WYROK TRYBUNAŁU (pierwsza izba)

z dnia 26 marca 2009 r.*

W sprawie C-348/07

mającej za przedmiot wniosek o wydanie, na podstawie art. 234 WE, orzeczenia w trybie prejudycjalnym, złożony przez Landgericht Hamburg (Niemcy) postanowieniem z dnia 18 czerwca 2007 r., które wpłynęło do Trybunału w dniu 27 lipca 2007 r., w postępowaniu

Turgay Semen

przeciwko

Deutsche Tamoil GmbH,

TRYBUNAŁ (pierwsza izba),

w składzie: P. Jann, prezes izby, M. Ilešič, A. Tizzano, E. Levits (sprawozdawca) i J.J. Kasel, sędziowie,

* Język postępowania: niemiecki.

rzecznik generalny: M. Poiares Maduro,
sekretarz: C. Strömholm, administrator,

uwzględniając procedurę pisemną i po przeprowadzeniu rozprawy w dniu 18 września 2008 r.,

rozważywszy uwagi przedstawione:

— w imieniu T. Semena przez H.J. Rusta, Rechtsanwalt,

— w imieniu Deutsche Tamoil GmbH przez T. Wambacha, Rechtsanwalt,

— w imieniu rządu niemieckiego przez M. Lummę, J. Kemper oraz T. Baermann, działających w charakterze pełnomocników,

— w imieniu rządu włoskiego przez I. M. Braguglię, działającego w charakterze pełnomocnika, wspieranego przez S. Fiorentina, avvocato dello Stato,

— w imieniu Komisji Wspólnot Europejskich przez H. Støvlbæka oraz H. Krämera, działających w charakterze pełnomocników,

po zapoznaniu się z opinią rzecznika generalnego na posiedzeniu w dniu 19 listopada 2008 r.,

wydaje następujący

Wyrok

1 Wniosek o wydanie orzeczenia w trybie prejudycjalnym dotyczy wykładni art. 17 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 (Dz.U. L 382, s. 17, zwanej dalej „dyrektywą").

2 Wniosek ten został złożony w ramach sporu pomiędzy T. Semenem, dzierżawcą stacji benzynowej, a Deutsche Tamoil GmbH (zwanej dalej „Deutsche Tamoil"), dotyczącego kwoty świadczenia wyrównawczego należnego T. Semenowi z tytułu rozwiązania umowy w trybie wypowiedzenia dokonanego przez tę spółkę.

Ramy prawne

Uregulowanie wspólnotowe

3 Artykuł 17 dyrektywy 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 [w zakresie, w jakim]:

— 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;

b) świadczenie wyrównawcze nie może przekraczać kwoty odpowiadającej rocznemu świadczeniu wyrównawczemu obliczonemu na podstawie przeciętnej kwoty rocznej wynagrodzeń otrzymanych przez przedstawiciela handlowego w ciągu ostatnich pięciu lat; jeżeli umowa została zawarta przed okresem krótszym niż pięć lat, świadczenie wyrównawcze ustala się na podstawie przeciętnej kwoty danego okresu;

c) przyznanie takiego świadczenia wyrównawczego nie uniemożliwia przedstawicielowi handlowemu dochodzenia odszkodowania.

[…]”.

Uregulowanie krajowe

4 Paragraf 89b ust. 1 Handelsgesetzbuch (niemieckiego kodeksu handlowego), obowiązującego w czasie, gdy miały miejsce okoliczności faktyczne sprawy zawisłej przed sądem krajowym, transponuje art. 17 ust. 2 dyrektywy do prawa krajowego. Ma on następujące brzmienie:

„1. Po rozwiązaniu umowy agencyjnej przedstawiciel handlowy może żądać od zleceniodawcy zapłaty stosownego świadczenia wyrównawczego, jeżeli i w zakresie, w jakim,

(1) nawet po rozwiązaniu umowy agencyjnej zleceniodawca nadal czerpie znaczne korzyści z tytułu transakcji z klientami, których pozyskał dla niego przedstawiciel handlowy,

(2) w następstwie rozwiązania umowy agencyjnej przedstawiciel handlowy traci prawo do prowizji z tytułu już zawartych i przyszłych transakcji z klientami, których pozyskał, do których wypłaty byłby uprawniony, gdyby umowa agencyjna nie została rozwiązana, i

(3) przy uwzględnieniu wszystkich okoliczności zapłata takiego świadczenia wyrównawczego jest zgodna z zasadami słuszności.

2. Jeżeli przedstawiciel handlowy powiększył obroty handlowe z istniejącym klientem tak znacznie, że z gospodarczego punktu widzenia odpowiada to pozyskaniu nowego klienta, to uważa się, że pozyskał nowego klienta".

Postępowanie przed sądem krajowym i pytania prejudycjalne

5 W okresie od dnia 1 listopada 2001 r. do dnia 31 grudnia 2005 r. T. Semen dzierżawił stację benzynowa należącą do spółki Deutsche Tamoil, z siedzibą w Berlinie. Sprzedawał, w jej imieniu i na jej rachunek, głównie paliwo i smary. Dodatkowo sprzedawał również karty telefoniczne różnych operatorów sieci telefonicznych, które spółka ta mu dostarczała.

6 Deutsche Tamoil należy do libijskiego koncernu Oilinvest, który prowadzi w Niemczech sieć około 250 stacji benzynowych, niekiedy pod A-marką „Tamoil", pochodzącą od nazwy spółki, a niekiedy również pod tańszą B-marką „HEM".

7 Stacja benzynowa, którą prowadził T. Semen, operowała pod marką „HEM". W przypadku paliw jego prowizja była obliczana w odniesieniu do ilości sprzedanego

paliwa („prowizja od sprzedanych litrów"), a w przypadku smarów — na podstawie obrotu. Jeżeli klienci tankowali z użyciem kart paliwowych, na które Deutsche Tamoil przyznawała im zniżkę, T. Semena otrzymywał prowizję w stosownie obniżonej wysokości.

8 Landgericht Hamburg ma orzec w przedmiocie świadczenia wyrównawczego należnego T. Semenowi z tytułu rozwiązania umowy agencyjnej wiążącej go z Deutsche Tamoil.

9 Zgodnie z praktyką sądów niemieckich trzy kryteria, o których mowa w paragrafie 89b ust. 1 niemieckiego kodeksu handlowego, mają charakter kumulatywny i wzajemnie się ograniczający. I tak świadczenie wyrównawcze nie może być wyższe aniżeli najniższa kwota wynikająca z zastosowania jednego z tych trzech kryteriów.

10 Opierając się na tej praktyce sądowej, Landgericht skłania się ku interpretowaniu art. 17 ust. 2 lit. a) dyrektywy w ten sposób, że przepis ten, zgodnie z którym utrata przez przedstawiciela handlowego prowizji stanowi jedynie jeden z elementów wymagających uwzględnienia w ramach oceny słuszności, pozwala również na stwierdzenie, że [wartość] prowizji utraconych przez tego przedstawiciela handlowego stanowi górną granicę świadczenia wyrównawczego.

11 Mając jednakże wątpliwości dotyczące wykładni art. 17 ust. 2 lit. a) dyrektywy, Landgericht Hamburg postanowił zawiesić postępowanie i przedłożyć Trybunałowi następujące pytania prejudycjalne:

„1) Czy z art. 17 ust. 2 lit. a) dyrektywy zgodne jest ograniczenie wysokości świadczenia wyrównawczego dla przedstawiciela handlowego przez wartość prowizji utraconych przez niego w wyniku rozwiązania umowy agencyjnej, nawet gdy korzyści, które zleceniodawca nadal czerpie, mają wyższą wartość?

2) Czy w przypadku koncernu, do którego należy zleceniodawca, na potrzeby powyższego obliczenia należy również uwzględnić korzyści czerpane przez spółki należące do koncernu?”.

W przedmiocie pytań prejudycjalnych

W przedmiocie pytania pierwszego

12 Za pomocą pytania pierwszego sąd odsyłający pyta w istocie, czy art. 17 ust. 2 lit. a) dyrektywy należy interpretować w ten sposób, że nie zezwala on na to, aby wysokość świadczenia wyrównawczego dla przedstawiciela handlowego była z założenia ograniczona przez wartość prowizji utraconych przez niego w wyniku rozwiązania umowy agencyjnej, nawet gdy korzyści, które zleceniodawca nadal czerpie, należy uznać za mające wyższą wartość.

13 W tym kontekście należy na wstępie stwierdzić, że wykładnia art. 17 dyrektywy powinna być dokonywana z uwzględnieniem jej celu oraz systemu, który dyrektywa ta ustanawia (zob. wyrok z dnia 23 marca 2006 r. w sprawie C-465/04 Honyvem Informazioni Commerciali, Zb.Orz. s. I-2879, pkt 17).

14 Pozostaje przy tym poza sporem, że celem dyrektywy jest harmonizacja ustawodawstw państw członkowskich w zakresie stosunków prawnych pomiędzy stronami umowy agencyjnej. I tak ma ona na celu w szczególności ochronę przedstawicieli handlowych w stosunkach ze zleceniodawcami i dla osiągnięcia tego celu dyrektywa ustanawia między innymi, w art. 13–20, zasady regulujące zawarcie i rozwiązanie umowy agencyjnej (zob. ww. wyrok w sprawie Honyvem Informazioni Commerciali, pkt 18, 19).

15 Jeżeli chodzi o rozwiązanie umowy, art. 17 ust. 1 dyrektywy ustanawia system umożliwiający państwom członkowskim dokonanie wyboru pomiędzy dwoma rozwiązaniami. Państwa członkowskie powinny przyjąć środki niezbędne dla zapewnienia przedstawicielom handlowym, w następstwie rozwiązania umowy agencyjnej, czy to świadczenia wyrównawczego określanego na podstawie kryteriów przewidzianych w ust. 2 tego artykułu, czy to odszkodowania za szkodę na warunkach określonych w ust. 3 tego artykułu.

16 Republika Federalna Niemiec wybrała rozwiązanie przewidziane w art. 17 ust. 2.

17 Zgodnie z utrwalonym orzecznictwem system ustanowiony w art. 17 dyrektywy ma charakter bezwzględnie obowiązujący, szczególnie w kwestii ochrony przedstawiciela handlowego po rozwiązaniu umowy (wyrok z dnia 9 listopada 2000 r. w sprawie C-381/98 Ingmar, Rec. s. I-9305, pkt 21; ww. wyrok w sprawie Honyvem Informazioni Commerciali, pkt 22).

18 I tak, jeżeli chodzi o świadczenie wyrównawcze z tytułu rozwiązania umowy agencyjnej, państwom członkowskim przysługuje swoboda uznania w zakresie wyboru sposobu obliczania wymiaru tego świadczenia jedynie w ściśle określonych ramach ustanowionych przez art. 17 i 18 dyrektywy (ww. wyroki: w sprawie Ingmar, pkt 21; w sprawie Honeyvem Informazioni Commerciali, pkt 35).

19 System obliczania wymiaru świadczenia, ustanowiony przez art. 17 dyrektywy, składa się z trzech różnych etapów. I tak pierwszy z tych etapów ma na początek na celu określenie wymiaru korzyści czerpanych przez zleceniodawcę z tytułu transakcji z klientami pozyskanymi przez przedstawiciela handlowego, zgodnie z postanowieniami art. 17 ust. 2 lit. a) tiret pierwsze tej dyrektywy. Drugi — ma następnie na celu zweryfikowanie, zgodnie z brzmieniem art. 17 ust. 2 lit. a) tiret drugie, czy kwota uzyskana na podstawie wyżej wymienionych kryteriów jest zgodna z zasadami słuszności, przy uwzględnieniu wszystkich okoliczności danego przypadku, w szczególności prowizji utraconych przez przedstawiciela handlowego. W końcu, w trzecim etapie, kwota świadczenia wyrównawczego jest poddawana korekcie stosownie do

górnej granicy świadczenia przewidzianej w art. 17 ust. 2 lit. b) dyrektywy, która ma znaczenie jedynie wtedy, gdy kwota wynikająca z dwóch poprzednich etapów obliczenia jest od niej wyższa.

20 W konsekwencji, jako że wartość utraconych prowizji stanowi jedynie jedno z wielu kryteriów mających znaczenie w ramach oceny zgodności z zasadami słuszności, do sądu krajowego należy zbadanie, w ramach drugiego etapu oceny, czy świadczenie wyrównawcze przyznane przedstawicielowi handlowemu jest ostatecznie zgodne z zasadami słuszności, i w związku z tym, w danym przypadku, w jakim zakresie należy, biorąc pod uwagę wszystkie okoliczności danego przypadku, dokonać korekty wysokości tego świadczenia.

21 Jeżeli chodzi o cel dyrektywy, który został przywołany w pkt 14 niniejszego wyroku, z systemu tego wynika, że wykładnia art. 17 dyrektywy, taka jak przedstawiona przez sąd odsyłający, byłaby dopuszczalna jedynie pod warunkiem, iż wykluczone zostałoby, że wykładnia ta mogłaby być ze szkodą dla przedstawiciela handlowego.

22 W tym kontekście należy stwierdzić ponadto, że Trybunał odwołał się już do sprawozdania dotyczącego stosowania art. 17 dyrektywy, przedstawionego przez Komisję w dniu 23 lipca 1996 r. [COM(96) 364 wersja ostateczna]. Sprawozdanie to dostarcza szczegółowych informacji dotyczących faktycznego obliczania świadczenia wyrównawczego i jego celem jest ułatwienie dokonywania bardziej jednolitej wykładni tegoż art. 17 (zob. ww. wyrok w sprawie Honyvem Informazioni Commerciali, pkt 35). I tak sprawozdanie to wymienia rozmaite czynniki wymagające uwzględnienia w ramach praktycznej oceny zgodności z zasadami słuszności, z których niektóre mogą przemówić na korzyść wyższej kwoty świadczenia wyrównawczego.

23 W świetle powyższych rozważań należy zatem stwierdzić, że zakresu swobodnego uznania, przysługującego państwom członkowskim na potrzeby dokonania, w odpowiednim przypadku, korekty — ze względów słuszności — wysokości świadczenia wyrównawczego należnego przedstawicielowi handlowemu po zakończeniu umowy, nie należy interpretować w ten sposób, że potencjalna korekta jego wysokości może nastąpić jedynie w dół. Otóż taka wykładnia art. 17 ust. 2 lit. a) tiret drugie dyrektywy, umożliwiająca wykluczenie z założenia wszelkich możliwości podwyższenia wysokości tego świadczenia, stanowiłaby wykładnię ze szkodą dla przedstawiciela handlowego, którego umowa została zakończona.

24 Wynika z tego, że praktyka sądów niemieckich, przywołana w pkt 9 niniejszego wyroku, wykluczająca z założenia możliwość podwyższenia wysokości świadczenia wyrównawczego powyżej pułapu określonego przez art. 17 ust. 2 lit. a) dyrektywy, w ramach stosowania kryterium zgodności z zasadami słuszności, gdy korzyści, które zleceniodawca nadal czerpie, mają wyższą wartość aniżeli oszacowana wartość prowizji utraconych przez przedstawiciela handlowego, jest niedopuszczalna.

25 Biorąc pod uwagę powyższe rozważania, na pytanie pierwsze należy odpowiedzieć, że art. 17 ust. 1 lit. a) dyrektywy należy interpretować w ten sposób, że nie zezwala on na to, aby wysokość świadczenia wyrównawczego dla przedstawiciela handlowego była z założenia ograniczona przez wartość prowizji utraconych przez niego w wyniku rozwiązania umowy agencyjnej, nawet gdy korzyści, które zleceniodawca nadal czerpie, należy uznać za mające wyższą wartość.

W przedmiocie pytania drugiego

26 Za pomocą pytania drugiego sąd odsyłający pyta w istocie, czy art. 17 ust. 2 lit. a) dyrektywy należy interpretować w ten sposób, że w przypadku, gdy zleceniodawca należy do koncernu, korzyści czerpane przez spółki należące do tego koncernu stanowią część korzyści czerpanych przez zleceniodawcę i należy uwzględnić je na potrzeby obliczenia wysokości świadczenia wyrównawczego dla przedstawiciela handlowego.

27 Przystępując do wykładni art. 17 ust. 2 lit. a) tiret pierwsze dyrektywy, należy w pierwszej kolejności odwołać się do jego brzmienia.

28 W tym kontekście należy stwierdzić, że przepis ten dotyczy wyłącznie stosunków umownych „klient/zleceniodawca" i korzyści czerpanych przez „zleceniodawcę" z tytułu transakcji z tymi klientami. Wykładnia językowa art. 17 ust. 2 lit. a) tiret

pierwsze dyrektywy prowadzi zatem do stwierdzenia, że przepis ten wyklucza możliwość uwzględnienia w ramach obliczenia „korzyści czerpanych przez zleceniodawcę" korzyści czerpanych przez osoby trzecie.

29 Taka wykładnia, zgodnie z którą pod uwagę brany jest wyłącznie stosunek pomiędzy zleceniodawcą i przedstawicielem handlowym, znajduje potwierdzenie w wykładni systematycznej tego przepisu.

30 Otóż pułap dla kwoty świadczenia wyrównawczego przewidziany w art. 17 ust. 2 lit. b) dyrektywy jest obliczany na bazie wynagrodzeń otrzymywanych przez przedstawiciela handlowego. Tymczasem, co podkreśla również rząd włoski, nawet jeśli zleceniodawca należy do koncernu, wynagrodzenie wypłacał będzie zawsze wyłącznie zleceniodawca, a nie inne spółki należące do koncernu.

31 W końcu należy stwierdzić, że z motywu drugiego dyrektywy wynika, że celem jej jest w szczególności [zapewnienie] bezpieczeństwa transakcji handlowych, a zatem pewności prawa w dziedzinie przedstawicielstwa handlowego. Cel ten wyklucza, w zasadzie, uwzględnianie korzyści czerpanych przez osoby trzecie, chyba że zostałoby to przewidziane przez stosunek umowny wiążący zleceniodawcę z przedstawicielem handlowym. W tym względzie do sądu krajowego należy dokonanie oceny umowy agencyjnej w świetle mającego zastosowanie prawa krajowego.

32 Biorąc pod uwagę powyższe rozważania, na pytanie drugie należy odpowiedzieć, że art. 17 ust. 2 lit. a) dyrektywy należy interpretować w ten sposób, że w przypadku, gdy zleceniodawca należy do koncernu, korzyści czerpane przez spółki należące do tego koncernu, nie są, w zasadzie, uznawane za część korzyści czerpanych przez zleceniodawcę, i w konsekwencji nie jest konieczne uwzględnianie ich na potrzeby obliczenia wysokości świadczenia wyrównawczego dla przedstawiciela handlowego.

W przedmiocie kosztów

33 Dla stron postępowania przed sądem krajowym niniejsze postępowanie ma charakter incydentalny, dotyczy bowiem kwestii podniesionej przed tym sądem; do niego zatem należy rozstrzygnięcie o kosztach. Koszty poniesione w związku z przedstawieniem uwag Trybunałowi, inne niż poniesione przez strony postępowania przed sądem krajowym, nie podlegają zwrotowi.

Z powyższych względów Trybunał (pierwsza izba) orzeka, co następuje:

1) **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 nie zezwala on na to, aby wysokość świadczenia wyrównawczego dla przedstawiciela handlowego była z założenia ograniczona przez wartość prowizji utraconych przez niego w wyniku rozwiązania umowy agencyjnej, nawet gdy korzyści, które zleceniodawca nadal czerpie, należy uznać za mające wyższą wartość.**

2) **Artykuł 17 ust. 2 lit. a) dyrektywy 86/653 należy interpretować w ten sposób, że w przypadku gdy zleceniodawca należy do koncernu, korzyści czerpane przez spółki należące do tego koncernu, nie są, w zasadzie, uznawane za część korzyści czerpanych przez zleceniodawcę, i w konsekwencji nie jest konieczne uwzględnianie ich na potrzeby obliczenia wysokości świadczenia wyrównawczego dla przedstawiciela handlowego.**

Podpisy