TIESAS SPRIEDUMS (ceturtā palāta)

2016. gada 7. aprīlī*

Lūgums sniegt prejudiciālu nolēmumu — Pašnodarbināti tirdzniecības pārstāvji — Direktīva 86/653/EEK — 17. panta 2. punkts — Atlīdzība par klientiem — Piešķiršanas nosacījumi — Jaunu klientu iegūšana — "Jaunu klientu" jēdziens — Pilnvarotāja klienti, kas pirmo reizi pērk preces, kuru realizācija tikusi uzticēta tirdzniecības pārstāvim

Lieta C-315/14

par lūgumu sniegt prejudiciālu nolēmumu atbilstoši LESD 267. pantam, ko *Bundesgerichtshof* (Federālā Augstākā tiesa, Vācija) iesniedza ar lēmumu, kas pieņemts 2014. gada 14. maijā un kas Tiesā reģistrēts 2014. gada 2. jūlijā, tiesvedībā

Marchon Germany GmbH

pret

Yvonne Karaszkiewicz .

TIESA (ceturtā palāta)

šādā sastāvā: trešās palātas priekšsēdētājs L. Bejs Larsens [*L. Bay Larsen*], kas pilda ceturtās palātas priekšsēdētāja pienākumus, tiesneši J. Malenovskis [*J. Malenovský*], M. Safjans [*M. Safjan*], A. Prehala [*A. Prechal*] un K. Jirimēe [*K. Jürimäe*] (referente),

ģenerāladvokāts M. Špunars [*M. Szpunar*],

sekretāre S. Stremholma [*C. Strömholm*], administratore,

ņemot vērā rakstveida procesu un 2015. gada 4. jūnija tiesas sēdi,

ņemot vērā apsvērumus, ko sniedza:

— *Marchon Germany GmbH* vārdā – *C. Stempfle, C. Nitsche, A. Zafar* un *A. Herbertz, Rechtsanwälte*,

— *Y. Karaszkiewicz* vārdā – *G. Heinicke, Rechtsanwalt*,

— Vācijas valdības vārdā – *T. Henze* un *B. Beutler*, kā arī *J. Kemper* un *J. Mentgen*, pārstāvji,

— Čehijas Republikas valdības vārdā – *M. Smolek, J. Vláčil* un *T. Müller*, pārstāvji,

— Eiropas Komisijas vārdā – *K.-P. Wojcik* un *E. Montaguti*, pārstāvji,

* Tiesvedības valoda – vācu.

noklausījusies ģenerāladvokāta secinājumus 2015. gada 10. septembra tiesas sēdē,

pasludina šo spriedumu.

Spriedums

1 Lūgums sniegt prejudiciālu nolēmumu ir par to, kā interpretēt Padomes 1986. gada 18. decembra Direktīvas 86/653/EEK par dalībvalstu tiesību aktu koordinēšanu attiecībā uz pašnodarbinātiem tirdzniecības pārstāvjiem (OV L 382, 17. lpp.) 17. panta 2. punkta a) apakšpunktu.

2 Šis lūgums ir iesniegts tiesvedībā starp *Marchon Germany GmbH* (turpmāk tekstā – "*Marchon*") un *Y. Karaszkiewicz* par atlīdzību par klientiem, ko viņa ir pieprasījusi no *Marchon* pēc tam, kad tika lauzts ar viņu noslēgtais tirdzniecības pārstāvja līgums.

Atbilstošās tiesību normas

Savienības tiesības

3 Direktīvas 86/653 preambulas otrajā un trešajā apsvērumā ir paredzēts:

"tā kā atšķirības valstu tiesību aktos par pārstāvību tirdzniecībā būtiski ietekmē konkurences nosacījumus un šīs darbības veikšanu [Eiropas Savienībā] un kaitē gan tirdzniecības pārstāvju aizsardzībai attiecībās ar viņu pilnvarotājiem, gan arī tirdzniecības darījumu drošībai; tā kā turklāt šīs atšķirības var būtiski kavēt tirdzniecības pārstāvības līgumu noslēgšanu un darbību, ja pilnvarotājs un tirdzniecības pārstāvis darbojas dažādās dalībvalstīs;

tā kā preču tirdzniecībai starp dalībvalstīm būtu jānotiek saskaņā ar nosacījumiem, kas ir līdzīgi vienota tirgus nosacījumiem, un tas rada vajadzību tuvināt dalībvalstu tiesību sistēmas tā, lai kopējais tirgus varētu pareizi darboties; tā kā šajā sakarā noteikumi par tiesību aktu pretrunām attiecībā uz pārstāvību tirdzniecībā nenovērš iepriekš minētās neatbilstības un arī nespētu novērst pat tad, ja tos vienādotu, un tāpēc ieteiktā saskaņošana ir vajadzīga neatkarīgi no šiem noteikumiem."

4 Šīs direktīvas 1. panta 1. un 2. punktā ir noteikts:

"1. Šajā direktīvā paredzētos saskaņošanas pasākumus piemēro dalībvalstu normatīviem un administratīviem aktiem, kas reglamentē attiecības starp tirdzniecības pārstāvi un pilnvarotāju.

2. "Šajā direktīvā "tirdzniecības pārstāvis" nozīmē pašnodarbinātu starpnieku, kuram ir pastāvīgas pilnvaras apspriest preču pirkšanu vai pārdošanu citas personas vārdā, turpmāk sauktu par "pilnvarotāju", vai apspriest un slēgt šādus darījumus minētā pilnvarotāja vārdā."

5 Minētās direktīvas 3. pants ir formulēts šādi:

"1. Tirdzniecības pārstāvim, veicot darbu, jāievēro pilnvarotāja intereses un jārīkojas apzinīgi un godprātīgi.

2. Tirdzniecības pārstāvim ir šādi pienākumi:

a) attiecīgi darboties, lai apspriestu un, ja iespējams, noslēgtu darījumu, kurš viņam uzticēts;

[..]."

6 Šīs direktīvas 17. panta 1. un 2. punktā ir paredzēts:

"1. Dalībvalstis veic visus vajadzīgos pasākumus, lai nodrošinātu to, ka tirdzniecības pārstāvis pēc pārstāvja līguma izbeigšanas saņem atlīdzību saskaņā ar 2. punktu vai kompensāciju par zaudējumiem saskaņā ar 3. punktu.

2.

a) Tirdzniecības pārstāvim ir tiesības uz atlīdzību, ja:

— viņš pilnvarotājam ir atradis jaunus klientus vai ir būtiski palielinājis viņa darījumu apjomu ar esošajiem klientiem, un pilnvarotājs turpina gūt ievērojamus ienākumus no darījumiem ar šādiem klientiem, un

un

— šī atlīdzība jāmaksā, ņemot vērā visus apstākļus un jo īpaši komisijas naudu, ko tirdzniecības pārstāvis zaudējis darījumos ar šiem klientiem. [..]

b) atlīdzības summa nedrīkst būt lielāka par viena gada atlīdzības summu, ko aprēķina no tirdzniecības pārstāvja gada vidējā atalgojuma iepriekšējos piecos gados, un, ja līgums noslēgts pirms mazāk kā pieciem gadiem, atlīdzību aprēķina no vidējā atalgojuma konkrētajā laika posmā;

[..]."

Vācijas tiesību normas

7 Saskaņā ar Komerckodeksa (*Handelsgesetzbuch*) 89.b panta 1. punktu:

"Pēc līguma izbeigšanās tirdzniecības pārstāvis var no pilnvarotāja prasīt atbilstošu atlīdzību, ja un tiktāl, ciktāl:

1. pilnvarotājs arī pēc pārstāvības līguma beigām turpina gūt ievērojamus ienākumus no tā darījumu attiecībām ar jaunajiem klientiem, kurus ir piesaistījis tirdzniecības pārstāvis,

2. šīs atlīdzības samaksa ir taisnīga, ņemot vērā visus apstākļus un jo īpaši komisijas naudu, ko tirdzniecības pārstāvis zaudējis darījumos ar šiem klientiem.

Ja tirdzniecības pārstāvis tik būtiski paplašina darījumu attiecības ar jau esošu klientu, ka tas no ekonomiskā viedokļa atbilst jauna klienta piesaistīšanai, tiek uzskatīts, ka viņš ir piesaistījis jaunu klientu."

Pamatlieta un prejudiciālais jautājums

8 Savas briļļu ietvaru vairumtirgotāja darbības ietvaros *Marchon* pārdod dažādu modeļu, zīmolu un kolekciju ietvaru klāstu klientiem, kas ir optiķi.

9 Lai nodrošinātu šo ietvaru izplatīšanu, *Marchon* izmanto vairāku tirdzniecības pārstāvju pakalpojumus. Tādējādi tā katram no tiem uztic uzdevumu apspriest nevis visu sava ietvaru klāsta preču pārdošanu, bet to preču, kas pieder vienam vai vairākiem noteiktiem zīmoliem. No lūguma sniegt prejudiciālu nolēmumu izriet, ka vienā ģeogrāfiskajā teritorijā katrs tirdzniecības pārstāvis konkurē ar tiem, kuriem *Marchon* ir uzticējusi citu savu zīmolu ietvaru realizāciju.

10 *Y. Karaszkiewicz*, kas pildīja *Marchon* tirdzniecības pārstāves funkcijas laikā no 2008. gada septembra līdz 2009. gada jūnijam, bija atbildīga par *C. K.* un *F.* zīmolu ietvaru realizāciju. Šajā nolūkā *Marchon* viņas rīcībā nodeva optiķu sarakstu, ar kuriem tai jau bija darījumu attiecības saistībā ar citu zīmolu ietvariem. *Y. Karaszkiewicz* apsprieda viņai uzticēto ietvaru pārdošanu galvenokārt ar šiem optiķiem.

11 Pēc viņas līguma izbeigšanas *Y. Karaszkiewicz* pieprasīja *Marchon* atlīdzību par klientiem atbilstoši Komerckodeksa 89.b pantam. Šajā saistībā viņa tostarp apgalvoja, ka optiķi, kas, pateicoties viņas iesaistei, pirmo reizi nopirka *C. K.* vai *F.* zīmola ietvarus, bija uzskatāmi par jauniem klientiem šīs tiesību normas izpratnē, pat ja viņi jau bija to klientu sarakstā, kuru šī sabiedrība bija nodevusi viņas rīcībā.

12 *Landgericht München I* (Minhenes I apgabaltiesa) apmierināja *Y. Karaszkiewicz* prasību, tomēr taisnīgumam samazināja uz pusi atlīdzības apmēru, ko ieinteresētā persona bija prasījusi. Šī tiesa uzskatīja, ka pārrunu darbs, ko viņa bija veikusi, bija atvieglots tādēļ, ka jaunie klienti, kurus, kā tā apgalvoja, tā ir piesaistījusi sabiedrībai *Marchon*, jau iepriekš bija pazinuši šo sabiedrību.

13 *Marchon* par šo spriedumu iesniedza apelācijas sūdzību *Oberlandesgericht München* (Federālās zemes Augstākā tiesa Minhenē). Tā kā pēdējā minētā tiesa apstiprināja minēto spriedumu, šī sabiedrība *Bundesgerichtshof* (Federālā Augstākā tiesa) iesniedza kasācijas sūdzību "Revision".

14 Iesniedzējtiesa uzskata, ka kasācijas iznākums ir atkarīgs no Direktīvas 86/653 17. panta 2. punkta a) apakšpunkta interpretācijas un it īpaši no tā, vai tādos apstākļos kā pamatlietā aplūkotie ir uzskatāms, ka tirdzniecības pārstāvis ir piesaistījis jaunus klientus šīs tiesību normas izpratnē.

15 Šī tiesa uzskata, ka jēdziens "jauni klienti" minētās tiesību normas izpratnē varētu attiekties tikai uz personām, kurām pirms attiecīgā tirdzniecības pārstāvja iesaistīšanās ar pilnvarotāju nebija nekādu darījumu attiecību. Tomēr minētajai tiesai rodas jautājums, vai šī pati tiesību norma nebūtu jāinterpretē plašāk tad, ja, ņemot vērā pilnvarotāja izplatīšanas struktūru, tirdzniecības pārstāvis nodrošina tikai tā preču daļas izplatīšanu. Proti, ņemot vērā Direktīvas 86/653 garu un mērķi, it īpaši mērķi aizsargāt tirdzniecības pārstāvi viņa attiecībās ar pilnvarotāju, par "jauniem klientiem" šīs direktīvas 17. panta 2. punkta a) apakšpunkta izpratnē varētu tikt uzskatītas personas, kuras līdz šim nebija pirkušas no pilnvarotāja nekādas preces, kuru tirdzniecības veicināšana ir tikusi uzticēta tirdzniecības pārstāvim, lai gan šīm personām ir darījumi ar pilnvarotāju saistībā ar citām precēm.

16 Šādos apstākļos *Bundesgerichtshof* (Federālā Augstākā tiesa) nolēma apturēt tiesvedību un uzdot Tiesai šādu prejudiciālu jautājumu:

"Vai Direktīvas 86/653 17. panta 2. punkta a) apakšpunkta pirmais ievilkums ir jāinterpretē tādējādi, ka tas nepieļauj, ka tiek piemērota tāda valsts tiesību norma, saskaņā ar kuru "jauni klienti" var būt arī tādi tirdzniecības pārstāvja piesaistīti klienti, kuri jau veic darījumus ar pilnvarotāju saistībā ar tā izplatīto preču klāstu, tomēr ne saistībā ar tiem precēm, ko pilnvarotājs ir uzticējis pārdot tikai tirdzniecības pārstāvim?"

Par lūgumu atkārtoti sākt tiesvedības mutvārdu daļu

17 Ar 2015. gada 18. novembrī Tiesas kancelejā iesniegto pieteikumu *Marchon* lūdz atkārtoti sākt tiesvedības mutvārdu daļu.

18 Šī sabiedrība būtībā apgalvo, ka lietas dalībnieki nebija apsprieduši dažus jēdzienus, ko savos secinājumos ir izmantojis ģenerāladvokāts, proti, "produkts", "jauna produktu kategorija" un "zīmols".

19 Šajā ziņā ir jāatgādina, ka atbilstoši Reglamenta 83. pantam Tiesa, uzklausījusi ģenerāladvokātu, jebkurā brīdī var izdot rīkojumu par tiesvedības mutvārdu daļas atkārtotu sākšanu, it īpaši, ja tā uzskata, ka tā nav pietiekami informēta, vai ja kāds no lietas dalībniekiem pēc šīs daļas pabeigšanas iesniedz ziņas par jaunu faktu, kam var būt izšķiroša ietekme uz Tiesas nolēmumu, vai arī ja lieta ir jāizskata, pamatojoties uz argumentu, kuru lietas dalībnieki vai Eiropas Savienības Tiesas statūtu 23. pantā minētās ieinteresētās personas nav apsprieduši.

20 Šajā gadījumā Tiesa, uzklausījusi ģenerāladvokātu, uzskata, ka tās rīcībā ir visi nepieciešamie elementi, lai atbildētu uz iesniedzējtiesas uzdoto jautājumu, un ka lieta nav izskatāma, ņemot vērā jaunu faktu, kam varētu būt izšķiroša ietekme uz Tiesas nolēmumu un kas tajā nav ticis apspriests.

21 Konkrēti, runājot par jēdzieniem "produkts", "jauna produktu kategorija" un "zīmols", ko savos secinājumos ir izmantojis ģenerāladvokāts, ir jānorāda, ka lietas dalībniekiem ir bijušas plašas iespējas apspriest šos jēdzienus rakstveida apsvērumos un tiesas sēdē.

22 Šādos apstākļos *Marchon* pieteikums par tiesvedības mutvārdu daļas atkārtotu sākšanu nav jāapmierina.

Par prejudiciālo jautājumu

23 Pirms iesniedzējtiesas prejudiciālā jautājuma analīzes ir jāatgādina, ka Direktīvā 86/653 – kā izriet no tās 1. panta – ir saskaņoti dalībvalstu normatīvie un administratīvie akti, kas reglamentē attiecības starp pārstāvja līguma slēdzējām pusēm, konkrēti tās 13.–20. pantā – tie, kas reglamentē šāda līguma noslēgšanu un izbeigšanu.

24 Attiecībā uz pārstāvja līguma beigām šīs direktīvas 17. pantā dalībvalstīm ir noteikts pienākums ieviest zaudējumu atlīdzības mehānismu tirdzniecības pārstāvim, tam ļaujot izvēlēties starp diviem risinājumiem, proti, vai nu atlīdzību, ko nosaka saskaņā ar šī panta 2. punktā noteiktajiem kritērijiem, proti, atlīdzības par klientiem sistēmu, vai arī zaudējumu atlīdzību atbilstoši tā 3. punktā noteiktajiem kritērijiem, proti, zaudējumu atlīdzības sistēmu (spriedums *Quenon K.*, C-338/14, EU:C:2015:795, 24. punkts).

25 Netiek apstrīdēts, ka Vācijas Federatīvā Republika ir izvēlējusies atlīdzības par klientiem sistēmu.

26 Šajā kontekstā iesniedzējtiesa savā jautājumā būtībā vaicā, vai Direktīvas 86/653 17. panta 2. punkta a) apakšpunkta pirmais ievilkums ir jāinterpretē tādējādi, ka tirdzniecības pārstāvja piesaistītie klienti precēm, kuru tirdzniecību tam ir uzticējis pilnvarotājs, var tikt uzskatīti par jauniem klientiem šīs tiesību normas izpratnē, pat ja šie klienti jau bija iesaistījušies darījumu attiecībās ar šo pilnvarotāju saistībā ar citām precēm.

27 Saskaņā ar Direktīvas 86/653 17. panta 2. punkta a) apakšpunkta pirmo ievilkumu tirdzniecības pārstāvim ir tiesības saņemt atlīdzību tad un tiktāl, ciktāl viņš piesaista pilnvarotājam jaunus klientus vai būtiski paplašina darījumus ar jau esošiem klientiem, ja pilnvarotājs turpina gūt ievērojamus ienākumus no darījumiem ar šiem klientiem. Šīs atlīdzības samaksai ir jābūt taisnīgai, ņemot vērā visus apstākļus un jo īpaši komisijas naudu, ko tirdzniecības pārstāvis ir zaudējis darījumos ar šiem klientiem.

28 No šīs tiesību normas paša formulējuma, ciktāl tajā jauni klienti ir nošķirti no esošajiem, protams, varētu secināt, ka par jauniem klientiem būtu uzskatāmi tikai tie, ar kuriem līdz tirdzniecības pārstāvja iesaistīšanās brīdim un vispār pilnvarotājam nebija nekādu darījumu attiecību. Tomēr šis formulējums vien neļauj ar pārliecību noteikt, vai tas, ka klients ir "jauns" vai "esošs", ir jāizvērtē attiecībā uz visu pilnvarotāja preču klāstu vai konkrēti uz noteiktām precēm.

29 Tādējādi Direktīvas 86/653 17. panta 2. punkts ir jāinterpretē, ņemot vērā šīs tiesību normas kontekstu un šīs direktīvas mērķus (pēc analoģijas skat. spriedumus *Csonka* u.c., C-409/11, EU:C:2013:512, 23. punkts, kā arī *Vnuk*, C-162/13, EU:C:2014:2146, 42. punkts).

30 Runājot, pirmkārt, par minētās tiesību normas kontekstu, tas ir viens no pārstāvja līgumam piemērojamos noteikumus saskaņojošiem pasākumiem, kā ir ticis atgādināts šā sprieduma 23. punktā. Šajā saistībā no Direktīvas 86/653 1. panta 2. punkta izriet, ka atbilstoši šādam līgumam tieši tirdzniecības pārstāvis ir tas, kuram kā pašnodarbinātam starpniekam ir pastāvīgas pilnvaras apspriest preču pirkšanu vai pārdošanu pilnvarotāja vārdā vai apspriest un slēgt šādus darījumus pēdējā minētā vārdā.

31 Turklāt no šīs direktīvas 3. panta 1. un 2. punkta izriet, ka atbilstoši minētajam līgumam tirdzniecības pārstāvim ir jārūpējas par pilnvarotāja interesēm, tostarp pienācīgi apspriežot un, ja iespējams, noslēdzot darījumus, kurus pilnvarotājs tam ir uzticējis.

32 Kā savos rakstveida apsvērumos būtībā ir uzsvērusi Vācijas valdība, tirdzniecības pārstāvja darbības priekšmets tātad ir atkarīgs no līguma, kas viņu saista ar pilnvarotāju, noteikumiem, it īpaši no līgumslēdzēju pušu vienošanās par precēm, kuras pilnvarotājs plāno pārdot vai pirkt ar šā pārstāvja starpniecību.

33 Otrkārt, attiecībā uz Direktīvas 86/653 mērķiem ir jāatgādina, ka šī direktīva tostarp ir vērsta uz to, lai aizsargātu tirdzniecības pārstāvi viņa attiecībās ar pilnvarotāju (šajā ziņā skat. spriedumus *Honyvem Informazioni Commerciali*, C-465/04, EU:C:2006:199, 19. punkts, un *Quenon K.*, C-338/14, EU:C:2015:795, 23. punkts). Tiesa jau ir nospriedusi, ka šīs direktīvas 17. pantam šajā ziņā ir noteicoša nozīme (šajā ziņā skat. spriedumu *Unamar*, C-184/12, EU:C:2013:663, 39. punkts). Līdz ar to šī panta 2. punkta noteikumi ir jāinterpretē tā, lai veicinātu tirdzniecības pārstāvja aizsardzību un attiecīgi pilnībā ņemtu vērā viņa nopelnus to darījumu noslēgšanā, kurus tam ir uzdots noslēgt. "Jaunu klientu" jēdziens šīs tiesību normas izpratnē tātad nav lasāms šauri.

34 Ņemot vērā iepriekš minētos aspektus, ir jāuzskata, ka tas, vai klients ir jauns vai pastāvošs Direktīvas 86/653 17. panta 2. punkta izpratnē, ir jāizvērtē saistībā ar precēm, par kurām pilnvarotājs ir uzticējis tirdzniecības pārstāvim veikt pārrunas un, ja iespējams, noslēgt pirkuma vai pārdevuma līgumu.

35 Tādējādi tādā situācijā kā pamatlietā, kurā atbilstoši pārstāvja līguma noteikumiem tirdzniecības pārstāvis ir pilnvarots veikt pārrunas par pilnvarotāja preču klāsta segmenta, nevis visu preču pārdošanu, tas, ka personai jau ir bijušas darījumu attiecības ar šo pilnvarotāju saistībā ar citām precēm, neizslēdz to, ka tā var tikt uzskatīta par jaunu klientu, ko ir piesaistījis šis tirdzniecības pārstāvis, ja viņš, pieliekot pūles, ir panācis darījumu attiecību rašanos starp šo personu un minēto pilnvarotāju saistībā ar precēm, kuru realizācija viņam ir tikusi uzticēta.

36 Tomēr *Marchon* apgalvo, ka šajā gadījumā klienti, uz kuriem atsaucas *Y. Karaszkiewicz*, nav uzskatāmi par jauniem klientiem Direktīvas 86/653 17. panta 2. punkta izpratnē saistībā ar precēm, ko ir realizējusi ieinteresētā persona. Proti, šiem klientiem jau esot bijušas darījumu attiecības ar *Marchon* saistībā ar briļļu ietvariem, kas ir analoģiski tiem, kuru pārdošanas apspriešana ir uzticēta šis tirdzniecības pārstāvim, un tikai šo ietvaru zīmols atšķiroties.

37 Šajā ziņā ar to vien, ka tādos apstākļos kā pamatlietā tirdzniecības pārstāvja pilnvarotājam piesaistītie klienti no viņa jau bija pirkuši preces, kas pēc būtības ir salīdzināmas ar tām, kuru pārdošanu šis tirdzniecības pārstāvis ir apspriedis ar šiem klientiem, nepietiek, lai uzskatītu, ka pēdējās minētās preces jau ietilpa iepriekš pastāvošajās darījumu attiecībās ar minētajiem klientiem.

38 Šādos apstākļos, ņemot vērā tirdzniecības pārstāvja tirdzniecības sarunu veikšanas darbību, kas ir aprakstīta šā sprieduma 30. un 31. punktā, ir jāizvērtē, vai attiecīgo preču realizācijai bija nepieciešams, lai attiecīgais tirdzniecības pārstāvis pieliktu īpašas apspriešanas pūles un pārdošanas stratēģiju, lai izveidotu īpašas darījumu attiecības, tostarp tādēļ, ka šīs preces ietilpst citā pilnvarotāja preču klāsta segmentā.

39 Šajā ziņā, kā secinājumu 52. punktā ir norādījis ģenerāladvokāts, tas, ka pilnvarotājs uztic tirdzniecības pārstāvim jaunu preču pārdošanu klientiem, ar kuriem tam jau ir zināmas darījumu attiecības, var būt norāde par to, ka šīs preces ietilpst citā preču klāsta daļā nekā tā, ko šie klienti līdz šīm bija pirkuši, un ka, lai pārdotu minētās jaunās preces pēdējiem minētajiem, šim tirdzniecības pārstāvim ir jāizveido īpašas darījumu attiecības, kas tomēr ir jāpārbauda iesniedzējtiesai.

40 Šo analīzi apstiprina tas, ka preču izplatīšana parasti notiek atšķirīgos apstākļos atkarībā no zīmola, kuram tās pieder. Šajā ziņā Tiesa jau ir nospriedusi, ka zīmols bieži vien ir ne vien preču vai pakalpojumu izcelsmes norāde, bet arī tirdzniecības stratēģijas rīks, ko izmanto it īpaši reklāmas mērķiem vai lai iegūtu reputāciju patērētāju uzticības nodrošināšanai (spriedums *Interflora* un *Interflora British Unit*, C-323/09, EU:C:2011:604, 39. punkts).

41 Tādējādi tādos apstākļos kā pamatlietā, kuros pilnvarotāja preču piedāvājums – kā izriet no lūguma sniegt prejudiciālu nolēmumu – ir sadalīts dažādu zīmolu segmentos un katrs no tā tirdzniecības pārstāvjiem ir pilnvarots apspriest tikai viena vai dažu šo zīmolu preču pārdošanu, ir jānorāda, ka tiem ar katru klientu ir jāizveido īpašas darījumu attiecības, kas ir raksturīgas tiem uzticēto zīmolu precēm, kas tomēr ir jāpārbauda iesniedzējtiesai.

42 Visbeidzot, runājot par *Marchon* argumentu, ka tirdzniecības pārstāvim ir vieglāk pārdot jaunas preces personām, kurām jau ir bijušas darījumu attiecības ar pilnvarotāju, šo pieņēmumu, pieņemot, ka tas ir patiess, pilnībā varēs ņemt vērā valsts tiesa, analizējot, vai atbilstoši Direktīvas 86/653 17. panta 2. punkta [a) apakšpunkta] otrajam ievilkumam tā atlīdzība ir taisnīga (pēc analoģijas skat. spriedumu *Volvo Car Germany*, C-203/09, EU:C:2010:647, 44. punkts).

43 Ņemot vērā iepriekš minēto, uz uzdoto jautājumu ir jāatbild, ka Direktīvas 86/653 17. panta 2. punkta [a) apakšpunkta] pirmais ievilkums ir jāinterpretē tādējādi, ka tirdzniecības pārstāvja piesaistītie klienti precēm, kuru tirdzniecību tam ir uzticējis pilnvarotājs, var tikt uzskatīti par jauniem klientiem šīs tiesību normas izpratnē, pat ja šie klienti jau bija iesaistījušies darījumu attiecībās ar šo pilnvarotāju saistībā ar citām precēm, ja bija jāizveido īpašas darījuma attiecības, lai šis pārstāvis pārdotu pirmās preces, kas ir jāpārbauda iesniedzējtiesai.

Par tiesāšanās izdevumiem

44 Attiecībā uz pamatlietu pusēm šī tiesvedība ir stadija procesā, kuru izskata iesniedzējtiesa, un tā lemj par tiesāšanās izdevumiem. Izdevumi, kas radušies, iesniedzot apsvērumus Tiesai, un kas nav minēto pušu izdevumi, nav atlīdzināmi.

Ar šādu pamatojumu Tiesa (ceturtā palāta) nosprież:

Ņemot vērā iepriekš minēto, uz uzdoto jautājumu ir jāatbild, ka Padomes 1986. gada 18. decembra Direktīvas 86/653/EEK par dalībvalstu tiesību aktu koordinēšanu attiecībā uz pašnodarbinātiem tirdzniecības pārstāvjiem 17. panta 2. punkta a) apakšpunkta pirmais ievilkums ir jāinterpretē tādējādi, ka tirdzniecības pārstāvja piesaistītie klienti precēm, kuru tirdzniecību tam ir uzticējis pilnvarotājs, var tikt uzskatīti par jauniem klientiem šīs tiesību normas izpratnē, pat ja šie klienti jau bija iesaistījušies darījumu attiecībās ar šo pilnvarotāju saistībā ar citām precēm, ja bija jāizveido īpašas darījuma attiecības, lai šis pārstāvis pārdotu pirmās preces, kas ir jāpārbauda iesniedzējtiesai.

[Paraksti]