

dr Dariusz Bucior

ORCID: 0000-0002-5474-836X

dariusz.bucior@kul.pl

Wydział Prawa, Prawa Kanonicznego i Administracji

Katolicki Uniwersytet Lubelski Jana Pawła II

Roszczenie subagenta o zapłatę świadczenia wyrównawczego – glosa do wyroku Trybunału Sprawiedliwości Unii Europejskiej z dnia 13 października 2022 r., C-593/21, NY przeciwko Herios SARL

Słowa kluczowe: dyrektywa 86/653; umowa agencyjna; subagent; świadczenie wyrównawcze

Głosowany wyrok dotyczy roszczenia o świadczenie wyrównawcze (art. 17 ust. 2 dyrektywy 86/653) przysługującego subagentowi wobec agenta głównego. Trybunał Sprawiedliwości Unii Europejskiej trafnie – choć milcząco – przyjął, że umowa subagencyjna podlega przepisom dyrektywy 86/653. Nie budzi również wątpliwości teza, że świadczenie wyrównawcze otrzymane przez agenta głównego może stanowić jego korzyść (jako zleceniodawcy subagenta), uzasadniającą roszczenie subagenta o zapłatę jego świadczenia wyrównawczego. Wadliwa jest natomiast interpretacja dokonana przez Trybunał, zgodnie z którą okoliczność, że subagent po rozwiązaniu umowy subagencyjnej nadal obsługuje zbudowaną przez siebie klientelę – ale już w charakterze agenta głównego – sprawia, iż zapłata świadczenia wyrównawczego przez agenta głównego może być uznana za sprzeczną z zasadami słuszości, o których mowa w art. 17 ust. 2 lit. a tiret drugie dyrektywy 86/653. Wykładnia ta prowadzi do pokrzywdzenia subagenta poprzez odebranie mu wynagrodzenia, w postaci świadczenia wyrównawczego, za wysiłek włożony w stworzenie klienteli dla dającego zlecenie.

Wprowadzenie

Wyrok Trybunału Sprawiedliwości Unii Europejskiej (TSUE) z dnia 13 października 2022 r., C-593/21, NY przeciwko Herios SARL¹, jest pierwszym orzeczeniem TSUE, w którym pojawia się problematyka subagenta handlowego. Chodzi przy tym o tzw. subagenta

właściwego, będącego elementem trójpodmiotowego układu tworzonego przez dwie umowy: a) umowę agencyjną między przedsiębiorcą jako dającym zlecenie a agentem głównym; b) umowę subagencyjną między agentem głównym a subagentem, będącym podwykonawcą agenta głównego².

¹ ECLI:EU:C:2022:784, dalej: wyrok C-593/21.

² Na temat rozróżnienia subagentów właściwych oraz subagentów niewłaściwych zob. A. Ströbl [w:] *Mün-*

Wyrok ten zasługuje na szczególną uwagę. Z jednej strony przesądza bowiem kwestię reżimu prawnego umowy subagencyjnej z perspektywy dyrektywy 86/653/EWG Rady z dnia 18 grudnia 1986 r. w sprawie koordynacji ustawodawstw państw członkowskich odnoszących się do przedstawicieli handlowych działających na własny rachunek³, natomiast z drugiej strony interpretuje art. 17 ust. 2 lit. a dyrektywy 86/653, dotyczący świadczenia wyrównawczego w kontekście umowy subagencyjnej. Interpretacja ta w części budzi istotne zastrzeżenia.

I. Spór przed sądami belgijskimi oraz pytanie prejudycjalne

Trybunał Sprawiedliwości Unii Europejskiej wydał glosowany wyrok w odpowiedzi na pytanie prejudycjalne sformułowane przez belgijski Sąd Kasacyjny (Cour de cassation) na tle następującego stanu faktycznego⁴. Belgijska spółka Herios SARL oraz niemiecka spółka Poensgen zawarły umowę agencyjną, na podstawie której spółka Herios zobowiązała się do pośredniczenia przy sprzedaży produktów spółki Poensgen. Spółka Herios swoje zobowiązanie wykonywała przy pomocy NY – podwykonawcy, z którym zawarła umowę subagencyjną. W ramach

tej umowy NY, jako subagent, zobowiązany był wobec spółki Herios do pośredniczenia przy sprzedaży produktów spółki Poensgen.

Spółka Poensgen wypowiedziała umowę agencyjną ze spółką Herios. Po ustaniu tej umowy spółka Herios wypowiedziała z kolei umowę subagencyjną łączącą ją z NY. Spółka Poensgen wypłaciła spółce Herios świadczenie wyrównawcze, o którym mowa w art. X18 belgijskiego kodeksu prawa gospodarczego (Code de droit économique). Przepis ten stanowi implementację art. 17 ust. 2 lit. a dyrektywy 86/653: „Przedstawiciel handlowy ma prawo do świadczenia wyrównawczego, gdy i o ile: – 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 (...)”.

O zapłatę świadczenia wyrównawczego wystąpił na drogę sądową również NY wobec spółki Herios. Powołał się na to, że pozyskał nowych klientów na rzecz spółki Herios, za co ta otrzymała od spółki Poensgen swoje świadczenie wyrównawcze. Sąd I instancji zasądził dochodzone świadczenie wyrównawcze. Sąd Apelacyjny w Liège wyrok ten uchylił i oddalił powództwo. Sąd Apelacyjny uznał, że świadczenie wyrównawcze, które otrzymała spółka Herios, nie stanowi „znaczej korzyści” mogącej uzasadnić roszczenie wyrównawcze NY wobec spółki Herios. Nie jest to bowiem korzyść przyszła, lecz świadczenie wyrównawcze należne z mocy prawa. Ponadto Sąd Apelacyjny podniósł, że NY nadal korzysta ze stworzonej przez siebie klienteli. Po rozwiązaniu umowy między NY a spółką Herios NY zawarł bowiem ze spółką Poensgen umowę agencyjną w charakterze agenta głównego, na podstawie której nadal pośredniczył przy zawieraniu umów z pozyskanymi przez siebie – w ramach poprzedniej umowy ze spółką Herios – klientami.

chener Kommentar zum Handelsgesetzbuch, hrsg. v. K. Schmidt, vol. 1, München 2025, § 84, nb. 119–124; T. Billing [w:] *Vertriebsrecht. Handelsvertreterrecht. Vertragshändlerrecht. Franchiserecht. Kommissionsrecht. Kommentar*, hrsg. v. E. Flohr, U. Wauschkuhn, München 2023, § 84, nb. 10; R. Emde [w:] *Staub Handelsgesetzbuch. Großkommentar*, hrsg. v. S. Grundmann, M. Habersack, C. Schäfer, vol. 2/1, Berlin–Boston 2021, § 84, nb. 169–180; W. Moritz [w:] W. Moritz, T. Schneider, *Praxishandbuch Vertriebsrecht. Handelsvertreter – Franchising – Vertragshändler*, Wien 2024, nb. 18–19; M. Nocker, *HVertrG. Handelsvertretergesetz 1993. Mit ausführlichen Berechnungsbeispielen zum Ausgleichsanspruch*, Wien 2015, § 1, nb. 49–59.

³ Dz. Urz. L 382/17, 31.12.1986. W niektórych wersjach językowych (np. polskiej i niemieckiej) dyrektywa 86/653 używa terminu „przedstawiciel handlowy”, w niektórych zaś (np. w angielskiej i francuskiej) terminu „agent”. W glosie używam tych terminów zamiennie.

⁴ Stan faktyczny przedstawiony w oparciu o opis zamieszczony w pkt 9–17 wyroku C-593/21.

Stanowisko Sądu Apelacyjnego zostało zakwestionowane przez NY w skardze kasacyjnej. Belgijski Sąd Kasacyjny, rozpatrując skargę, powziął wątpliwości dotyczące tego, czy świadczenie wyrównawcze otrzymane przez agenta głównego stanowi „znaczną korzyść”, uzasadniając roszczenie subagenta wobec agenta głównego o świadczenie wyrównawcze. Skłoniło to Sąd Kasacyjny do zwrócenia się do TSUE z następującym pytaniem prejudycjalnym: „Czy art. 17 ust. 2 lit. a tiret pierwsze dyrektywy [86/653] należy interpretować w ten sposób, że w sytuacji takiej jak rozpatrywana świadczenie wyrównawcze należne głównemu przedstawicielowi handlowemu w związku z klientelą pozyskaną przez przedstawiciela handlowego działającego jako podwykonawca nie stanowi «znacznej korzyści» dla głównego przedstawiciela handlowego?”.

2. Rozstrzygnięcie TSUE

W pierwszej kolejności TSUE postanowił przeformułować zadane przez Sąd Kasacyjny pytanie, uznając, iż zmierza ono do ustalenia, „czy art. 17 ust. 2 lit. a tiret pierwsze i drugie dyrektywy 86/653 należy interpretować w ten sposób, że świadczenie wyrównawcze otrzymane przez głównego przedstawiciela handlowego w związku z klientelą pozyskaną przez przedstawiciela handlowego działającego jako podwykonawca może stanowić znaczną korzyść dla głównego przedstawiciela handlowego, gdy ten przedstawiciel handlowy działający jako podwykonawca stał się głównym przedstawicielem handlowym zleceniodawcy”⁵.

Wprawdzie nie wynika to wprost z zacytowanego fragmentu, ale w istocie – co potwierdzają dalsze wywody uzasadnienia – TSUE zidentyfikował dwa zagadnienia wymagające rozstrzygnięcia: a) czy świadczenie wyrównawcze otrzymane przez głównego agenta stanowi „znaczną korzyść”, stanowiącą przesłankę roszczenia o świadczenie wyrównawcze przysługujące subagentowi; b) jakie znaczenie dla

oceny roszczenia wyrównawczego subagenta ma okoliczność, że po rozwiązaniu umowy subagencji subagent stał się głównym agentem nadal pośredniczącym przy umowach z klientami, których pozyskał w charakterze subagenta.

Ocenę pierwszego zagadnienia TSUE rozpoczął od analizy językowej art. 17 ust. 2 lit. a dyrektywy 86/653. Trybunał doszedł do wniosku, że korzyść dającego zlecenie musi mieć pewne znaczenie (gdyż przepis stanowi o „znacznych” korzyściach) oraz musi być związana z wcześniejszymi świadczeniami przedstawiciela handlowego (gdyż przepis stanowi o korzyściach wynikających z transakcji z klientami pozyskanymi przez przedstawiciela lub transakcji z klientami, w odniesieniu do których przedstawiciel znacznie zwiększył wielkość obrotów). Zdaniem TSUE przepis nie określa natomiast charakteru korzyści dającego zlecenie⁶. Taki wynik wykładni językowej doprowadził TSUE do tezy, że pojęcie „znacznych korzyści” obejmuje wszystkie korzyści, jakie dający zlecenie czerpie z wysiłków przedstawiciela handlowego po rozwiązaniu umowy. Taką korzyścią może być również świadczenie wyrównawcze otrzymane przez agenta głównego od swojego zleceniodawcy⁷.

Wnioski wynikające z analizy językowej art. 17 ust. 2 lit. a dyrektywy 86/653 TSUE skonfrontował następnie z wynikami wykładni funkcjonalnej, uwzględniającej jeden z celów dyrektywy, jakim jest ochrona przedstawicieli handlowych w ich stosunkach ze zleceniodawcami. W tym kontekście TSUE przywołał dwie reguły interpretacyjne art. 17 ust. 2 dyrektywy 86/653 przyjęte we wcześniejszym orzecznictwie TSUE: a) nakaz takiej wykładni, która przyczyni się do ochrony przedstawiciela handlowego i w pełni uwzględni jego zasługi w wykonywaniu powierzonych mu zadań⁸; b) zakaz wykładni, która mogłaby okazać się

⁶ *Ibidem*, pkt 23.

⁷ *Ibidem*, pkt 24.

⁸ Wyrok TSUE z dnia 7 kwietnia 2016 r., C-315/14, Marchon Germany GmbH przeciwko Yvonne Karaszkie-wicz, ECLI:EU:C:2016:211, pkt 33.

⁵ Wyrok C-593/21, pkt 20.

niekorzystna dla przedstawiciela handlowego⁹. Mając to na uwadze, TSUE uznał, że interpretacja, zgodnie z którą świadczenie wyrównawcze otrzymane przez agenta głównego w związku z klientelą stworzoną przez subagenta, za którą subagent nie otrzymuje już wynagrodzenia, byłaby interpretacją krzywdzącą dla subagenta i jako taka sprzeczna z celem dyrektywy 86/653 w postaci ochrony przedstawicieli handlowych¹⁰.

Oceny drugiej kwestii, tzn. jakie znaczenie dla oceny roszczenia wyrównawczego subagenta ma okoliczność, że po rozwiązaniu umowy subagencji subagent stał się głównym agentem pośredniczącym nadal przy umowach z klientami, których pozyskał w charakterze subagenta, TSUE dokonał przez pryzmat przesłanki roszczenia wyrównawczego w postaci zasad słuszności¹¹. Zgodnie z art. 17 ust. 2 lit. a tiret drugie dyrektywy 86/653 zgodność zapłaty świadczenia wyrównawczego z zasadami słuszności winna być dokonywana przy uwzględnieniu wszystkich okoliczności. Zdaniem TSUE taką okolicznością jest „klientela, z której przedstawiciel handlowy może korzystać dla siebie lub na rzecz innego zleceniodawcy”¹².

Uzasadniając postawioną tezę, TSUE odwołał się do charakteru świadczenia wyrównawczego. Z jednej strony wskazał, że świadczenie to ma charakter gratyfikacyjny, tzn. służy wynagrodzeniu przedstawiciela handlowego za jego wysiłki, jeżeli po rozwiązaniu umowy agencji zleceniodawca nadal odnosi dzięki tym wysiłkom korzyści finansowe¹³. Z drugiej strony podniósł, że świadczenie wyrównawcze „nie może obejmować szkody, która nie jest bezpośrednio związana z utratą klienteli przez przedstawiciela handlowego”¹⁴. W tym kontek-

ście TSUE przywołał raport Komisji Europejskiej z 23 lipca 1996 r.¹⁵, w którym – zdaniem TSUE – Komisja wskazała, że „jeżeli przedstawiciel handlowy nadal zaspokaja potrzeby tych samych klientów w zakresie tych samych produktów, ale na rzecz innego zleceniodawcy, zapłata świadczenia wyrównawczego byłaby niezgodna z zasadami słuszności, ponieważ nie istnieje konkretna szkoda, którą ma ono naprawić, gdyż przedstawiciel handlowy nie traci korzyści związanej z jego klientelą”¹⁶. Tym bardziej zatem takich korzyści nie traci subagent, który po rozwiązaniu umowy subagencji działa w charakterze agenta głównego na rzecz głównego zleceniodawcy w stosunku do tych samych klientów i tych samych produktów¹⁷.

Wszystko to skłoniło TSUE do udzielenia następującej odpowiedzi na zadane pytanie prejudycjalne: „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 świadczenie wyrównawcze wypłacone przez zleceniodawcę głównemu przedstawicielowi handlowemu w związku z klientelą pozyskaną przez przedstawiciela handlowego działającego jako podwykonawca może stanowić znaczną korzyść dla głównego przedstawiciela handlowego. Niemniej zapłata świadczenia wyrównawczego na rzecz przedstawiciela handlowego działającego jako podwykonawca może zostać uznana za niezgodną z zasadami słuszności w rozumieniu tego przepisu, jeżeli ów przedstawiciel handlowy działający jako podwykonawca nadal działa jako przedstawiciel handlowy w stosunku do tych samych klientów i w odniesieniu do tych samych produktów, lecz w ramach bezpośredniego stosunku z głównym

⁹ Wyrok TSUE z dnia 26 marca 2009 r., C-348/07, Turgay Semen przeciwko Deutsche Tamoil GmbH, ECLI:EU:C:2009:195, pkt 21; wyrok TSUE z dnia 19 kwietnia 2018 r., C-645/16, Conseils et mise en relations (CMR) SARL przeciwko Demeures terre et tradition SARL, ECLI:EU:C:2018:262, pkt 35.

¹⁰ Wyrok C-593/21, pkt 26–30.

¹¹ *Ibidem*, pkt 33.

¹² *Ibidem*, pkt 35.

¹³ *Ibidem*, pkt 36.

¹⁴ *Ibidem*, pkt 37.

¹⁵ Report on the application of Article 17 of Council Directive on the co-ordination of the laws of the Member States relating to self-employed commercial agents (86/653/EEC), COM/96/0364 final.

¹⁶ Wyrok C-593/21, pkt 38.

¹⁷ *Ibidem*, pkt 39.

zlecniodawcą, i to w miejsce przedstawiciela handlowego, który wcześniej go zatrudniał”¹⁸.

3. Komentarz

3.1. Kwalifikacja umowy subagencji jako umowy agencji

Głosowany wyrok opiera się na milczącym założeniu, że subagent jest przedstawicielem handlowym w rozumieniu art. 1 ust. 2 dyrektywy 86/653, a tym samym na tym, że umowa subagencyjna stanowi umowę agencyjną. W przypadkach bowiem, w których TSUE odpowiada na pytania prejudycjalne dotyczące stanów faktycznych nieobjętych dyrektywą 86/653, a do których zastosowanie znajdują przepisy danego państwa członkowskiego dotyczące umowy agencyjnej, TSUE w uzasadnieniu wyroku stwierdza tę okoliczność i uzasadnia swoją właściwość do udzielenia odpowiedzi¹⁹. W głosowanym wyroku tak się nie stało.

Zakres podmiotowy przepisów dyrektywy 86/653 wyznacza przede wszystkim jej art. 1 ust. 2, zawierający definicję przedstawiciela handlowego. Zgodnie z tym przepisem przedstawiciel handlowy „oznacza pośrednika pracującego na własny rachunek, któremu powierzono stałe pośredniczenie przy sprzedaży lub kupnie towarów na rzecz innej osoby, zwanej dalej «zlecniodawcą», lub zawarcie transakcji w imieniu i na rachunek zlecniodawcy”. Ani ten przepis, ani żaden inny przepis dyrektywy 86/653 nie wskazuje wyraźnie, że subagenta właściwego należy traktować jako przedstawiciela handlowego, tak jak czynią to niektóre

ustawodawstwa krajowe²⁰. Kwestia ta winna być zatem rozstrzygnięta w drodze wykładni art. 1 ust. 2 dyrektywy 86/653. Chodzi o odpowiedź na pytanie, czy wymóg, aby pośredniczenie było realizowane „na rzecz” zlecniodawcy, oznacza, że zlecniodawca winien być stroną umów, przy których agent pośredniczy.

Trybunał trafnie – choć milcząco – odrzucił taki wymóg. Tym samym potwierdził wadliwość spotykanych w polskim orzecznictwie (na tle art. 758 § 1 kodeksu cywilnego²¹) rozstrzygnięć, które taki wymóg akceptują²². Jednocześnie TSUE potwierdził zasadność stanowiska doktryny, że akceptacja takiego wymogu tworzyłaby ryzyko prostego wyłączenia przez przedsiębiorcę (bezpośredniego) zastosowania przepisów ochronnych opartych na dyrektywie 86/653 w stosunku do osób, których działalność niczym istotnym nie różni się od działalności „normalnych” agentów. Przedsiębiorca mógłby np. utworzyć spółkę, z którą zawarłby umowę agencyjną, a następnie ta spółka-agent zawierałaby umowy z subagentami, którzy pośredniczyliby przy zawieraniu umów między przedsiębiorcą a jego klientami. Z tego względu, że stroną zawieranych umów z klientami byłby przedsiębiorca, a nie spółka-agent, nie można byłoby zakwa-

¹⁸ *Ibidem*, pkt 42.

¹⁹ Zob. np. wyrok TSUE z dnia 13 października 2022 r. (C-64/21, Rigall Arteria Management sp. z o.o. sp.k. przeciwko Bankowi Handlowemu w Warszawie SA, ECLI:EU:C:2022:783, pkt 24–27), gdzie TSUE uzasadnił swoją właściwość w sprawie, która dotyczyła umowy agencyjnej mającej za przedmiot pośredniczenie przy zawieraniu umów o świadczenie usług. Takie umowy agencyjne – zgodnie z art. 1 ust. 2 dyrektywy 86/653 – nie podlegają jej przepisom.

²⁰ Na przykład przywołany przez TSUE w głosowanym wyroku (pkt 7) art. X.5 belgijskiego kodeksu prawa gospodarczego. Podobnie § 84 ust. 3 niemieckiego kodeksu handlowego z dnia 10 maja 1897 r. (HGB – Handelsgesetzbuch; tekst jednolity dostępny jest na stronie <https://www.gesetze-im-internet.de/hgb>, dostęp: 19.07.2025) czy § 1 ust. 2 austriackiej ustawy z 1993 r. o stosunkach prawnych niezależnych przedstawicieli handlowych (HvertrG 1993 – Handelsvertretergesetz; tekst jednolity dostępny jest w bazie aktów prawnych na stronie www.ris.bka.gv.at, dostęp: 19.07.2025). Przywołane przepisy wskazują, że w umowie agencyjnej w charakterze zlecniodawcy może wystąpić również przedstawiciel handlowy.

²¹ Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 r. – Kodeks cywilny (t.j. Dz.U. 2025, poz. 1071, ze zm.).

²² Wyrok SR dla m.st. Warszawy w Warszawie z dnia 11 czerwca 2019 r., IX GC 2070/16, LEX nr 3388981; wyrok SO w Gliwicach z dnia 25 sierpnia 2017 r., X Ga 39/17, LEX nr 2389154; wyrok SO w Poznaniu z dnia 15 stycznia 2014 r., II Ca 1158/13, LEX nr 1853141.

likować umów subagencyjnych jako umów agencyjnych²³.

3.2. Korzyści agenta głównego jako przesłanka roszczenia subagenta o świadczenie wyrównawcze

Przyjęta przez TSUE szeroka interpretacja przesłanki „znaczących korzyści”, zgodnie z którą chodzi o wszelkie korzyści, jakie zleceńodawca czerpie po rozwiązaniu umowy agencyjnej z wysiłków agenta – rozumianych jako pozyskanie nowych klientów lub znaczne zwiększenie obrotów z dotychczasowymi klientami, wiele nie wyjaśnia. Takie ujęcie ma jednak tę zaletę, że nie ogranicza pojęcia „znaczących korzyści” do określonego ich rodzaju, dzięki czemu zapewnia elastyczność przy ocenie różnorodnych stanów faktycznych mogących pojawiać się w praktyce. W nawiązaniu do poglądów doktryny niemieckiej można stwierdzenie TSUE doprecyzować w ten sposób, że korzyścią jest każde ekonomiczne polepszenie sytuacji dającego zlecenie, dające się wyrazić w pieniądzu, wynikające z relacji handlowych z klientami pozyskanymi przez agenta lub wobec których agent doprowadził do istotnego zwiększenia obrotów²⁴. Wskazanie przez TSUE na osiąganie przez zleceńodawcę „korzyści finansowych”²⁵ być może oznacza, że w ocenie TSUE korzyści winny dać się wyrazić w pieniądzu.

W typowej sytuacji korzyścią dającego zlecenie będzie możliwość uzyskiwania przychodów z umów z bazą klientów „pozostawioną”

przez agenta²⁶. W praktyce zdarzają się jednak także sytuacje nietypowe, w których baza klientów przynosi dającemu zlecenie korzyści innego rodzaju. Dobrym przykładem jest – wskazana zresztą przez TSUE w głosowanym wyroku²⁷ – sprzedaż przez dającego zlecenie swojego przedsiębiorstwa. W takim przypadku z reguły wartość klienteli stworzonej przez agenta znajduje odzwierciedlenie w cenie sprzedaży uzyskanej przez dającego zlecenie²⁸.

Takim nietypowym przypadkiem jest również ten będący podstawą głosowanego wyroku. Trafnie TSUE przyjął, że w przypadku umowy subagencyjnej korzyścią agenta głównego jako zleceńodawcy subagenta może być świadczenie wyrównawcze otrzymane przez agenta głównego od głównego dającego zlecenie²⁹. Słusznie TSUE zastrzegł, że chodzi o świadczenie wyrównawcze wypłacone agen-

²⁶ W polskiej literaturze i orzecznictwie jest jednak kwestią sporną, czy korzyścią dającego zlecenie jest przychód, czy też dopiero zysk (ewentualnie bardziej ogólne elementy, takie jak np. ukształtowanie się stałej klienteli, pozycja rynkowa dającego zlecenie, prognozy rozwojowe jego przedsiębiorstwa), a także to, czy korzyść polega na samej możliwości uzyskiwania przychodów/zysków (przy takim wariancie korzyść ustalana jest w drodze prognozy), czy też konieczne jest faktyczne uzyskanie przez dającego zlecenie przychodów/zysków. Zob. D. Bucior [w:] *Kodeks...*, art. 764³, uwagi 35–36 wraz ze wskazaną tu literaturą i orzecznictwem; E. Rott-Pietrzyk [w:] *System Prawa Prywatnego*, t. 7: *Prawo zobowiązań – część szczegółowa*, red. J. Rajski, Warszawa 2018, s. 910–911; K. Topolewski, *Ochrona agenta jako podmiotu w zobowiązaniu z umowy agencyjnej – zagadnienia wybrane* [w:] *In varietate concordia. Księga jubileuszowa Profesora Ryszarda Skubisza*, red. E. Całka, A. Jakubecki, M. Nazar, A. Niewęglowski, R. Poźdźk, Warszawa 2022, s. 119–120.

²⁷ Wyrok C-593/21, pkt 29.

²⁸ D. Bucior [w:] *Kodeks...*, art. 764³, uwaga 38. Jest to pogląd panujący w doktrynie niemieckiej na tle § 89b ust. 1 HGB. Zob. np. A. Ströbl, *op. cit.*, § 89b, nb. 86; T. Billing, *op. cit.*, § 89b, nb. 106.

²⁹ Pogląd taki przyjmowany jest od dawna w orzecznictwie i literaturze niemieckiej. Zob. np. U. Wauschkuhn [w:] *Vertriebsrecht. Handelsvertreterrecht. Vertragshändlerrecht. Franchiserecht. Kommissionsrecht. Kommentar*, hrsg. v. E. Flohr, U. Wauschkuhn, München 2023, § 89b, nb. 112 oraz przywołane tu orzecznictwo.

²³ D. Bucior, *Pośredniczenie i zawieranie umów jako przedmiot zobowiązania agenta*, „*Studia Prawnicze KUL*” 2010, nr 1, s. 21–23; idem [w:] *Kodeks cywilny. Komentarz*, red. M. Habdas, M. Fras, t. 4, Warszawa 2018, art. 758, uwaga 22; P. Jabornegg, *Handelsvertreterrecht und Maklerrecht*, Wien 1987, s. 39 (na tle austriackiej ustawy o przedstawicielach handlowych z 1921 r.).

²⁴ R. Emde [w:] *Staub...*, § 89b, nb. 187; K.-H. Thume, *Der Ausgleichsanspruch des Handelsvertreters beim Vertrieb von Dauerverträgen*, „*Betriebs-Berater*” 2015, Nr. 8, s. 389.

²⁵ Wyrok C-593/21, pkt 36.

towi głównemu w związku z klientelą pozyśkaną przez subagenta. Ta okoliczność użyśkuje szczególne znaczenie, gdy agent główny korzystał z usług wielu subagentów. W takim przypadku trzeba starannie badać, w jakim zakresie otrzymane świadczenie wyrównawcze związane jest z klientelą zbudowaną przez danego subagenta. Tylko tak ustalona część świadczenia wyrównawczego agenta głównego może stanowić korzyść mającą znaczenie dla roszczenia wyrównawczego danego subagenta.

W kontekście glosowanego wyroku pojawia się pytanie, czy korzyścią po stronie agenta głównego może być również samo roszczenie o zapłatę świadczenia wyrównawczego. Teza wyroku stanowi o korzyści w postaci świadczenia wyrównawczego „wypłaconego”. Takie sformułowanie rozstrzygnięcia determinowane było jednak stanem faktycznym, na tle którego zostało sformułowane pytanie prejudycjalne. Dlatego też nie należy interpretować tezy glosowanego wyroku w ten sposób, że roszczenie wyrównawcze musi być zrealizowane, aby można było mówić o korzyści agenta głównego. Zaleta interpretacji, zgodnie z którą korzyścią może być już samo roszczenie, ujawnia się zwłaszcza w przypadku, gdy agent główny rezygnuje z dochodzenia świadczenia wyrównawczego i np. zawiera z dającym zlecenie ugodę, w ramach której zrzeka się roszczenia. Okoliczność taka nie powinna zwalniać agenta głównego z obowiązku zapłaty świadczenia wyrównawczego na rzecz subagenta, skoro agent główny miał możliwość – dzięki klienteli stworzonej przez subagenta – uzyskać świadczenie wyrównawcze od swojego dającego zlecenie³⁰.

Głosowany wyrok nie należy również odczytywać w ten sposób, że korzyścią agenta głównego mogąą uzasadnić roszczenie wyrównawcze subagenta może być jedynie świadczenie wyrównawcze agenta głównego (otrzymane lub należne). Taka postać korzyści pojawia się

wtedy, gdy rozwiązanie umowy subagencji zbiega się w czasie z rozwiązaniem głównej umowy agencji. Może się jednak zdarzyć, że pomimo rozwiązania umowy subagencji główna umowa agencji nadal obowiązuje. W takim przypadku korzyścią agenta głównego będzie możliwość uzyskiwania prowizji – w ramach głównej umowy agencji – z tytułu umów z klientelą zbudowaną przez subagenta³¹.

3.3. Utrata klienteli przez subagenta a zgodność zapłaty świadczenia wyrównawczego z zasadami słuszności

Najwięcej wątpliwości budzi teza wyroku TSUE, zgodnie z którą dalsze obsługiwanie przez subagenta zbudowanej przez siebie klienteli – tym razem w charakterze agenta głównego – może sprawić, że zapłata subagentowi świadczenia wyrównawczego będzie niezgodna z zasadami słuszności³². Teza ta opiera się na założeniu, wyprowadzonym z przesłanki zasad słuszności, że świadczenie wyrównawcze ma służyć naprawieniu szkody polegającej na utracie korzyści związanej z klientelą zbudowaną przez agenta.

W świetle brzmienia art. 17 ust. 2 lit. a dyrektywy 86/653 oraz orzecznictwa TSUE założenie to nie jest jednak oczywiste. Po pierwsze, trudno je pogodzić ze stanowiskiem wyrażonym przez TSUE w glosowanym wyroku, że roszczenie wyrównawcze ma charakter gratyfikacyjny, gdyż świadczenie wyrównawcze służy wynagrodzeniu agenta za jego usługi³³. Po drugie, art. 17 ust. 2 lit. a dyrektywy 86/653 wprowadza dwie przesłanki roszczenia wyrównawczego: znaczne korzyści zleceniodawcy z umów z klientelą zbudowaną przez agenta oraz zasadę słuszności. Wprawdzie w ramach badania zgodności zapłaty świadczenia wyrównawczego z zasadą słuszności

³⁰ Odrębnym zagadnieniem, wykraczającym poza skąpe ramy glosy, jest wpływ utraty przez agenta głównego prawa do świadczenia wyrównawczego, w przypadkach wskazanych w art. 18 dyrektywy 86/653, na roszczenie wyrównawcze subagenta.

³¹ B. Kucharski, *O stryżeniu OWIEC, czyli o agentach, którzy nie są agentami*, „Wiadomości Ubezpieczeniowe” 2023, nr 4, s. 48.

³² Poglądy zbieżne z tezą wyroku TSUE formułowane są w literaturze niemieckiej na tle § 89b HGB. Zob. R. Emde [w:] *Staub...*, § 89b, nb. 323.

³³ Wyrok C-593/21, pkt 36.

ści ustawodawca nakazuje uwzględniać m.in. utracone przez agenta prowizje z tytułu transakcji z klientelą zbudowaną przez agenta, to jednak utrata prowizji nie stanowi bezwzględnej przesłanki zapłaty świadczenia wyrównawczego.

W wyroku z dnia 26 marca 2009 r., C-348/07, Turgay Semen przeciwko Deutsche Tamoil GmbH³⁴, TSUE wskazał, że utracone prowizje agenta stanowią jedynie jedno z wielu kryteriów mających znaczenie z perspektywy zasad słuszności oraz że wysokość utraconych prowizji nie ogranicza wysokości świadczenia wyrównawczego, tzn. dopuszczalne jest zasądzenie świadczenia wyrównawczego w kwocie przewyższającej wysokość utraconych prowizji. Z kolei z wyroku TSUE z dnia 23 marca 2023 r., C-574/21, QT przeciwko O2 Czech Republic a.s.³⁵ – wydanego po wydaniu głosowanego wyroku – można wyciągnąć wniosek, że w ocenie TSUE brak utraconych prowizji nie stoi na przeszkodzie zasądzeniu świadczenia wyrównawczego. Brak utraty prowizji może być konsekwencją np. zastrzeżenia w umowie agencyjnej tzw. prowizji jednorazowej właściwej (*echte Einmalprovision*)³⁶. W takim przypadku agent otrzymuje prowizję wyłącznie od pierwszej umowy z pozyskanym przez niego klientem. Każda kolejna umowa zawarta z pozyskanym przez agenta klientem nie daje agentowi prawa do prowizji. Skutkuje to tym, że rozwiązanie umowy agencyjnej nie prowadzi do utraty prowizji po stronie agenta. W przywołanym wyroku TSUE stwierdził zaś, że utracone prowizje „stanowią tylko jeden z czynników, które należy wziąć pod uwagę w celu dokonania oceny, czy świadczenie wyrównawcze jest zgodne z zasadami słuszności. Wybór określonego rodzaju prowizji, takiego jak np. jednorazowa prowizja, nie może zatem podważyć przewidzianego w tym przepisie prawa do świadczenia wyrównawczego. Gdyby tak nie było, istniałoby ryzyko obejścia [przewidzianego w art. 19 dyrektywy

– D.B.] wiążącego charakteru (...) prawa do świadczenia wyrównawczego”³⁷. Może być zatem tak, że agent nie traci żadnych korzyści związanych z klientelą, a mimo to świadczenie wyrównawcze będzie mu przysługiwać³⁸.

Niezależnie od powyższego odmówienie subagentowi prawa do świadczenia wyrównawczego z powołaniem się na to, że dalsze obsługiwanie przez niego (tym razem w charakterze agenta głównego) zbudowanej przez siebie klienteli czyni zapłatę świadczenia wyrównawczego niezgodną z zasadami słuszności, prowadzi do nieuzasadnionego uprzywilejowania agenta głównego kosztem subagenta. Agent główny zachowuje bowiem całe świadczenie wyrównawcze, które uzyskał od dającego zlecenie, mimo że świadczenie to jest – w całości lub w części – efektem działań subagenta. Subagent nie partycypuje w tym świadczeniu wyrównawczym. Wysilek subagenta włożony w czasie trwania umowy subagencyjnej w stworzenie klienteli dla głównego dającego zlecenie nie zostanie wynagrodzony również w drodze świadczenia wyrównawczego należnego od głównego dającego zlecenie w przypadku rozwiązania w przyszłości umowy agencyjnej między subagentem (działającym jako agent główny) a dającym zlecenie. Klienci pozyskani przez subagenta w czasie obowiązywania umowy subagencyjnej nie będą mogli być uznani za klientów nowych, pozyskanych przez niego w czasie obowiązywania umowy agencyjnej między subagentem (jako agentem głównym) a dającym zlecenie. W momencie zawarcia tej umowy dający zlecenie pozostawał już bowiem w relacjach handlowych z tymi klientami. Nie da się tej konsekwencji zapobiec poprzez interpretację, zgodnie z którą w przypadku rozwiązania umowy agencyjnej między subagentem (jako agentem głównym) a dającym zlecenie jako klientów

³⁴ ECLI:EU:C:2009:195, pkt 20 oraz teza 1 wyroku.

³⁵ ECLI:EU:C:2023:233.

³⁶ Termin zaproponowany przez R. Emde (*Das Problem der sog. „Einmalprovision“*, „Internationales Handelsrecht“ 2024, Nr. 2, s. 47).

³⁷ Wyrok TSUE z dnia 23 marca 2023 r., C-574/21, QT przeciwko O2 Czech Republic a.s., ECLI:EU:C:2023:233, pkt 63.

³⁸ W świetle przywołanego wyroku TSUE rewizji wymaga pogląd (D. Bucior [w:] *Kodeks...*, art. 764³, uwaga 45), zgodnie z którym co do zasady brak utraconych prowizji sprawia, że zapłata świadczenia wyrównawczego jest niezgodna z zasadami słuszności.

nowych pozyskanych przez agenta należy traktować także tych klientów, którzy zostali pozyskani przez agenta w czasie, gdy działał jako subagent poprzedniego agenta głównego. Taka interpretacja prowadziłaby bowiem do tego, że główny dający zlecenie musiałby zapłacić świadczenie wyrównawcze z tytułu pozyskania tych klientów dwukrotnie: raz na rzecz poprzedniego agenta głównego oraz drugi raz na rzecz subagenta (po rozwiązaniu umowy agencyjnej między głównym dającym zlecenie a subagentem jako agentem głównym).

W powyższym zakresie TSUE dokonał zatem błędnej wykładni, pozbawiającej subagenta prawa do świadczenia wyrównawczego. Nie ma jednak przeszkód, aby sądy w państwach członkowskich przyjęły odmienną wykładnię krajowych przepisów o świadcze-

niu wyrównawczym i uznały, że dalsza obsługa przez subagenta – w charakterze agenta głównego – klienteli zbudowanej w czasie obowiązywania umowy subagencyjnej nie pozbawia go roszczenia wyrównawczego wobec agenta głównego. Przepisy dyrektywy 86/653 oparte są bowiem na modelu harmonizacji minimalnej. Państwa członkowskie mogą zatem, w szczególności w drodze wykładni ich krajowych przepisów, przyjąć rozwiązanie korzystniejsze dla agenta niż to wynikające z dyrektywy³⁹.

³⁹ Wyrok TSUE z dnia 3 grudnia 2015 r., C-338/14, Quenon K. SPRL przeciwko Beobank SA, dawniej Citibank Belgium SA, oraz Metlife Insurance SA, dawniej Citilife SA, ECLI:EU:C:2015:795, pkt 33; wyrok TSUE z dnia 17 października 2013 r., C-184/12, United Antwerp Maritime Agencies (Unamar) NV przeciwko Navigation Maritime Bulgare, ECLI:EU:C:2013:663, pkt 50.

Abstract

Subagent's claim for goodwill indemnity – commentary on the judgment of the Court of Justice of the European Union of 13 October 2022, C-593/21, NY v Herios SARL

Keywords: Directive 86/653; agency agreement; subagent; goodwill indemnity

The commented judgment concerns a claim for goodwill indemnity (Article 17 (2) of Directive 86/653) by a subagent against a main agent. The Court of Justice of the European Union correctly, albeit tacitly, held that a subagency agreement is subject to Directive 86/653. Nor is there any doubt that the goodwill indemnity received by the main agent may constitute a benefit for him (as the subagent's principal), justifying the subagent's claim for payment of his goodwill indemnity. However, the Court's interpretation is flawed, according to which the fact that the subagent after the termination of the subagency agreement continues to serve the clientele it has built up – but now as a main agent – means that the payment of goodwill indemnity by the main agent may be regarded as not being equitable in the meaning of Article 17 (2) (a) second indent of Directive 86/653. This interpretation leads to the subagent being disadvantaged by depriving him of remuneration, in the form of goodwill indemnity, for the effort he has put into building up a clientele for the principal.

Bibliografia

Literatura

Billing T. [w:] *Vertriebsrecht. Handelsvertreterrecht. Vertragshändlerrecht. Franchiserecht. Kommissionsrecht. Kommentar*, hrsg. v. E. Flohr, U. Wauschkuhn, München 2023.

Bucior D. [w:] *Kodeks cywilny. Komentarz*, red. M. Habdas, M. Fras, t. 4, Warszawa 2018.

Bucior D., *Pośredniczenie i zawieranie umów jako przedmiot zobowiązania agenta*, „Studia Prawnicze KUL” 2010, nr 1.

Emde R. [w:] *Staub Handelsgesetzbuch. Großkommentar*, hrsg. v. S. Grundmann, M. Habersack, C. Schäfer, vol. 2/1, Berlin–Boston 2021.

- Emde R., *Das Problem der sog. „Einmalprovision“*, „Internationales Handelsrecht“ 2024, Nr. 2.
- Jabornegg P., *Handelsvertreterrecht und Maklerrecht*, Wien 1987.
- Kucharski B., *O strzyżeniu OWIEC, czyli o agentach, którzy nie są agentami*, „Wiadomości Ubezpieczeniowe” 2023, nr 4. <https://doi.org/10.33995/wu2023.4.3>
- Moritz W. [w:] W. Moritz, T. Schneider, *Praxishandbuch Vertriebsrecht. Handelsvertreter – Franchising – Vertragshändler*, Wien 2024.
- Nocker M., *HVertrG. Handelsvertretergesetz 1993. Mit ausführlichen Berechnungsbeispielen zum Ausgleichsanspruch*, Wien 2015.
- Rott-Pietrzyk E. [w:] *System Prawa Prywatnego*, t. 7: *Prawo zobowiązań – część szczegółowa*, red. J. Rajski, Warszawa 2018.
- Ströbl A. [w:] *Münchener Kommentar zum Handelsgesetzbuch*, hrsg. v. K. Schmidt, vol. 1, München 2025.
- Thume K.-H., *Der Ausgleichsanspruch des Handelsvertreters beim Vertrieb von Dauerverträgen*, „Betriebs-Berater“ 2015, Nr. 8.
- Topolewski K., *Ochrona agenta jako podmiotu w zobowiązaniu z umowy agencyjnej – zagadnienia wybrane* [w:] *In varietate concordia. Księga jubileuszowa Profesora Ryszarda Skubisza*, red. E. Całka, A. Jakubecki, M. Nazar, A. Niewęglowski, R. Poździk, Warszawa 2022.
- Wauschkuhn U. [w:] *Vertriebsrecht. Handelsvertreterrecht. Vertragshändlerrecht. Franchiserecht. Kommissionsrecht. Kommentar*, hrsg. v. E. Flohr, U. Wauschkuhn, München 2023.

Akty prawne

- Niemiecki kodeks handlowy z dnia 10 maja 1897 r. (Handelsgesetzbuch), tekst jednolity dostępny na stronie <https://www.gesetze-im-internet.de/hgb> (dostęp: 19.07.2025).
- Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 r. – Kodeks cywilny (t.j. Dz.U. 2025, poz. 1071, ze zm.).
- Dyrektywa 86/653/EWG Rady z dnia 18 grudnia 1986 r. w sprawie koordynacji ustawodawstw państw członkowskich odnoszących się do przedstawicieli handlowych działających na własny rachunek (Dz. Urz. L 382/17, 31.12.1986).
- Austriacka ustawa z 1993 r. o stosunkach prawnych niezależnych przedstawicieli handlowych (Handelsvertretergesetz – HvertrG 1993), tekst jednolity dostępny w bazie aktów prawnych na stronie www.ris.bka.gv.at (dostęp: 19.07.2025).

Orzecznictwo

- Wyrok TSUE z dnia 26 marca 2009 r., C-348/07, Turgay Semen przeciwko Deutsche Tamoil GmbH, ECLI:EU:C:2009:195.
- Wyrok TSUE z dnia 17 października 2013 r., C-184/12, United Antwerp Maritime Agencies (Unamar) NV przeciwko Navigation Maritime Bulgare, ECLI:EU:C:2013:663.
- Wyrok SO w Poznaniu z dnia 15 stycznia 2014 r., II Ca 1158/13, LEX nr 1853141.
- Wyrok TSUE z dnia 3 grudnia 2015 r., C-338/14, Quenon K. SPRL przeciwko Beobank SA, dawniej Citibank Belgium SA, oraz Metlife Insurance SA, dawniej Citilife SA, ECLI:EU:C:2015:795.
- Wyrok TSUE z dnia 7 kwietnia 2016 r., C-315/14, Marchon Germany GmbH przeciwko Yvonne Karaszkie-wicz, ECLI:EU:C:2016:211.
- Wyrok SO w Gliwicach z dnia 25 sierpnia 2017 r., X Ga 39/17, LEX nr 2389154.
- Wyrok TSUE z dnia 19 kwietnia 2018 r., C-645/16, Conseils et mise en relations (CMR) SARL przeciwko Demeures terre et tradition SARL, ECLI:EU:C:2018:262.
- Wyrok SR dla m.st. Warszawy w Warszawie z dnia 11 czerwca 2019 r., IX GC 2070/16, LEX nr 3388981.
- Wyrok TSUE z dnia 13 października 2022 r., C-64/21, Rigall Arteria Management sp. z o.o. sp.k. przeciwko Bankowi Handlowemu w Warszawie SA, ECLI:EU:C:2022:783.
- Wyrok TSUE z dnia 13 października 2022 r., C-593/21, NY przeciwko Herios SARL, ECLI:EU:C:2022:784.
- Wyrok TSUE z dnia 23 marca 2023 r., C-574/21, QT przeciwko O2 Czech Republic a.s., ECLI:EU:C:2023:233.