

ΠΡΩΤΟΔΙΚΕΙΟ ΣΠΑΡΤΗΣ
ΤΑΚΤΙΚΗ ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΑ

Αριθμός: 23 /2022

Αριθμός Εκθέσεως Καταθέσεως:/11-3-2021

ΤΟ ΠΟΛΥΜΕΛΕΣ ΠΡΩΤΟΔΙΚΕΙΟ ΣΠΑΡΤΗΣ

Τακτική Διαδικασία

ΣΥΓΚΡΟΤΗΘΗΚΕ από τους Δικαστές, Πρόεδρο Πρωτοδικών,
....., Πρωτοδίκη-Εισηγήτρια,, Πρωτόδικη και τον Γραμματέα

ΣΥΝΕΔΡΙΑΣΕ δημόσια στο ακροατήριό του στις 5 Νοεμβρίου 2021, για να
δικάσει την υπόθεση μεταξύ:

ΤΗΣ ΕΝΑΓΟΥΣΑΣ: Ανώνυμης Εταιρείας με την επωνυμία «.....» που
εδρεύει στοΑττικής (οδόςαρ., θέση «.....») και εκπροσωπείται νόμιμα,
με Α.Φ.Μ. Δ.Ο.Υ., η οποία κατέθεσε προτάσεις δια του πληρεξουσίου
δικηγόρου

ΤΟΥ ΕΝΑΓΟΜΕΝΟΥ: Αγροτικού Συνεταιρισμού με την επωνυμία
«.....», που εδρεύει στις Σπάρτης (...° χλμ. Ε.Ο.) και εκπροσωπείται
νόμιμα, με Α.Φ.Μ. Δ.Ο.Υ., ο οποίος κατέθεσε προτάσεις δια των
πληρεξουσίων δικηγόρων, και Πέλοπα Λάσκου.

Η ενάγουσα ζητεί να γίνει δεκτή η από 17-2-2021 αγωγή της, που κατατέθηκε στη Γραμματεία τούτου του Δικαστηρίου με αριθμό έκθεσης κατάθεσης/11-3- 2021, προσδιορίστηκε για την παραπάνω δικάσιμο και γράφτηκε στο πινάκιο.

ΜΕΛΕΤΗΣΕ ΤΗ ΔΙΚΟΓΡΑΦΙΑ

ΣΚΕΦΘΗΚΕ ΚΑΤΑ ΤΟΝ ΝΟΜΟ

Η διάταξη του άρθρου 361 ΑΚ, που ορίζει ότι προς σύσταση ή αλλοίωση ενοχής με δικαιοπραξία απαιτείται, εφόσον ο νόμος δεν ορίζει διαφορετικά, σύμβαση, καθιερώνει τον κανόνα ότι η ιδιωτική αυτονομία μπορεί να παράγει ενοχικά δικαιώματα και υποχρεώσεις, κατ' αρχήν μόνο μέσω σύμβασης και δεν αρκεί αντίθετα μονομερής δικαιοπραξία, αφού το να αποκτά ένα άτομο δικαιώματα και πολύ περισσότερο υποχρεώσεις με βάση τη βούληση άλλου ατόμου και χωρίς τη δική του συναίνεση προσκρούει στην αυτοδιάθεση και στην ισότητα των πολιτών, ως συνταγματικά κατοχυρωμένα ατομικά δικαιώματα (άρθρο 2 παρ. 1, 4 παρ. 1 και 2 και 5 παρ. 1 του Συντάγματος). Συνέπεια άμεση της αρχής της αυτονομίας της ιδιωτικής βούλησης είναι η αρχή της ελευθερίας των συμβάσεων, που έμμεσα καθιερώνεται με την αυτή διάταξη του άρθρου 361 ΑΚ ως έκφραση της οικονομικής ελευθερίας, που αποτελεί και αυτή ατομικό δικαίωμα κατοχυρωμένο από το άρθρο 5 παρ. 1 του Συντάγματος. Ελευθερία των συμβάσεων σημαίνει α) Ελευθερία του ατόμου να συνάπτει ή να μη συνάπτει σύμβαση τόσο γενικά όσο και με συγκεκριμένο πρόσωπο ως αντισυμβαλλόμενο (ελευθερία επιλογής του αντισυμβαλλομένου) και β) ελευθερία καθορισμού του περιεχομένου της σύμβασης. Απόρροια της αρχής της ελευθερίας των συμβάσεων και ιδίως της ελευθερίας προσδιορισμού του περιεχομένου τους αποτελεί και η σύμβαση αποκλειστικής διανομής (ΑΠ 16/2013, ΑΠ 852/2015). Η σύμβαση αυτή αποτελεί ιδιόρρυθμη διαρκή ενοχική σύμβαση εμπορικής συνεργασίας, με βάση την οποία ο ένας συμβαλλόμενος, που είναι ο παραγωγός ή ο χονδρέμπορος υποχρεώνεται να πωλεί αποκλειστικά στον άλλο συμβαλλόμενο, που είναι ο διανομέας, τα εμπορεύματα που έχουν συμφωνηθεί σε σχέση με ορισμένη γεωργική περιοχή και το οποίο, στη συνέχεια, ο διανομέας μεταπωλεί σε τρίτους στο δικό του όνομα, για δικό του λογαριασμό και με δικό του επιχειρησιακό κίνδυνο, δηλαδή ενεργεί ως ανεξάρτητος επαγγελματίας διαμεσολαβητικές πράξεις στο εμπόριο. Με τη σύμβαση αποκλειστικής διανομής ο διανομέας αναλαμβάνει, συνήθως την υποχρέωση να ακολουθεί τις οδηγίες του παραγωγού ως προς την εμφάνιση και ποιότητα των πωλουμένων προϊόντων, να διαθέτει προσωπικό για την προώθηση των πωλήσεων, να προστατεύει τα συμφέροντα και τη φήμη του παραγωγού, να διαθέτει τα αναγκαία αποθέματα για να μην παρουσιαστούν ελλείψεις στην αγορά, διατηρώντας με δικά του

έξοδα κατάλληλη οργάνωση και υποδομή, ενώ ακόμη και όταν έχει το δικαίωμα να καθορίζει ο ίδιος τις τιμές μεταπώλησης των προϊόντων στους τρίτους δεν αποκλείεται να έχουν συμβατικά καθοριστεί ανώτατα ή κατώτατα όρια τιμών. Η έννοια ειδικότερα της αποκλειστικότητας στη διανομή ορισμένων προϊόντων είναι ότι ο παράγωγος δεσμεύεται με τη σχετική σύμβαση να μην παραδίδει εμπορεύματα σε τρίτου ανταγωνιστές του αποκλειστικού διανομέα μέσα στην περιοχή της διανομής και αντίστροφα ο αποκλειστικός διανομέας υποχρεώνεται, κατά κανόνα, να μη διανέμει ευθέως ανταγωνιστικά προϊόντα στην ίδια περιοχή (ΑΠ 1154/2021, ΑΠ 191/2016, ΑΠ 165/2015). Περαιτέρω, από τον συνδυασμό των διατάξεων των άρθρων 361 ΑΚ, 1 παρ. 2 του π.δ. 219/1991 και 14 παρ. 4 Ν. 3577/2007 προκύπτει ότι, να μεν δεν είναι δυνατή η ευθεία εφαρμογή στις συμβάσεις αποκλειστικής διανομής και εμπορικής παραγγελίας των διατάξεων του π.δ. 219/1991 περί εμπορικών αντιπροσώπων, όμως, με βάση τις αρχές, της ισότητας και της καλής πίστης, είναι δυνατή η αναλογική, ολική ή μερική εφαρμογή των διατάξεων του ως άνω π.δ/τος και στις συμβάσεις αυτές, εφόσον όμως η διαμεσολαβητική λειτουργία και των επαγγελματιών αυτών, δηλαδή του διανομέα και του παραγγελιοδοχικού αντιπροσώπου, προσομοιάζει με αυτήν του εμπορικού αντιπροσώπου σε τέτοιο βαθμό, ώστε να ταυτίζεται κατά τα ουσιώδη στοιχεία της, πράγμα που συμβαίνει όταν οι εν λόγω επαγγελματίες αναλαμβάνουν με τη σύμβαση υποχρεώσεις ανάλογες με αυτές του εμπορικού αντιπροσώπου (άρθρο 4 παρ. 1 π.δ. 219/91) και ειδικότερα α) να παραλείπουν ανταγωνιστικές σε βάρος του εντολέα τους πράξεις κατά τη διάρκεια, αλλά και μετά τη λήξη της σύμβασης τους, β) να τηρούν το επαγγελματικό απόρρητο, γ) να προωθούν διαρκώς και αποκλειστικά τα προϊόντα του εντολέα τους στη συμβατική περιοχή ευθύνης τους, υποκείμενοι μάλιστα στον έλεγχο του ως προς την εξέλιξη των πωλήσεων ή, αναλόγως, των αγορών, δ) να διαφημίζουν τα πωλούμενα προϊόντα ακόμη και με δικές τους δαπάνες και ε) να γνωστοποιούν στον εντολέα τους το πελατολόγιο τους. Η συνομολόγηση ακριβώς των υποχρεώσεων αυτών, που δεν είναι πάντως αναγκαίο να συντρέχουν σωρευτικά, αλλά μπορούν και να παραλλάσσουν, έτσι ώστε η έλλειψη μιας από αυτές να καλύπτεται από την ιδιαίτερη ένταση των λοιπών, καθιστά τους παραπάνω επαγγελματίες αναπόσπαστο και καθοριστικό μέρος του δικτύου της επιχειρηματικής δραστηριότητας του εντολέα τους, αφού η εμπορική τους δραστηριότητα, μολονότι αναπτύσσεται με δικό τους κίνδυνο, συνεπάγεται, εντούτοις, οφέλη αμέσως και για τον εντολέα τους, δηλαδή αυτός δεν αντλεί οικονομικά οφέλη μόνον από την εκπλήρωση της κύριας συμβατικής τους υποχρέωσης, αλλά και από τις ως άνω ιδιαίτερες υποχρεώσεις τους, με σπουδαιότερο γι' αυτόν (εντολέα) όφελος το ότι λαμβάνει γνώση του πελατολογίου τους, οπότε και μπορεί, μετά τη λύση της σύμβασης τους, να το χρησιμοποιήσει, μέσω άλλων επαγγελματιών, και να συνεχίσει έτσι να αποκομίζει οικονομικά οφέλη (ΟΛΑΠ 16/2013, ΑΠ191/2016 ΑΠ 823/2015, ΑΠ 42/2015). Στο πλαίσιο αυτό κρίνεται και η δυνατότητα αναλογικής εφαρμογής του άρθρου 9 του π.δ/τος 219/1991

σε κάθε δυνατή περίπτωση και η επιδίκαση έτσι της προβλεπόμενης από το άρθρο αυτό αποζημίωσης πελατείας, που δικαιολογείται συνεπώς και στη σύμβαση διανομής όταν συντρέχουν τα αναγκαία προς τούτο στοιχεία (ΟΛΑΠ 15/2013, ΟΛΑΠ 16/2013). Όμως, η αναλογική αυτή εφαρμογή του ως άνω π.δ/τος “περί εμπορικών αντιπροσώπων” δεν εξικνείται μέχρι του σημείου εφαρμογής του και επί των συμβάσεων απλής και όχι αποκλειστικής διανομής, δηλαδή εκείνων στις οποίες ο διανομέας διαθέτει, εκτός από τα προϊόντα του παραγωγού, και άλλα ανταγωνιστικά προς τα δικά του προϊόντα. Και τούτο, διότι στην περίπτωση αυτή δεν υπάρχει το πλέον ουσιώδες στοιχείο της άνω ομοιότητας, δηλαδή εκείνο της εκ μέρους του διανομέα ανάληψης υποχρέωσης μη ανταγωνισμού και προώθησης διαρκώς και αποκλειστικά των προϊόντων του παραγωγού στην περιοχή ευθύνης του (ΟΛΑΠ 16/2013, ΑΠ 42/2015, ΑΠ 126/2014, ΑΠ 1933/2009). Εξάλλου, σύμφωνα με τις διατάξεις του άρθρου 8 παρ. 3 και 4 του ως άνω π.δ. 219/1991 ορίζεται ότι «3. Όταν η σύμβαση εμπορικής αντιπροσωπείας είναι αορίστου χρόνου, κάθε ένας από τους συμβαλλομένους μπορεί να την καταγγείλει, με τήρηση ορισμένης προθεσμίας. 4. Η προθεσμία καταγγελίας είναι ένας μήνας για το πρώτο έτος της σύμβασης, δύο μήνες από την αρχή του δευτέρου έτους, τρεις μήνες από την αρχή του τρίτου έτους, τέσσερις μήνες από την αρχή του τετάρτου έτους, πέντε μήνες από την αρχή του πέμπτου έτους και έξι μήνες από την αρχή του έκτου έτους και για τα επόμενα έτη. Δεν είναι δυνατόν να οριστούν μικρότερες προθεσμίες, με συμφωνία των συμβαλλομένων». Ωστόσο, κατά την διάταξη του άρθρου 8 παρ. 8 του αυτού Π.Δ. «Η σύμβαση εμπορικής αντιπροσωπείας μπορεί να καταγγελθεί κατά πάντα χρόνο και χωρίς την τήρηση των προθεσμιών της παραγράφου 4 σε περίπτωση κατά την οποία ένα εκ των συμβαλλομένων μερών παραλείψει την εκτέλεση του συνόλου ή μέρους των συμβατικών υποχρεώσεων καθώς και σε περίπτωση εκτάκτων περιστατικών». Τη συνδρομή του σπουδαίου λόγου, που δικαιολογεί την έκτακτη καταγγελία, οφείλει να την επικαλεσθεί και να την αποδείξει εκείνος που κατήγγειλε τη σύμβαση, ενώ δικαίωμα του αντιπροσωπευομένου αποτελεί η τακτική από μέρους του καταγγελία της σύμβασης εμπορικής αντιπροσωπείας ή αποκλειστικής διανομής, η οποία δεν απαιτεί αιτιολογία και ούτε συνεπάγεται γι’ αυτόν επιζήμιες συνέπειες, εκτός αν συνιστά καταχρηστική κατά το άρθρο 281 ΑΚ άσκηση του δικαιώματος. Ακολούθως, από τις διατάξεις του άρθρου 9 παρ. 1 του πιο πάνω π.δ. 219/1991 συνάγεται ότι η αποζημίωση πελατείας είναι μια ιδιόρρυθμη αξίωση αμοιβής που κινείται μεταξύ δύο ισοδύναμων πόλων, εκείνου της αμοιβής και εκείνου της επιείκειας, οι οποίοι δικαιολογούν τον χαρακτηρισμό της ως ενός είδους εύλογης ή δίκαιης αποζημίωσης, που προσομοιάζει με την αποζημίωση για διαφυγόν κέρδος με στοιχεία παράλληλα και από τον αδικαιολόγητο πλουτισμό. Η αξίωση αυτή γεννιέται όταν συντρέξουν σωρευτικά όλες οι νόμιμες προϋποθέσεις, τις οποίες πρέπει να επικαλεστεί με τη σχετική αγωγή του και να αποδείξει ο εμπορικός αντιπρόσωπος ή ο αποκλειστικός διανομέας, δηλαδή απαιτείται α) η εισφορά

νέων πελατών ή η σημαντική προαγωγή των υποθέσεων με τους υπάρχοντες πελάτες από τον εμπορικό αντιπρόσωπο ή διανομέα κατά τη διάρκεια της σύμβασης β) η διατήρηση και μετά τη λύση της σύμβασης ουσιαστικών ωφελειών για τον αντιπροσωπευόμενο, που προκύπτουν από τις υποθέσεις με τους πελάτες αυτούς και γ) η καταβολή της αποζημίωσης να είναι δίκαιη με βάση όλες τις περιστάσεις κάθε συγκεκριμένης περίπτωσης. Ως εισφορά νέων πελατών νοείται η προσέλκυση από τη δραστηριότητα του εμπορικού αντιπροσώπου νέων πελατών, δηλαδή πελατών που δεν υπήρχαν προηγουμένως, ως σημαντική δε προαγωγή των υποθέσεων με υπάρχοντες πελάτες νοείται η ασυνήθιστη αύξηση του κύκλου των εμπορικών συναλλαγών μ' αυτούς. Αντίστοιχα διατήρηση των ουσιαστικών ωφελειών για τον παραγωγό από υποθέσεις με τους νέους ή παλαιούς πελάτες του εμπορικού αντιπροσώπου υπάρχει όχι μόνο όταν επιβιώνουν τυχόν διαρκείς συμβάσεις, που είχε καταρτίσει με τρίτους ο εμπορικός αντιπρόσωπος, αλλά και όταν από την εκμετάλλευση του γνωστού στον παραγωγό πελατολογίου του αντιπροσώπου, υπάρχει, για την ίδια περιοχή εν δυνάμει πελατεία με την προοπτική κέρδους γι' αυτόν, έστω και αν τα συμβατικά προϊόντα είναι επώνυμα και συνεπώς γνωστά στο καταναλωτικό κοινό λόγω και των διαφημιστικών ενεργειών του ίδιου του παραγωγού. Κριτήρια, τέλος, για τον καθορισμό του ύψους της αποζημίωσης πελατείας συνιστούν το μέγεθος της πελατείας που παραμένει στον παραγωγό μετά τη λύση της σύμβασης εμπορικής αντιπροσωπείας, η αντίστοιχη ωφέλεια του και η δημιουργία κέρδους για τον αντιπρόσωπο, αν συνεχιζόταν η σύμβαση (Ολ ΑΠ 16/2013, ΑΠ 515/2016, ΑΠ 355/2015, ΑΠ 1449/2014). Το ύψος της αποζημίωσης αυτής, δεν μπορεί, σύμφωνα με τη διάταξη του στοιχ. Β' της παρ. 1 του άρθρου 9 του π.δ. 219/1991, να υπερβεί το μέσο ετήσιο όρο των αμοιβών, που εισέπραξε ο εμπορικός αντιπρόσωπος ή ο διανομέας κατά τα πέντε τελευταία έτη λειτουργίας της σύμβασης ή αν αυτή διήρκεσε λιγότερο χρόνο, τον μέσο όρο του χρόνου αυτού. Τέλος, από τις διατάξεις των άρθρων 8 και 9 του π.δ. 219/1991 συνάγεται ότι από την προβλεπόμενη στην παράγραφο 1 στοιχ. α' του τελευταίου άρθρου αποζημίωση πελατείας διαφέρει η διαλαμβανόμενη στο στοιχείο γ' της ίδιας παραγράφου αξίωση για ανόρθωση της ζημίας, η οποία δεν είναι παρά η αξίωση της αποζημίωσης του κοινού δικαίου, την οποία έχει ενδεχομένως ο εμπορικός αντιπρόσωπος. Για τη γέννηση της τελευταίας αυτής αξίωσης του εμπορικού αντιπροσώπου απαιτείται υπαίτια παραβίαση των συμβατικών υποχρεώσεων του αντιπροσωπευομένου ή τέλεση εκ μέρους του αδικοπραξίας. Η εν λόγω αποζημίωση οφείλεται επιπλέον της αποζημίωσης πελατείας και περιλαμβάνει τόσο τη θετική, όσο και την αποθετική ζημία. Επομένως, ο εμπορικός αντιπρόσωπος, όπως και ο αποκλειστικός διανομέας, δικαιούται σωρευτικά τόσο την αποζημίωση πελατείας, όσο και την αποζημίωση του κοινού δικαίου, η οποία προϋποθέτει βέβαια την πρόκληση, από την αντισυμβατική ή αδικοπρακτική συμπεριφορά του εντολέα, ζημίας στον εμπορικό αντιπρόσωπο ή τον διανομέα. Η περαιτέρω αυτή ζημία του εμπορικού αντιπροσώπου ή του

διανομέα έχει τη μορφή του διαφυγόντος κέρδους και συνίσταται στις κάθε φύσεως προμήθειες και αμοιβές, που αυτός θα εισέπραττε κατά τη συνήθη πορεία των πραγμάτων στο υπόλοιπο χρονικό διάστημα, μέχρι δηλαδή τη συμπλήρωση του συμβατικά καθορισμένου χρόνου διάρκειας της σύμβασης, αφαιρουμένων των εξόδων που ενδεχομένως εξοικονόμησε από την πρόωρη λήξη της συνεργασίας του με τον αντιπροσωπευόμενο. Στην περίπτωση που δεν υπάρχει συμβατικά καθορισμένος χρόνος διάρκειας της σύμβασης, δηλαδή στην περίπτωση σύμβασης αόριστης διάρκειας, η προς ανόρθωση περαιτέρω ζημία περιλαμβάνει τα διαφυγόντα κέρδη, που, με πιθανότητα σύμφωνα με τη συνηθισμένη πορεία των πραγμάτων, θα αποκόμιζε ο αντιπρόσωπος από τις πωλήσεις, μέχρι να συμπληρωθεί η οριζόμενη για την καταγγελία προθεσμίας από το άρθρο 8 παρ. 3 και 4 του π.δ. 219/1991 (βλ. σχετ. ΑΠ 1 1015, ΑΠ 42/2015, ΑΠ 806/2015 Νόμος, ΑΠ 165/2015 Νόμος, ΑΠ 852/2015 Νόμος, ΑΠ 823/2015, ΑΠ 1442/2015, ΑΠ 979/2014 ΕΕμπΔ 2014.598, ΑΠ 455/2014 ΔΕΕ 2014.822, ΑΠ 984/2014 ΕπισκΕμπΔ 2014.535, ΑΠ 1864/2014, ΑΠ 1519/2013 ΕΕμπΔ 2014.85, ΕφΑαμ 285/20103 ΔΕΕ 2013.712, ΕφΑΘ 2563/2010).

Με την υπό κρίση αγωγή της η ενάγουσα ισχυρίζεται ότι είναι ανώνυμη εταιρεία με αντικείμενο εργασιών την παραγωγή, διανομή και εμπορία βρωσίμων ελαίων, αλλά και διαφόρων άλλων ειδών τροφίμων, έχουσα μεγάλο κύκλο εργασιών και πελατολόγιο, ενώ ο εναγόμενος αγροτικός συνεταιρισμός έχει ως αντικείμενο την παραγωγή και εμπορία χυμών φρούτων. Ότι την 24-1-2000 στις Αμύκλες Λακωνίας καταρτίστηκε άτυπα μεταξύ αυτής και του εναγόμενου σύμβαση αποκλειστικής διανομής, με βάση την οποία ο τελευταίος της ανέθεσε για αόριστο χρόνο την προώθηση των πωλήσεων των προϊόντων του αρχικά σε συγκεκριμένες περιφέρειες και λίγο αργότερα σε όλη την ελληνική επικράτεια, ορίζοντας την ως αποκλειστική διανομέα. Ότι ουδέποτε υπογράφηκε μεταξύ τους και τυπικό κείμενο σύμβασης, πλην όμως οι επί μέρους όροι της μεταξύ τους σχέσης διανομής εξειδικεύθηκαν στην πραγματικότητα από τη λειτουργία της ένδικης σύμβασης. Ότι στο πλαίσιο της μεταξύ τους συνεργασίας η ενάγουσα προέβαινε αποκλειστικά στην αγορά από τον εναγόμενο συνεταιρισμό των προαναφερθέντων προϊόντων, τα οποία μεταπωλούσε στη συνέχεια σε τρίτους σε όλη την ελληνική αγορά με δικές της δαπάνες και δικό της επιχειρηματικό κίνδυνο, εκδίδοντας επ' ονόματι και για λογαριασμό της παραστατικά (δελτία αποστολής και τιμολόγια). Ότι ακόμη προωθούσε διαρκώς τα προϊόντα του εναγομένου με διαφημιστικές ενέργειες, τις οποίες αποφάσιζαν μεν από κοινού, αλλά υλοποιούσε μόνη της, γνωστοποιούσε περαιτέρω στον εναγόμενο το πελατολόγιό της σε μόνιμη και τακτική βάση και τον πληροφορούσε για τις κατευθύνσεις της αγοράς και τέλος ακολουθούσε τις κατευθύνσεις που αποφάσιζε ο εναγόμενος για την εμπορική πολιτική της επιχείρησής του, κατόπιν των συμβουλών και των πληροφοριών που του παρείχε αυτή (ενάγουσα), ενώ παράλληλα η τελευταία φρόντιζε να διαθέτει επαρκές

απόθεμα προϊόντων, ώστε να είναι πάντοτε καλυμμένη η ζήτηση της αγοράς για τα προϊόντα του εναγομένου. Ότι ο εναγόμενος την 11-9- 2020 κατήγγειλε χωρίς σπουδαίο λόγο την παραπάνω σύμβαση, γνωστοποιώντας σ' αυτήν ότι ανέθεσε την αποκλειστική διανομή των προϊόντων του σε άλλον διανομέα, με ημερομηνία έναρξης της συνεργασίας τους την 1-10-2020. Ότι η ενάγουσα ζημιώθηκε κατά το ποσό των 232.926,20 ευρώ, που συνιστά το μέσο ετήσιο όρο των αμοιβών (μικτού κέρδους), που έλαβε κατά την τελευταία πενταετία και αποτελεί την εύλογη αποζημίωση πελατείας, εφόσον, καθ' όλη τη διάρκεια της συνεργασίας της με τον εναγόμενο, εισέφερε τους αναφερόμενους στην αγωγή πελάτες, με αποτέλεσμα ο εναγόμενος να διατηρεί προφανή οφέλη από αυτούς, καθόσον θα παραμείνουν στο πελατολόγιο του και μετά τη διακοπή της συνεργασίας τους. Ότι επιπλέον ζημιώθηκε κατά το ποσό των 135.935,54 ευρώ, που συνιστά το διαφυγόν κέρδος, το οποίο συνδέεται αιτιωδώς με την παράνομη και υπαίτια (αντισυμβατική) συμπεριφορά του εναγομένου, να προβεί δηλαδή αυτός στην καταγγελία της ένδικης σύμβασης αποκλειστικής διανομής χωρίς την τήρηση της προβλεπόμενης από τη διάταξη του άρθρου 8 του π.δ. 219/1991 εξάμηνης προειδοποιητικής προθεσμίας, ποσό το οποίο προσδοκούσε η ενάγουσα να αποκομίσει με πιθανότητα, κατά τη συνήθη των πραγμάτων πορεία μέχρι τη συμπλήρωση της εν λόγω προθεσμίας, υπολογιζόμενο (διαφυγόν κέρδος) με βάση το μικτό κέρδος, το οποίο η ενάγουσα πραγματοποίησε το τελευταίο έτος πριν από τη λύση της συνεργασίας της με τον εναγόμενο, σύμφωνα με τον περιεχόμενο στο δικόγραφο της αγωγής σχετικό πίνακα, ήτοι ποσό 228.249,96 ευρώ ετήσιο μικτό κέρδος το τελευταίο έτος διανομής: 9 μήνες= 25.361,11 ευρώ χ 5,36 μήνες (άλλως 5 μήνες και 11 ημέρες). Ότι επίσης ο εναγόμενος προέβη στην καταγγελία της ένδικης σύμβασης αιφνιδίως, αδικαιολογήτους, καταχρηστικούς και κατά παράβαση των χρηστών ηθών, συνισταμένης της καταχρηστικότητας στο ότι η καταγγελία θεμελιώθηκε σε λόγους εσωτερικής αναδιοργάνωσης, χωρίς ωστόσο να παρασχεθεί στην ενάγουσα ο αναγκαίος χρόνος για να αναζητήσει λύσεις με την εμπορία άλλων προϊόντων, της είχε δε δημιουργηθεί η πεποίθηση από την μέχρι τότε συνεργασία της με τον εναγόμενο ότι θα εξακολουθούσε αυτή (ενάγουσα) απρόσκοπτα την εν λόγω συνεργασία της, αλλά και δεν μπορούσε να προβλέψει το ενδεχόμενο της καταγγελίας. Τέλος, ότι εξαιτίας της ανωτέρω περιγραφόμενης αδιοπρακτικής συμπεριφοράς του εναγομένου, τρώθηκε το κύρος, η φήμη και η εμπορική της πίστη και υπέστη για τον λόγο αυτό ηθική βλάβη, για την αποκατάσταση της οποίας δικαιούται το ποσό των 500.000 ευρώ. Με βάση το προεκτεθέν ιστορικό, επικαλούμενη, αφενός ενδοσυμβατική ευθύνη του εναγομένου, λόγω της άκαιρης και αδικαιολόγητης καταγγελίας της ένδικης σύμβασης κατά τις διατάξεις του π.δ. 219/1991 και αφετέρου αδιοπρακτική συμπεριφορά του εναγομένου, λόγω της καταχρηστικότητας της ως άνω καταγγελίας, ζητεί να υποχρεωθεί ο εναγόμενος, με απόφαση η οποία θα κηρυχθεί προσωρινά εκτελεστή, να της καταβάλει, για τις παραπάνω

αιτίες το συνολικό ποσό των 868.861,74 (232.926,20 + 135.935,54+ 500.000) ευρώ, με τον νόμιμο τόκο από την επίδοση της αγωγής έως την εξόφληση και να καταδικαστεί ο εναγόμενος στα δικαστικά της έξοδα. Με αυτό το περιεχόμενο και αιτήματα, η υπό κρίση αγωγή, για το υποστατό της οποίας ακριβές αντίγραφο αυτής επιδόθηκε νομότυπα και εμπρόθεσμα στον εναγόμενο (άρθρο 215 παρ.2 ΚΠολΔ), αρμοδίως καθ' ύλην και κατά τόπον εισάγεται προς συζήτηση ενώπιον του παρόντος Δικαστηρίου (άρθρα 7, 8, 9, 10, 14 παρ. 2, 18 και 25 παρ. 2 ΚΠολΔ), κατά την προκειμένη τακτική διαδικασία. Η αγωγή είναι νόμιμη, στηριζόμενη στις προαναφερόμενες διατάξεις του Π.Δ. 219/1991, όπως τροποποιήθηκε με τα Π.Δ. 249/1993, 88/1994 και 312/1995, οι οποίες εφαρμόζονται (αναλογικά) σύμφωνα με τη διάταξη του άρθρου 14 παρ. 4 Ν. 3557/2007 και στις συμβάσεις αποκλειστικής διανομής, καθώς, και στις διατάξεις των άρθρων 288, 361, 346 ΑΚ και 176 ΚΠολΔ. Ωστόσο, αναφορικά με το αίτημα για επιδίκαση του ποσού των 500.000 ευρώ για εύλογη χρηματική ικανοποίηση της ενάγουσας, λόγω ηθικής βλάβης, η κρινόμενη αγωγή, ως προς το παραπάνω αίτημά της, επιχειρούμενη να θεμελιωθεί στη διάταξη περί αδικοπραξιών του άρθρου 914 ΑΚ και επικουρικά στη διάταξη του άρθρου 919 ΑΚ και επικουρικότερα και στη διάταξη του άρθρου 281 ΑΚ είναι μη νόμιμη και συνεπώς απορριπτέα για τους εξής λόγους: Όσον μεν αφορά την πρώτη βάση της την επιχειρούμενη να θεμελιωθεί στη διάταξη του άρθρου 914 ΑΚ, γιατί η επικαλούμενη συμπεριφορά του εναγόμενου, συνιστάμενη στην άσκηση του δικαιώματος αυτού να καταγγείλει την ένδικη σύμβαση, δεν συνιστά παράνομη πράξη αυτού και συνεπώς αδικοπραξία, αφού κατά τα εκτιθέμενα στη μείζονα σκέψη, όταν η σύμβαση εμπορικής αντιπροσωπείας και κατ' ανάλογη εφαρμογή και της αποκλειστικής διανομής, στην οποία έχουν εφαρμογή οι διατάξεις του παραπάνω π.δ. 219/1991, είναι αόριστης διάρκειας, λύεται κατά πάντα χρόνο, με την τήρηση απλά της προθεσμίας, που αναφέρθηκε (τακτική καταγγελία) και συνεπώς ο εναγόμενος δικαιούταν ελεύθερα να καταγγείλει την ένδικη σύμβαση οποτεδήποτε. Όπως προεκτέθηκε, άλλωστε, έγκαιρη ή άκαιρη καταγγελία στην περίπτωση αυτή δεν υπάρχει, ούτε υπήρχε υποχρέωση του εναγόμενου αιτιολόγησης ή επίκλησης οποιουδήποτε λόγου της καταγγελίας της ένδικης σύμβασης, έστω και σπουδαίου. Ελέγχεται μόνον η καταγγελία του υπό τις προϋποθέσεις του άρθρου 281 ΑΚ και στην περίπτωση, όμως, αυτή η κατάχρηση συνεπάγεται όχι ακυρότητα της καταγγελίας, αλλά μόνο υποχρέωση αποζημίωσης. Ειδικότερα, σύμφωνα με τα εκτιθέμενα στην αγωγή, ο επανασχεδιασμός της εμπορικής πολιτικής του εναγόμενου η οποία εξυπηρετεί το καλώς εννοούμενο συμφέρον της επιχείρησής του, που γνωστοποιήθηκε στην ενάγουσα εντός του μηνός Σεπτεμβρίου 2020, εντάσσεται στα κρίσιμα στοιχεία της επιχειρηματικής του ελευθερίας και στις αντικειμενικά προβλέψιμες από την αντισυμβαλλόμενη ενάγουσα συναλλακτικές δυνατότητες να ασκήσει το δικαίωμα της καταγγελίας της σύμβασης (ΑΠ Ολομ. 12/2004 και 13/2014 ΤΝΠ ΔΣΑ). Ομοίως δεν συνιστά καταχρηστικότητα, δηλαδή

προφανή υπέρβαση των διατάξεων του ως άνω άρθρου 281 ΑΚ, ούτε αντίθεση στα χρηστά ήθη, δηλαδή στα αντιλήψεις του κατά γενική αντίληψη χρηστών σκεπτόμενου κοινωνικού ανθρώπου, από μόνο το γεγονός ότι η ενάγουσα ευελπιστούσε στην εξακολούθηση της ένδικης σύμβασης αόριστης διάρκειας, χωρίς να επικαλείται και ότι είχε λάβει διαβεβαιώσεις από τον εναγόμενο για μη καταγγελία αυτής (σύμβασης), αλλ' ούτε και από το γεγονός και μόνο της αιφνίδιας, χωρίς προειδοποίηση και χωρίς την παροχή της εύλογης εξάμηνης προθεσμίας, διακοπής της συνεργασίας μεταξύ των διαδίκων, χωρίς τη συνδρομή και άλλων περιστατικών, όπως π.χ. μεθοδεύσεις για την απόσπαση πελατείας, προσπάθειες οικονομικής αποσταθεροποίησης του διανομέα με σκοπό να αναλάβει τις πωλήσεις στην αντίστοιχη περιοχή άλλος διανομέας με τις ίδιες προϋποθέσεις, κακοβουλία κλπ., έστω και αν ο διανομέας τελεί σε σχέση οικονομικής εξάρτησης από τον προμηθευτή, λόγω της προμήθειας απ' αυτόν κατά το μεγαλύτερο ποσοστό των προϊόντων τα οποία εμπορεύεται (ΑΠ 852/2015, ΑΠ 547/2015, ΑΠ 1441/2015, ΑΠ 1934/2009, ΑΠ 1933/2009 ΤΝΠ ΔΣΑ, ΕφΠειρ 65/2018). Η επικαλούμενη δε, επικουρικά, από την ενάγουσα, μη τήρηση της εξάμηνης προθεσμίας καταγγελίας από τον εναγόμενο δεν καθιστά την καταγγελία άκυρη, ούτε παράνομη, αλλά δημιουργεί υποχρέωση αυτού προς αποζημίωσή της, λόγω μη εκπλήρωσης προς αυτήν, μέχρι τη λήξη της προθεσμίας των υποχρεώσεών του, που απορρέουν από τη σύμβαση της αποκλειστικής διανομής, η παράβαση δε της συμβατικής αυτής υποχρέωσής της δεν συνιστά από μόνη της αδικοπραξία, κατά την έννοια των άρθρων 914 επ. ΑΚ, αφού η ενέργεια αυτή καθ' εαυτή, χωρίς την προϋπάρχουσα συμβατική σχέση δεν είναι παράνομη. Για τον ίδιο λόγο η επικαλούμενη συμπεριφορά του εναγομένου δεν είναι αντίθετη και προς τα χρηστά ήθη και συνεπώς η συμπεριφορά του αυτή δεν συνιστά παράνομη πράξη και αδικοπραξία, κατά την έννοια του άρθρου 919 ΑΚ, γιατί αυτός είχε δικαίωμα, κατά τα εκτεθέντα, να καταγγείλει την ένδικη σύμβαση, ελεύθερα οποτεδήποτε και δεν είχε υποχρέωση αιτιολόγησης ή επίκλησης οποιουδήποτε λόγου καταγγελίας της ένδικης σύμβασης, έστω και σπουδαίου. Πρέπει, επομένως, κατά το μέρος που κρίθηκε νόμιμη, να ερευνηθεί περαιτέρω κατ' ουσίαν, δεδομένου ότι έχει e-παράβολο, σε συνδυασμό με την από 17-6-2021 ηλεκτρονική απόδειξη πληρωμής του), ενώ εξάλλου για το παραδεκτό της συζήτησής της τηρήθηκε η προβλεπόμενη στο άρθρο 3 παρ. 2 του ν. 4640/2019 διαδικασία της έγγραφης ενημέρωσης της ενάγουσας για τη δυνατότητα εξωδικαστικής επίλυσης της διαφοράς με προσφυγή στη διαμεσολάβηση (βλ. την από 10-2-2021 σχετική έγγραφη ενημέρωση) και επιπλέον, περατώθηκε η αρχική υποχρεωτική συνεδρία διαμεσολάβησης του άρθρου 7 παρ. 4 του ν. 4640/2019 (βλ. το από 21-4-2021 πρακτικό περάτωσης αρχικής υποχρεωτικής συνεδρίας).

Από τις προσκομιζόμενες με επίκληση από την ενάγουσα υπ' αριθμ. /2021 ένορκη βεβαίωση του μάρτυρα ενώπιον της συμβολαιογράφου Κορωπίου και υπ' αριθμ. /2021 ένορκη βεβαίωση του μάρτυρα ενώπιον

της συμβολαιογράφου Πειραιά, καθώς και τις προσκομιζόμενες με επίκληση από τον εναγόμενο υπ' αριθμ., και/2021 ένορκες βεβαιώσεις των μαρτύρων, και, αντίστοιχα, ενώπιον της συμβολαιογράφου Σπάρτης Ζαφειρίας, που λήφθηκαν μετά από νομότυπη και εμπρόθεσμη κλήτευση των εκατέρωθεν αντιδίκων, σε συνδυασμό με όλα τα έγγραφα που νόμιμα προσκομίζουν και επικαλούνται οι διάδικοι, αποδεικνύονται τα ακόλουθα πραγματικά περιστατικά: Η ενάγουσα εταιρεία δραστηριοποιείται στην Ελλάδα στον χώρο της παραγωγής, εμπορίας και διανομής ελαιούχων προϊόντων και λοιπών τροφίμων και ειδών. Για τις ανάγκες εξυπηρέτησης του αντικειμένου δραστηριοτήτων της διατηρεί ένα εκτεταμένο και άρτια οργανωμένο δίκτυο διανομής προϊόντων, διαθέτει δε και την αντίστοιχη τεχνογνωσία. Ο εναγόμενος είναι αγροτικός συνεταιρισμός, με έδρα τις Λακωνίας, που έχει ως αντικείμενο δραστηριότητας τη συγκέντρωση και επεξεργασία των εσπεριδοειδών που παράγουν τα μέλη του, καθώς και την πώληση αυτών είτε ως αυτούσιων νωπών πορτοκαλιών είτε μεταποιημένων σε χυμούς και υποπροϊόντα επεξεργασίας, όπως αιθέρια έλαια, ξηρά πούλπα πορτοκαλιού κ.α. Η ενάγουσα, προκειμένου να επεκτείνει την επιχειρηματική της δραστηριότητα και στον τομέα των συσκευασμένων χυμών, κατά το έτος 2000, δια του νομίμου αντιπροσώπου της, ήλθε σε επαφή με τον εναγόμενο αγροτικό συνεταιρισμό. Κατόπιν διαπραγματεύσεων, καταρτίστηκε μεταξύ των διαδίκων άτυπη προφορική σύμβαση, δυνάμει της οποίας ο εναγόμενος συνεταιρισμός ανέθεσε στην ενάγουσα εταιρεία το έργο της διανομής των παραπάνω προϊόντων παραγωγής του σε όλη την ελληνική επικράτεια, πλην του νομού Λακωνίας. Ειδικότερα, η ενάγουσα ανέλαβε να διαθέτει προϊόντα χυμών φρούτων με το εμπορικό σήμα «.....» και ενδεικτικά πορτοκαλιού, κοκτέιλ 6 φρούτων, νέκταρ τριπλούν, super juice κτλ, σε χάρτινες συσκευασίες (tetrapak), διαφόρων χωρητικότητας. Τα προϊόντα αυτά θα τα μεταπωλούσε στο όνομα το δικό της, για δικό της λογαριασμό και με δικό της επιχειρηματικό κίνδυνο στη γεωγραφική περιοχή που συμφωνήθηκε (ολόκληρη την ελληνική επικράτεια πλην του Ν. Λακωνίας). Ως αντάλλαγμα δε για την ανάληψη των υποχρεώσεων της αυτών συμφωνήθηκε να λαμβάνει έκπτωση επί της αξίας κάθε τιμολογίου, η οποία (έκπτωση) θα αυξανόταν κλιμακωτά και ανάλογα με τον όγκο των αγορών της και αντίστοιχα πωλήσεων των προϊόντων προς τους τρίτους. Η συνεργασία των διαδίκων ξεκίνησε τον Ιανουάριο του 2000 και συνεχίστηκε ομαλά έως τον Σεπτέμβριο του 2020. Κατά το χρονικό αυτό διάστημα η ενάγουσα, εκμεταλλευόμενη το άρτιο δίκτυο διανομής που ήδη διέθετε ως εταιρεία, διεύρυνε τον κύκλο πελατών του εναγόμενου, διοχετεύοντας τα προϊόντα του σε πολλά σημεία πώλησης στον ελλαδικό χώρο. Επίσης, κατάφερε να εισάγει τα προϊόντα του εναγόμενου σε πολλές μεγάλες αλυσίδες super markets, όπως «Σκλαβενίτης», «ΑΒ Βασιλόπουλος», «ΜΕΤΡΟ», «ΜΑΣΟΥΤΗΣ». Αποτέλεσμα των ενεργειών της αυτών ήταν τα προϊόντα του εναγόμενου να παρουσιάζουν μια συνεχή αύξηση του ετήσιου κύκλου

εργασιών για τις περιοχές όπου δραστηριοποιείτο τουλάχιστον μέχρι το έτος 2012, ενώ μέχρι και τη λύση της μεταξύ τους εμπορικής σχέσης το 2020 η ενάγουσα παρέμεινε ο μεγαλύτερος και σημαντικότερος πελάτης του εναγόμενου συνεταιρισμού. Ενδεικτικά αναφέρεται ότι επί συνολικών πωλήσεων του τελευταίου 396.899 χαρτόδισκων, για το έτος 2019, η ενάγουσα πώλησε 334.272 χαρτόδισκους, δηλαδή πραγματοποίησε το 84,4% των συνολικών πωλήσεων του αντιδίκου της, για δε το έτος 2020 (κατά το οποίο η ένδικη συνεργασία τους έληξε τον μήνα Σεπτέμβρη) η ενάγουσα πώλησε σε διάστημα 9 μηνών 240.658 χαρτόδισκους και ο συνεταιρισμός σε ολόκληρο έτος 330.049 χαρτόδισκους. Η μεταξύ των διαδίκων συνεργασία ουδέποτε αποτυπώθηκε εγγράφως και βεβαίως ουδέποτε υπεγράφη μεταξύ των διαδίκων έγγραφο, στο οποίο να αποτυπώνεται το είδος της συνδέουσας αυτούς σχέσης. Η ενάγουσα ισχυρίζεται ότι η ανωτέρω σύμβαση που την συνέδεε με τον εναγόμενο ήταν σύμβαση αποκλειστικής διανομής. Ωστόσο, από όλα τα αποδεικτικά μέσα και στοιχεία, που προαναφέρθηκαν, αποδείχθηκε ότι η ένδικη σύμβαση δεν τα ανωτέρω προϊόντα του, ούτε είχε αναλάβει τη σχετική υποχρέωση. Ειδικότερα αποδείχθηκε ότι κατά τη χρονική περίοδο ισχύος και της δικής του σύμβασης με την ενάγουσα, πωλούσε τα προϊόντα του στην Αττική (εκτός από την ενάγουσα) και στην ανώνυμη εταιρεία με την επωνυμία «.....», με έδρα το Περιστερί Αττικής, στην ετερόρρυθμη εταιρεία με την επωνυμία «.....», με έδρα την Αργυρούπολη Αττικής, καθώς και στην ομόρρυθμη εταιρεία με την επωνυμία «.....», με έδρα την Καλλιθέα Αττικής. Επιπλέον είχε πολυετή συνεργασία (τουλάχιστον από το 1999) με την εταιρεία «.....» στο Νομό Ηρακλείου Κρήτης, η οποία αγόραζε από αυτήν τους χυμούς και στη συνέχεια τους διένειμε και στους υπόλοιπους νομούς του νησιού. Στο πλαίσιο των προσπαθειών του για αύξηση των πωλήσεων των προϊόντων του στη Βόρεια Ελλάδα, ο εναγόμενος συνεταιρισμός ήλθε σε συμφωνία με τον, ο οποίος ασχολείται με τις πωλήσεις προϊόντων με προμήθεια, για την ανεύρεση πελατών στην εν λόγω γεωγραφική περιοχή. Μέσω λοιπόν του πωλούσε τα προϊόντα του στην στην στην εταιρεία «.....» στην Θεσσαλονίκη, στην στη Δράμα, στην ομόρρυθμη εταιρεία με την επωνυμία «.....» στα Γρεβενά, στον στην Κοζάνη, στην ανώνυμη εταιρεία με την επωνυμία «.....» στην Πτολεμαΐδα, στην στη Θεσσαλονίκη. Πέραν των ανωτέρω, είχε ενεργό συμμετοχή και στην προμήθεια χυμών σε στρατιωτικές μονάδες στην Πελοπόννησο, στην Ανατολική Μακεδονία και στη Θράκη μέσω των συνεργατών του, την εταιρεία «.....» και τον, αντίστοιχα. Ακόμη, το έτος 2013 ο εναγόμενος αποδέχθηκε πρόταση συνεργασίας με τον σχετικά με τη διανομή των προϊόντων του στους Νομούς Αχαΐας, Ηλείας και Αιτωλοακαρνανίας, το ίδιο έτος υπέβαλε προσφορά στην εταιρεία για την πώληση των χυμών του στην Καρδίτσα, στον για την πώληση των προϊόντων του στην Καλαμάτα, στην και στην για

την πώληση των προϊόντων του στην Καλαμάτα, ενώ το έτος 2015 αποφάσισε την υποβολή προσφοράς προς τον όμιλο Σούπερ Μάρκετς, κατόπιν συνάντησης του προέδρου του Διοικητικού Συμβουλίου του,, με τη διοίκηση του συγκεκριμένου ομίλου. Τέλος, τουλάχιστον από το έτος 2015 έως και το 2021 πώλησε τα προϊόντα του στην εταιρεία στα Δωδεκάνησα (αξία κύκλου εργασιών 30.803,91 ευρώ), στην εταιρεία στους Νομούς Μεσσηνίας και Ηλείας (αξία κύκλου εργασιών 144.773,34 ευρώ), στην στον Νομό Μεσσηνίας (αξία κύκλου εργασιών 146.769,75 ευρώ), στην εταιρεία στα Επτάνησα (αξία κύκλου εργασιών 83.829,97 ευρώ), στην εταιρεία στη Στερεά Ελλάδα (αξία κύκλου εργασιών 34.719,90 ευρώ), στην εταιρεία στην Κεντρική Μακεδονία (αξία κύκλου εργασιών 90.107,37 ευρώ), στην εταιρείαστις Κυκλάδες (αξία κύκλου εργασιών 21.367,11 ευρώ), στην εταιρεία στην Κρήτη (αξία κύκλου εργασιών 37.643,48 ευρώ), στην εταιρεία στον Νομό Αργολίδας (αξία κύκλου εργασιών 4.701,73 ευρώ), στον στη Θεσσαλία (αξία κύκλου εργασιών 6.301,38 ευρώ), στην εταιρεία στα Ιωάννινα (αξία κύκλου εργασιών 37.909,08 ευρώ), στην εταιρείαστην Ανατολική Μακεδονία (αξία κύκλου εργασιών 167.936,62 ευρώ) και στην στον Νομό Αχαΐας (αξία κύκλου εργασιών 133.697,79 ευρώ). Τα ανωτέρω αποδεικνύονται από τις αναλυτικές καταστάσεις πελατών του εναγομένου, εξηγμένες από το ηλεκτρονικό αρχείο του, από τις οποίες προκύπτουν τα ονόματα και οι επωνυμίες των πελατών του, καθώς και τα σχετικά τιμολόγια πώλησης που εξέδιδε και παρέδιδε σε αυτούς, κατά το χρονικό διάστημα της ένδικης συνεργασίας του με την ενάγουσα, σε συνδυασμό με την ηλεκτρονική αλληλογραφία και τον συγκεντρωτικό πίνακα πωλήσεων του εναγομένου για τα έτη 2009 έως 2020, από τα οποία προκύπτουν οι πωλήσεις των προϊόντων του προς τους ανωτέρω πελάτες. Η ενάγουσα δε τελούσε σε γνώση του γεγονότος ότι ο συνεταιρισμός συμβαλλόταν και με άλλους διανομείς στις ίδιες με εκείνη περιοχές. Η κρίση αυτή του Δικαστηρίου προκύπτει από την από 23-9-2016 επιστολή του εναγομένου προς την ενάγουσα εταιρεία, με την οποία αφού ανέφερε την καταστροφή του λόγω πυρκαγιάς, την ενημέρωσε ότι θα συνεχίσει τις πωλήσεις προς τρίτους, δεσμευόμενος, όμως, χάριν της μεταξύ τους άστοχης συνεργασίας, ότι θα τηρήσει τιμοκατάλογο μεγαλύτερο από τον δικό της κατά 8%. Μάλιστα, υπήρξαν περιπτώσεις όπου η ενάγουσα ζήτησε από τον συνεταιρισμό να αντιδράσει στο γεγονός ότι οι πελάτες του μεταπωλούσαν τα προϊόντα του σε τιμές χαμηλότερες από τις δικές της. Για παράδειγμα, τον Ιανουάριο του 2017 πελάτης της ενάγουσας στην Καλαμάτα τ..... με την επωνυμία «.....» πωλούσε χυμούς σε μέλος του ομίλου, καθώς και σε μέλος του ομίλου, όπως προκύπτει από το από 31-1-2017 ηλεκτρονικό μήνυμα που απέστειλε η ενάγουσα προς το λογιστήριο του εναγομένου, με συνημμένη την από 30-1-2017 έκθεση του, Διευθυντή Πωλήσεων του συνεταιρισμού, σχετικά με τα

αποτελέσματα του έτους 2016. Στις περιπτώσεις αυτές, η ενάγουσα ζητούσε μεγαλύτερες εκπτώσεις ή άλλου είδους εμπορικά προνόμια, έχοντας τη (βάσιμη) πεποίθηση ότι αποτελεί τον κεντρικό διανομέα του συνεταιρισμού, ποτέ όμως δεν έθεσε ως θιγόμενο μέρος ζήτημα παραβίασης δικαιωμάτων αποκλειστικού διανομέα. Εξάλλου, από την εκτίμηση και αξιολόγηση όλων των προαναφερόμενων αποδεικτικών μέσων, δεν αποδεικνύεται ότι η ενάγουσα διανομέας είχε αναλάβει συμβατική υποχρέωση, κατά τη σύναψη και λειτουργία της ένδικης σύμβασης, να μην ασκεί ανταγωνιστικές πράξεις, διαθέτοντας στους πελάτες του δικτύου της αποκλειστικά και μόνο προϊόντα του εναγόμενου, ούτε ότι ο τελευταίος είχε το δικαίωμα, κατά τους όρους της σύμβασης, να ασκεί έλεγχο και εποπτεία των εργασιών της ενάγουσας και να δίδει οδηγίες, ως προς τον τρόπο ανάπτυξης της εμπορικής της δραστηριότητας στις περιοχές, όπου είχε αναπτύξει το δίκτυο διανομής και μεταπώλησης των προϊόντων. Ειδικότερα, ο εναγόμενος πωλούσε τα προϊόντα του στην ενάγουσα διανομέα σύμφωνα με τον τιμοκατάλογο που κατήρτιζε ο ίδιος, με αποφάσεις του διοικητικού του συμβουλίου, λαμβάνοντας υπόψη τόσο το κόστος παραγωγής όσο και τον ανταγωνισμό που επικρατεί στην αγορά. Η δε ενάγουσα διανομέας, ενεργώντας ως ανεξάρτητη επιχειρηματίας, πωλούσε τα προϊόντα αυτά με τιμή της επιλογής της, αφού δεν υποχρεούνταν, βάσει της μεταξύ τους συμφωνίας, να πραγματοποιεί τζίρο, συγκεκριμένου ύψους, κάθε έτος. Η εμπορική αυτή τακτική είχε σαν αποτέλεσμα ο εναγόμενος να μη γνωρίζει την τιμή πώλησης που πετύχαινε η ενάγουσα στους πελάτες της. Δεν αποδεικνύεται, συνεπώς, ότι η ενάγουσα διανομέας δεσμευόταν συμβατικά να ακολουθεί τις οδηγίες και υποδείξεις του παραγωγού, ως προς το ύψος της τιμής πώλησης των διανεμομένων προϊόντων, ούτε ότι υπόκειτο στον έλεγχο του, ως προς την εξέλιξη των πωλήσεων και αναλόγως των αγορών αυτών και ότι γενικά βρισκόταν σε ασθενή θέση έναντι αυτού. Περαιτέρω, αποδεικνύεται ότι η καταξίωση και η προβολή των προϊόντων του εναγομένου, υπό το ανωτέρω σήμα «.....», στις προτιμήσεις των καταναλωτών πανελλαδικά, οφειλόταν αποκλειστικά σε ενέργειες του ίδιου, ο οποίος είχε επωμισθεί το κόστος για τη προώθηση και τις διαφημίσεις στον τύπο και τη τηλεόραση των διανεμόμενων προϊόντων του. Αντιθέτως, η ενάγουσα, εκτός του ότι εκτύπωσε διαφημιστικά φυλλάδια τα έτη 2014-2017 και 2019-2020, με συμμετοχή και του εναγομένου στη σχετική δαπάνη, δεν προέβη σε συγκεκριμένες ενέργειες, αποτελεσματικές για την προώθηση και αύξηση των πωλήσεων των προϊόντων του εναγομένου, ούτε, όμως, είχε αναλάβει και ανάλογη συμβατική δέσμευση. Σε κάθε περίπτωση, η ενάγουσα ασκούσε εμπορική δραστηριότητα για δικό της λογαριασμό και προς ίδιον όφελος και επομένως όλες οι ενέργειες και οι δαπάνες στις οποίες προέβαινε για τη διαφήμιση και αναγνώριση του διανεμόμενου προϊόντος είχαν θετική επίδραση και στα δικά της οικονομικά συμφέροντα, καθώς αύξαναν τον κύκλο εργασιών της και, κατά συνέπεια, και το κέρδος της. Περαιτέρω, ο ισχυρισμός της ενάγουσας, περί συμβατικής υποχρέωσης να τηρεί τα αναγκαία

αποθέματα, για να μην παρουσιασθούν ελλείψεις στην αγορά, έρχεται σε αντίθεση με την ίδια τη φύση του προϊόντος (χυμός φρούτων), καθώς η ζήτηση αυτού είναι λίγο έως πολύ αναμενόμενη και πάντως η παραγωγή δεδομένη. Αντικρούεται δε από την ίδια τη συμπεριφορά της ενάγουσας, η οποία μετά τη διακοπή της συνεργασίας τους τον Σεπτέμβριο του 2020 παρήγγειλε 30.000 περίπου τεμάχια, γεγονός που σημαίνει ότι δεν είχε αποθέματα, αφού, εάν είχε, θα επιζητούσε και να εξαντλήσει. Επιπλέον, δεν αποδεικνύεται ότι η ενάγουσα είχε αναλάβει συμβατική δέσμευση, προκειμένου να παρέχει στον εναγόμενο τακτική και πλήρη ενημέρωση της κατάστασης των πελατών, με τους οποίους συναλλασσόταν ούτε ότι πράγματι λάμβανε χώρα τέτοια ενημέρωση, κατά τη διάρκεια λειτουργίας της σύμβασης, ώστε ο τελευταίος προμηθευτής να τελεί σε πλήρη γνώση του πελατολογίου διανομής και να του δίδεται έτσι η δυνατότητα να το αξιοποιήσει μετά τη λύση της σύμβασης. Ούτε, άλλωστε, αποδεικνύεται ότι είχε αναλάβει τη συμβατική υποχρέωση να του παραδώσει τον κατάλογο πελατών, μετά τη λύση της ένδικης σύμβασης, έτσι ώστε, μετά τη λήξη της συνεργασίας τους, όλοι οι πελάτες αυτοί να εισρεύσουν στο δίκτυο πωλήσεων του εναγόμενου παραγωγού. Περαιτέρω, αποδείχθηκε ότι ο εναγόμενος με την από 2-9-2020 εξώδικη δήλωση, που κοινοποίησε στην ενάγουσα στις 11-9-2020, κατήγγειλε την ανωτέρω σύμβαση, με τήρηση προθεσμίας έως 30-9-2020 και γνωστοποίησε την ανάθεση από 1-10-2020 στην ανώνυμη εταιρεία με την επωνυμία «.....» της αποκλειστικής διανομής των προϊόντων του. Πρόσθεσε δε ότι μετά την παρέλευση της ως άνω προθεσμίας, η ενάγουσα θα μπορεί να προμηθεύεται τα προϊόντα του από τον αποκλειστικό του διανομέα κατά τους ειδικότερους όρους, που θα συμφωνήσει με αυτόν. Ακολούθως, κατά το χρονικό διάστημα από 14 έως 18-9-2020 ο συνεταιρισμός συνέταξε 16 νέες εξώδικες δηλώσεις, ομοίου περιεχομένου με την ως άνω από 2-9-2020 εξώδικη δήλωσή του, τις οποίες και απέστειλε προς τους υπόλοιπους παραπάνω αναφερόμενους πελάτες του στις περιοχές διανομής της ενάγουσας και συγκεκριμένα στις εταιρείες «.....», «.....», «.....», «.....», «.....», «.....», «.....», «.....», «.....», «.....», «.....» και τους εμπόρους και Η ενάγουσα, εκτιμώντας το περιεχόμενο της επιστολής αυτής ως καταγγελία της μεταξύ αυτής και του εναγομένου σύμβασης αποκλειστικής διανομής, ζητεί, με βάση τις διατάξεις του ως άνω π.δ. 219/1991 αποζημίωση πελατείας (άρθρο 9) και αποζημίωση για μη τήρηση της προβλεπόμενης από το άρθρο 8 ίδιου π.δ. προθεσμίας. Ωστόσο, οι συμβατικές υποχρεώσεις, που ανέλαβε η ενάγουσα με την ένδικη σύμβαση εμπορικής συνεργασίας, ήταν αυτές της απλής διανομής των προϊόντων του εναγομένου στη γεωγραφική περιοχή της δραστηριότητάς της, που δεν προσδίδουν στην εν λόγω σύμβαση ομοιότητα, κατά τα ουσιώδη αυτής στοιχεία, με τη σύμβαση εμπορικής αντιπροσωπείας, έτσι ώστε να τυγχάνει και επ' αυτής η ανάλογη εφαρμογή των προαναφερόμενων διατάξεων του π.δ. 219/1991. Τα όσα, δε, αντίθετα

αναφέρουν οι ενόρκως βεβαιούντες, και, περί των συμβατικών δεσμεύσεων που είχε αναλάβει η ενάγουσα διανομέας με την ένδικη σύμβαση και του νομικού χαρακτήρα αυτής, δεν κρίνονται βάσιμα και πειστικά, έτσι ώστε να ανατρέψουν την παραπάνω κρίση, καθόσον αναιρούνται από όλα τα προαναφερόμενα αποδεικτικά μέσα, τα οποία το Δικαστήριο εκτίμησε και αξιολόγησε, προκειμένου να σχηματίσει την εν λόγω κρίση, επιπλέον δε, ο ως άνω αναφερόμενος μάρτυρας έχει την ιδιότητα του υπεύθυνου αποθήκης και επομένως, όπως είναι φυσικό, δεν είναι δυνατόν να έχει γνώση του τρόπου συνεργασίας των διαδίκων και του εάν η ενάγουσα αποτελεί αναπόσπαστο και αποφασιστικό μέρος του δικτύου της επιχειρηματικής δραστηριότητας του προμηθευτή εναγομένου. Ενόψει των ανωτέρω, κατά την κρίση του δικαστηρίου, η σύμβαση η οποία συνέδεε την ενάγουσα με τον εναγόμενο δεν ήταν αυτή της αποκλειστικής διανομής, αλλά είχε τον χαρακτήρα της απλής διανομής και ως εκ τούτου δεν συντρέχουν οι προϋποθέσεις για την αναλογική εφαρμογή των ως άνω διατάξεων των άρθρων 8 και 9 του π.δ. 219/1991, όπως αβασίμως ισχυρίζεται η ενάγουσα με την κρινόμενη αγωγή της. Πρέπει, επομένως, η αγωγή να απορριφθεί ως ουσία αβάσιμη. Τέλος, κρίνεται ότι συντρέχει λόγος συμψηφισμού των δικαστικών εξόδων κατ' άρθρο 179 ΚΠολΔ, μεταξύ των διαδίκων, λόγο) του ιδιαίτερος δυσχερούς της ερμηνείας των διατάξεων που εφαρμόστηκαν και ενόψει της θεμελίωσης της ένδικης αγωγής σε περισσότερες συρρέουσες βάσεις ευθύνης του εναγομένου. Κατ' ακολουθίαν όλων των ανωτέρω, πρέπει να απορριφθεί η αγωγή, να συμψηφισθούν δε μεταξύ των διαδίκων τα δικαστικά έξοδα, κατά τα ανωτέρω (αρθρ. 179 ΚΠολΔ), όπως ειδικότερα ορίζεται στο διατακτικό της παρούσας.

ΓΙΑ ΤΟΥΣ ΛΟΓΟΥΣ ΑΥΤΟΥΣ

ΔΙΚΑΖΕΙ αντιμολία των διαδίκων.

ΑΠΟΡΡΙΠΤΕΙ την αγωγή.

ΣΥΜΨΗΦΙΖΕΙ μεταξύ των διαδίκων τα δικαστικά έξοδα.

ΔΗΜΟΣΙΕΥΘΗΚΕ σε έκτακτη δημόσια συνεδρίαση στο ακροατήριό του, στη Σπάρτη, στις 13-12-2022, χωρίς να παρευρίσκονται οι διάδικοι και οι πληρεξούσιοι δικηγόροι τους.