiau buvo egzistuojančių verslo santykių su minėtais klientais objektas.

38 Tokioms aplinkybėms atsižvelgiant į prekybos agentės vykdytą pardavimų derybininko veiklą, nurodytą šio sprendimo 30 ir 31 punktuose, reikia išsiaiškinti, ar siekdama parduoti aptariamas prekes ši prekybos agentė privalėjo įdėti itin daug pastangų derėdamasi ir vykdydama pardavimo strategiją tam, kad būtų užmegzti konkretūs verslo santykiai, ypač kai šios prekės yra priskiriamos prie kitos atstovaujamosios prekių asortimento dalies.

39 Šiuo klausimu, kaip nurodė generalinis advokatas savo išvados 52 punkte, iš to, kad atstovaujamasis prekybos agentui paveda parduoti naujas prekes klientams, su kuriais jis jau palaiko tam tikrus verslo santykius, galima spręsti, kad šios prekės yra priskiriamos prie kitos asortimento dalies, kuri skiriasi nuo tos, kurią šie klientai iki tol buvo įsigiję, ir kad siekdamas parduoti tokias prekes prekybos agentas privalės užmegzti konkrečius verslo santykius, tačiau tai turi patikrinti prašymą priimti prejudicinį sprendimą pateikęs teismas.

40 Šią analizę patvirtina tai, kad prekių platinimas apskritai vykdomas skirtingai, atsižvelgiant į prekių ženklus. Šiuo klausimu Teisingumo Teismas jau nusprendė, kad dažnai prekių ženklas ne tik atlieka prekių ar paslaugų kilmės funkciją, bet ir yra komercinės strategijos įrankis, naudojamas visų pirma reklaminiais arba su reputacijos įgijimu ir ištikimų vartotojų pritraukimu susijusiais tikslais (Sprendimo *Interflora ir Interflora British Unit*, C-323/09, EU:C:2011:604, 39 punktas).

41 Taigi, kaip matyti iš sprendimo dėl prašymo priimti prejudicinį sprendimą, atsižvelgiant į tokias aplinkybes, kokios nagrinėjamos pagrindinėje byloje, kai atstovaujamojo prekių pasiūlymai yra suskirstyti pagal įvairius prekių ženklus ir kai kiekvienam jo pardavimo agentui pavedama derėtis tik dėl vieno prekių ženklo ar kai kurių iš jų, galima daryti išvadą, kad dėl prekybos agentams pavestų prekių ženklų jie privalo užmegzti konkrečius verslo santykius su kiekvienu klientu, o šią išvadą turi patikrinti prašymą priimti prejudicinį sprendimą pateikęs teismas.

42 Galiausiai dėl *Marchon* argumento, kad prekybos agentui daug lengviau parduoti prekes asmenims, su kuriais atstovaujamasis jau palaiko verslo santykius, nacionalinis teismas galės visapusiškai atsižvelgti į šį teiginį (darant prielaidą, kad jis yra pagrįstas) savo analizėje, siekdamas nustatyti nuostolių atlyginimo pagal Direktyvos 86/653 17 straipsnio 2 dalies antrą įtrauką teisingą pobūdį (analogiškai žr. Sprendimo V*olvo Car Germany*, C-203/09, EU:C:2010:647, 44 punktą).

43 Atsižvelgiant į tai, kas išdėstyta, į pateiktą klausimą reikia atsakyti taip: Direktyvos 86/653 17 straipsnio 2 dalies a punkto pirma įtrauka turi būti aiškinama taip, kad prekybos agento surasti klientai, įsigiję prekių, kurias parduoti atstovaujamasis įpareigojo prekybos agentą, gali būti laikomi „naujais klientais“, kaip jie suprantami pagal šią nuostatą, net jei jie su atstovaujamuoju jau anksčiau palaikė verslo santykius dėl kitų prekių, jeigu prekybos agentas, siekdamas parduoti tokias prekes, privalėjo užmegzti konkrečius verslo santykius, o tai turi patikrinti prašymą priimti prejudicinį sprendimą pateikęs teismas.

Dėl bylinėjimosi išlaidų

44 Kadangi šis procesas pagrindinės bylos šalims yra vienas iš etapų prašymą priimti prejudicinį sprendimą pateikusio teismo nagrinėjamoje byloje, bylinėjimosi išlaidų klausimą turi spręsti šis teismas. Išlaidos, susijusios su pastabų pateikimu Teisingumo Teismui, išskyrus tas, kurias patyrė minėtos šalys, nėra atlygintinos.

Remdamasis šiais motyvais, Teisingumo Teismas (ketvirtoji kolegija) nusprendžia:

1986 m. gruodžio 18 d. Tarybos direktyvos 86/653/EEB dėl valstybių narių įstatymų, susijusių su savarankiškai dirbančiais prekybos agentais, derinimo 17 straipsnio 2 dalies a punkto pirma įtrauka turi būti aiškinama taip, kad prekybos agento surasti klientai, įsigiję prekių, kurias parduoti atstovaujamasis įpareigojo prekybos agentą, gali būti laikomi „naujais klientais“, kaip jie suprantami pagal šią nuostatą, net jei jie su atstovaujamuoju jau anksčiau palaikė verslo santykius dėl kitų prekių, jeigu siekdamas parduoti tokias prekes prekybos agentas privalėjo užmegzti konkrečius verslo santykius, o tai turi patikrinti prašymą priimti prejudicinį sprendimą pateikęs teismas.

Parašai.