Υπαγωγή
ΦΟΙΤΗΤΙΚΟ ΝΟΜΙΚΟ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ

Άρειος Πάγος 28/2020 (Πολιτικό Τμήμα Α1)

Αποζημίωση πελατείας εμπορικού αντιπροσώπου βάσει σύμβασης ορισμένου χρόνου

Επιμέλεια: Ιωάννα Τσεκούρα

Απόσπασμα κειμένου απόφασης[1]

«[...] Κατά το άρθρο 1 παρ. 2 ΠΔ 219/1991 "περί εμπορικών αντιπροσώπων, [...] εμπορικός αντιπρόσωπος χαρακτηρίζεται ο ανεξάρτητος μεσολαβητής, στον οποίο ανατίθεται σε μόνιμη βάση (για ορισμένο ή αόριστο χρόνο) έναντι αμοιβής (προμήθειας) και συνήθως για συγκεκριμένη περιοχή, είτε να διαπραγματεύεται για λογαριασμό άλλου, δηλαδή του αντιπροσωπευομένου, την πώληση ή την αγορά εμπορευμάτων είτε να διαπραγματεύεται και να συνάπτει τις συμβάσεις αυτές για λογαριασμό, αλλά και στο όνομα του αντιπροσωπευομένου. Η έννοια δε της αποκλειστικότητας στην εμπορική αντιπροσωπεία είναι ότι ο αντιπροσωπευόμενος αυτοδεσμεύεται με τη σχετική σύμβαση να μην παραδίδει εμπορεύματα σε τρίτους ανταγωνιστές του εμπορικού αντιπροσώπου μέσα στην παραχωρημένη περιοχή. Περαιτέρω, κατά το άρθρο 9 παρ. 1 και 3 του ίδιου ΠΔ, 1. α) " Ο εμπορικός αντιπρόσωπος δικαιούται, μετά τη λύση της σύμβασης εμπορικής αντιπροσωπείας, αποζημίωση, εάν και εφόσον κατά τη διάρκεια αυτής, έφερε νέους πελάτες, ή προήγαγε σημαντικά υποθέσεις με τους υπάρχοντες πελάτες και ο εντολέας διατηρεί ουσιαστικά οφέλη που προκύπτουν από τις υποθέσεις με τους πελάτες αυτούς και η καταβολή της αποζημίωσης αυτής είναι δίκαιη, λαμβανομένων υπόψη όλων των περιστάσεων και ιδιαίτερα των προμηθειών που χάνει ο εμπορικός αντιπρόσωπος και οι οποίες προκύπτουν από τις υποθέσεις με τους πελάτες αυτούς. [...] Η αξίωση αυτή γεννιέται όταν συντρέξουν σωρευτικά όλες οι νόμιμες προϋποθέσεις, τις οποίες πρέπει να επικαλεσθεί με τη σχετική αγωγή του και να αποδείξει ο εμπορικός αντιπρόσωπος, δηλαδή απαιτείται α) λύση της σύμβασης, β) εισφορά νέων πελατών ή σημαντική προαγωγή των υποθέσεων με τους υπάρχοντες πελάτες από τον εμπορικό αντιπρόσωπο κατά τη διάρκεια της σύμβασης, γ) διατήρηση και μετά τη

[1] Όπως αυτή έχει δημοσιευτεί στην Ιστοσελίδα του Αρείου Πάγου – www.areiospagos.gr, όπου δημοσιεύονται αποφάσεις του δικαστηρίου [τελευταία επίσκεψη: 16.03.2021].

λύση της σύμβασης ουσιαστικών ωφελειών για τον αντιπροσωπευόμενο, που προκύπτουν από τις υποθέσεις με τους πελάτες αυτούς και δ) η καταβολή της αποζημίωσης να είναι δίκαιη, αν ληφθούν υπόψη όλες οι περιστάσεις κάθε συγκεκριμένης περίπτωσης και ιδιαίτερα οι προμήθειες που χάνει ο εμπορικός αντιπρόσωπος και οι οποίες προκύπτουν από τις υποθέσεις με τους πελάτες αυτούς. Όπως δε προκύπτει από το συνδυασμό της προαναφερόμενης διάταξης του άρθρου 9 παρ. 1 του ΠΔ 219/1991 προς τις διατάξεις του άρθρου 8 παρ. 4 έως 8 του ίδιου ΠΔ, η αξίωση αυτή γεννιέται κατά βάση σε κάθε περίπτωση λύσης της σύμβασης εμπορικής αντιπροσωπείας και μάλιστα ανεξάρτητα από το εάν ο συγκεκριμένος κάθε φορά λόγος λύσης ρυθμίζεται από το ΠΔ 219/1991 ή προκύπτει από το κοινό δίκαιο. Επομένως, παρέχεται η αξίωση αποζημίωσης πελατείας και σε περίπτωση λύσης της ορισμένου χρόνου σύμβασης αντιπροσωπείας με την παρέλευση του συμφωνηθέντος χρόνου αυτής. Η άποψη αυτή εναρμονίζεται και με το χαρακτήρα της αποζημίωσης πελατείας, ως ιδιόρρυθμης αξίωσης για αμοιβή, για τη γέννηση της οποίας δεν απαιτείται αντισυμβατική ή γενικότερα παράνομη συμπεριφορά από την πλευρά του αντιπροσωπευόμενου επιχειρηματία (ΑΠ 592/2008). Στην περίπτωση, δηλαδή, λύσης της σύμβασης εμπορικής αντιπροσωπείας, που επέρχεται με την παρέλευση του συμφωνηθέντος χρόνου αυτής, δεν τίθεται από το νόμο, ως προϋπόθεση του σχετικού δικαιώματος του εμπορικού αντιπροσώπου, η υπαιτιότητα του αντιπροσωπευόμενου. Αποστέρηση του δικαιώματος του εμπορικού αντιπροσώπου για την αποζημίωση πελατείας επέρχεται σε περίπτωση λύσης της σύμβασης εμπορικής αντιπροσωπείας, κατόπιν καταγγελίας του ίδιου, εκτός αν η λύση αυτή οφείλεται σε υπαιτιότητα του αντιπροσωπευόμενου (ΑΠ 523/2017). [...] Από τις ένορκες καταθέσεις των μαρτύρων [...] αποδεικνύονται τα ακόλουθα πραγματικά περιστατικά: Η ανώνυμη εταιρεία με την επωνυμία "..., ιδρύθηκε το έτος 1961 και έκτοτε λειτουργούσε εργοστάσιο παραγωγής λιπασμάτων και χημικών υλών ... [...] Περαιτέρω, η ανώνυμη εταιρεία με την επωνυμία "... ιδρύθηκε το έτος 1964 και έκτοτε λειτουργούσε εργοστάσιο παραγωγής λιπασμάτων και χημικών υλών στη ... [...] Οι άνω εταιρείες ήταν οι κυρίως ανταγωνίστριες στην ελληνική αγορά λιπασμάτων, [...] , ενώ μικρές ποσότητες διέθεταν απευθείας σε συνεταιρισμούς και τοπικούς εμπόρους. Τοπικός δε έμπορος πώλησης φωσφορικών, γεωργικών φαρμάκων και σπόρων, στη περιοχή του Νομού Σερρών, από το έτος 1988 ήταν και η ομόρρυθμη εταιρεία με την επωνυμία "...". Το έτος 1993, μετά την κατάργηση του σχετικού μονοπωλίου, η πρώτη των παραπάνω εταιρειών με την επωνυμία "... με το από 8-3-1993 ιδιωτικό συμφωνητικό, συμφώνησε με την προαναφερόμενη ομόρρυθμη εταιρεία να αναλάβει η τελευταία την αποκλειστική εμπορική αντιπροσώπευση λιπασμάτων παραγωγής της στο νομό Σερρών για το χρονικό διάστημα από 1-1-1993 μέχρι 31-12-1994. Η σύμβαση αυτή, ως ορισμένου χρόνου, έληξε στις 31-12-1994, χωρίς να παραταθεί. Μετά τη λήξη της σύμβασης αυτής, η διάθεση λιπασμάτων στο νομό Σερρών συνεχίστηκε από την ομόρρυθμη εταιρεία, παράλληλα όμως και με άλλες εταιρείες. Επειδή η πορεία των πωλήσεων λιπασμάτων από την εταιρεία αυτή στο νομό Σερρών ήταν ανοδική, με την από 31-3-1998 έγγραφη σύμβαση, η εταιρεία με την επωνυμία "... ανέθεσε και πάλι σ' αυτή την αποκλειστική εμπορική αντιπροσώπευση των λιπασμάτων παραγωγής της στο νομό Σερρών. [...] Η διάρκεια της σύμβασης ορίστηκε από 1-1-1998 έως 31-12-1999. Η σύμβαση προβλέφθηκε ρητά ως ορισμένου χρόνου, προκειμένου οι συμβαλλόμενοι να ακολουθήσουν και

να εναρμονιστούν με τις εξελίξεις της αγοράς, κυρίως όμως γιατί από το έτος 1994 [...] άρχισαν να εξετάζουν το ενδεχόμενο συγχώνευσης των δύο αυτών εταιρειών [...]. [...] Έτσι οι εταιρείες αυτές δεν ήθελαν να δεσμευθούν με συμφωνίες αποκλειστικής αντιπροσωπείας ή διανομής προϊόντων, καθώς και η τελευταία διέθετε λιπάσματα παραγωγής της στο νομό Σερρών με δικό της αποκλειστικό αντιπρόσωπο. Οι διαβουλεύσεις και οι προθέσεις των εν λόγω εταιρειών ήταν γνωστές στον κύκλο των εμπόρων, που συναλλάσσονταν με αυτές. Γνώστης δε αυτών ήταν και η ως άνω ομόρρυθμη εταιρεία, αποκλειστική αντιπρόσωπος της εταιρείας με την επωνυμία ".... Η άνω ομόρρυθμη εταιρεία αποφάσισε την επέκταση των δραστηριοτήτων της και για το λόγο αυτό [...] συστήθηκε η ενάγουσα εταιρεία [...] με αντικείμενο την εισαγωγή-εξαγωγή και εμπορία πολλαπλασιαστικού υλικού φυτικών ειδών, σποροπαραγωγή και εμπορία αυτής, εμπόριο γεωργικών φαρμάκων, λιπασμάτων, χημικών και εμπόριο ζωοτροφών. Η ενάγουσα εταιρεία, υπεισήλθε στα δικαιώματα και τις υποχρεώσεις της παραπάνω ομόρρυθμης εταιρείας με την επωνυμία "...", ως καθολική διάδοχος αυτής [...]. Περαιτέρω δε, στις 15-3-1999 μεταξύ των αμέσως παραπάνω συμβαλλόμενων εταιρειών [...] συνήφθη έγγραφη σύμβαση αποκλειστικής αντιπροσώπευσης των προϊόντων της πρώτης από τη δεύτερη και στην περιοχή της Δυτικής Θεσσαλονίκης, εκτός περιοχής ευθύνης ..., ισχύουσα μέχρι 31-12-1999 με τους ίδιους όρους, που αναφέρονται στην προαναφερόμενη από 31-3-1998 σύμβαση. Στις 4-11-1999 πραγματοποιήθηκε ... σύσκεψη υψηλόβαθμων στελεχών των υπό συγχώνευση εταιρειών με την επωνυμία "... και "... στην οποία συμμετείχε η ενάγουσα εταιρεία, αλλά και η εταιρεία με την επωνυμία "Α. ΑΕ", που ήταν αποκλειστικός αντιπρόσωπος της δεύτερης παραπάνω εταιρείας στους νομούς Σερρών και Θεσσαλονίκης και η σύμβασή της είχε λήξει στα τέλη Σεπτεμβρίου 1999. Αντικείμενο της σύσκεψης αυτής ήταν η πορεία και ο χαρακτήρας της περαιτέρω συνεργασίας τους. Οι υπό συγχώνευση εταιρείες κατέστησαν σαφές, δια των εκπροσώπων τους, ότι, με τη λήξη των συμβάσεων ορισμένου χρόνου και της ενάγουσας, παύει να ισχύει η μέχρι τότε αποκλειστική αντιπροσώπευση και διάθεση των λιπασμάτων και ότι θα δημιουργηθεί παράλληλο δίκτυο πώλησης των προϊόντων της νέας εταιρείας, για τις ίδιες περιοχές [...]. Στις 31-12-1999 [περατώθηκε] η πράξη συγχώνευσης των παραπάνω εταιρειών, με απορρόφηση της πρώτης από τη δεύτερη, η οποία υπεισήλθε ως καθολική διάδοχός της στα δικαιώματα και υποχρεώσεις της πρώτης. Την ολοκλήρωση της συγχώνευσης γνωστοποίησε η δεύτερη εταιρεία με την επωνυμία "... στις 30-12-1999 με την από 29-12-1999 επιστολή της σε όλους τους συνεργάτες της, μεταξύ των οποίων και στην ενάγουσα. Στις 7-1-2000 πραγματοποιήθηκε στις εγκαταστάσεις της νέας πλέον εταιρείας (εναγόμενης) σύσκεψη υψηλόβαθμων στελεχών της, στην οποία συμμετείχαν αντιπρόσωποι της ενάγουσας και της εταιρείας "Α. ΑΕ", η οποία ήταν αποκλειστική αντιπρόσωπος στο νομό Σερρών της παλαιάς εταιρείας με την επωνυμία "... και σκοπός της ήταν η περαιτέρω πορεία της συνεργασίας τους. Ειδικότερα συμφωνήθηκε ότι τόσο η ενάγουσα όσο και η "Α. ΑΕ", θα αγοράζουν παράλληλα και με άλλες εταιρείες, από τη νέα πλέον εταιρεία (εναγόμενη), τα λιπάσματά της, σε καλύτερες τιμές χρέωσης, σε σχέση με τους υπόλοιπους μεταπωλητές πελάτες της, λόγω της προηγούμενης συνεργασίας τους, με την προϋπόθεση ότι οι αγορές τους προς μεταπώληση θα ήταν μεγάλες. [...] Η εναγομένη ρητά απέκλεισε τη σύμβαση αντιπροσώπευσης με οποιαδήποτε μορφή, αλλά και διανομής, καθώς και αποκλειστικότητα σε οποιοδήποτε περιοχή και για

οποιοδήποτε συνεργάτη της, πράγμα που έγινε. Έτσι από τον Ιανουάριο του έτους 2000 η συνεργασία των διαδίκων συνεχίστηκε υπό άλλη μορφή. Ειδικότερα, η ενάγουσα ήταν μεταπωλητής εντεταλμένος σε παράλληλο δίκτυο μεταπωλητών της εναγομένης, που αγόραζε τα προϊόντα της με τις συμφωνηθείσες χαμηλότερες τιμές, χωρίς καταβολή κάποιας προμήθειας ή άλλης έκπτωσης. Η εναγόμενη [...] από τις αρχές του έτους 2000 διέθεσε τα λιπάσματά της στο Νομό Σερρών προς μεταπώληση και σε άλλες ομοειδείς με την ενάγουσα εταιρείες [...]. [Όμοια έπραξε και] [σ]την περιοχή δε της Δυτικής Θεσσαλονίκης [...]. Με βάση τα παραπάνω οι από 8-3-1993, 31-3-1998 και 15-3-1999 επίμαχες συμβάσεις αποκλειστικής εμπορικής αντιπροσωπείας μεταξύ των διαδίκων, ως ορισμένου χρόνου, έληξαν στις 31-12-1994 η πρώτη και στις 31-12-1999 η δεύτερη και η τρίτη, χωρίς να συνεχιστούν και μετά τη λήξη τους, ώστε να θεωρείται ότι, κατ' άρθρο 8 παρ. 2 του ΠΔ 219/1991, μετατράπηκαν σε συμβάσεις αορίστου χρόνου. [...] Σε περίπτωση δε λήξης των ορισμένου χρόνου συμβάσεων εμπορικής (αποκλειστικής) αντιπροσωπείας, ο εμπορικός αντιπρόσωπος, όπως και η ενάγουσα, δικαιούται, κατά βάση, σύμφωνα με τις διατάξεις του άρθρου 9 παρ. 1 του ΠΔ 219/1991 αποζημίωση πελατείας [...] υπό την προϋπόθεση όμως, ότι συντρέχουν και οι λοιπές προϋποθέσεις προς τούτο [...] Από τα προαναφερόμενα αποδεικτικά στοιχεία αποδείχτηκε περαιτέρω, ότι μετά τη λήξη των άνω από 31-3-1998 και 15-3-1999 συμβάσεων αποκλειστικής εμπορικής αντιπροσωπείας ορισμένου χρόνου στις 31-12-1999, την αλλαγή του τρόπου συνεργασίας των διαδίκων από 1-1-2000 και τη μη ανταπόκριση της εναγομένης στις αιτήσεις της ενάγουσας για κατάρτιση εκ νέου σύμβασης αποκλειστικής εμπορικής αντιπροσωπείας μεταξύ τους στις προαναφερόμενες περιοχές του Νομού Σερρών και της Δυτικής Θεσσαλονίκης, αυτή (ενάγουσα) προς το τέλος του έτους 2000 άρχισε να προετοιμάζεται για συνεργασία με άλλες εταιρείες παραγωγής και εμπορίας λιπασμάτων. [...] [Εξοπλίζεται και ενσακκίζει] το εισαγόμενο από την αλλοδαπή λίπασμα, το οποίο διαθέτει στους πελάτες της, τους οποίους είχε δημιουργήσει για την ίδια και όχι για την εναγομένη κατά το χρόνο της συνεργασίας τους, η οποία αποτελεί ισχυρό ανταγωνιστή της, αφού συνέχισε τη δραστηριοποίησή της στις ίδιες εδαφικές περιοχές με τη διάθεση λιπασμάτων τρίτων ανταγωνιστών αυτής. Ενόψει αυτών [...] δεν αποδείχθηκε ότι, μετά τη λήξη της άνω συνεργασίας τους στις 31-12-1999, η εναγομένη παρέλαβε και αξιοποίησε την πελατεία αυτή, παραδίδοντάς τη στους συνεργάτες της διανομείς-μεταπωλητές στις ίδιες παραπάνω περιοχές, όπου δραστηριοποιείτο η ενάγουσα και ότι διατήρησε έτσι ουσιαστικά οφέλη από τις υποθέσεις με τους πελάτες αυτούς, δεδομένου ότι, όπως προαναφέρθηκε, η ενάγουσα είχε δημιουργήσει την κατάλληλη υποδομή και μετά τη λήξη των άνω συμβάσεων συνέχισε να διαθέτει σ' αυτούς λιπάσματα [...]. Ενδεχόμενη διαρροή μικρού αριθμού πελατών της ενάγουσας προς την εναγομένη και συγκεκριμένα προς άλλους διανομείς-μεταπωλητές αυτής, που δραστηριοποιούνταν στις ίδιες εδαφικές περιοχές, δεν μπορεί να οδηγήσει στην κρίση, ότι η εναγομένη αποκόμισε ουσιαστικά οικονομικά οφέλη από τις υποθέσεις με τους πελάτες αυτούς. Ενόψει αυτών, δεν συντρέχουν οι απαιτούμενες προϋποθέσεις για την αξίωση πελατείας της ενάγουσας από τη λύση των συμβάσεων αποκλειστικής εμπορικής αντιπροσωπείας μεταξύ αυτής και της εναγομένης. Επομένως, η ενάγουσα δεν δικαιούται την αιτούμενη, ως εύλογη και δίκαιη, αποζημίωση πελατείας [...] και η αγωγή ως προς το κεφάλαιο αυτό είναι απορριπτέα ως ουσιαστικά αβάσιμη. [...]»

Παρατηρήσεις

1. Με την υπ' αριθμόν 28/2020 απόφαση ο Άρειος Πάγος τοποθετείται επί του θέματος της αποζημίωσης πελατείας την οποία δικαιούται ο εμπορικός αντιπρόσωπος. Ειδικότερα, ο έλεγχος που ασκεί το Δικαστήριο εστιάζει στην κατ' ουσίαν γένεση της αποζημίωσης πελατείας και είναι διττός, αφενός ως προς την λύση της σύμβασης αντιπροσώπευσης, αφετέρου προς την διατήρηση ουσιαστικών ωφελειών στον αντιπροσωπευόμενο.

2. Αναφορικά με τη λύση σύμβασης ορισμένου χρόνου λόγω παρέλευσης του συμφωνηθέντος χρόνου για την οποία προϋποτίθεται υπαίτια αντισυμβατική συμπεριφορά του αντιπροσωπευομένου, υπάρχει έλλειψη παραδειγμάτων στη νομολογία. Το Δικαστήριο από τη συνδυαστική ερμηνεία του άρ. 9 παράγραφος 1 και 3 και του άρ. 8 παράγραφος 4 έως 9 π.δ. 219/1991 συνάγει ότι η λύση της σύμβασης αντιπροσώπευσης ως τυπική προϋπόθεση για την αποζημίωση πελατείας επέρχεται σε κάθε περίπτωση, ακόμη και αν αυτή προβλέπεται στο κοινό δίκαιο. Τέτοια περίπτωση αποτελεί και η λύση λόγω παρόδου του ορισμένου χρόνου, για την οποία οφείλεται αποζημίωση πελατείας[2]. Αυτή η άποψη προσιδιάζει στον χαρακτήρα της αποζημίωσης πελατείας, «*ως ιδιόρρυθμης αξίωσης για αμοιβή, για τη γέννηση της οποίας δεν απαιτείται αντισυμβατική ή γενικότερα παράνομη συμπεριφορά από την πλευρά του αντιπροσωπευόμενου επιχειρηματία.*»[3]. Σκοπός της αποζημίωσης πελατείας είναι το αντιστάθμισμα των ωφελειών που αποκόμισε ο αντιπροσωπευόμενος από τη δράση του εμπορικού αντιπροσώπου. Οι σχετικές διατάξεις ερμηνεύονται βάσει της αρχής της επιείκειας[4], με την οποία επιχειρείται η προστασία του κατά τεκμήριο ασθενέστερου μέρους, δηλαδή του εμπορικού αντιπροσώπου.

3. Ακόμη, διατυπώνεται ο ισχυρισμός στο κατ' έφεση δικαστήριο ότι η νέα εταιρία που προέκυψε από τη συγχώνευση δεν φέρει ευθύνη για τις πρότερες συναφθείσες συμβάσεις αποκλειστικής αντιπροσώπευσης. Η εναγόμενη νέα εταιρία που προέκυψε από τη συγχώνευση των δύο ανώνυμων εταιριών υπεισέρχεται ως καθολικός διάδοχος στην περιουσία, τα δικαιώματα, τις υποχρεώσεις και εν γένει στις έννομες σχέσεις της απορροφώσας εταιρίας[5]. Άρα, η ευθύνη της νεοσυσταθείσας εταιρίας είναι πλήρης και περιλαμβάνει τις επίμαχες επίδικες συμβάσεις.

4. Εκτός της παραπάνω τυπικής προϋπόθεσης, ο νόμος προβλέπει –μεταξύ των λοιπών ουσιαστικών προϋποθέσεων– την ανάγκη διατήρησης ωφέλειας από τον αντιπροσωπευόμενο. Η αποκόμιση κέρδους ή η αποφυγή ή περιορισμός ζημιών ως αποτέλεσμα της θετικής δράσης του εμπορικού αντιπροσώπου είναι τα καθοριστικά στοιχεία. Ο δικαστής οφείλει να εξετάσει *ad hoc* τις συγκεκριμένες περιστάσεις που συντρέχουν, κάνοντας μια στάθμιση της μετενέργειας της δράσης του εμπορικού αντιπροσώπου. Ο τρόπος απόδειξης που ακολουθείται είναι η προβλεπόμενη στο άρ. 336 παρ. 4 ΚΠολΔ έμμεση απόδειξη, κατά την οποία ο δικαστής λαμβάνει υπόψιν

---

[2] Όμως αντίθετα Ευάγγελος Εμμ. Περάκης, *Γενικό Μέρος του Εμπορικού Δικαίου*, 2η έκδοση, εκδ. Νομική Βιβλιοθήκη, Αθήνα, 2018, σελ. 221. Υποστηρίζει ότι: «*Αποζημίωση οφείλεται και αν η λύση επήλθε κατά το κοινό δίκαιο, όχι όμως και αν η σύμβαση έληξε με την παρέλευση του χρόνου της διάρκειάς της.*».

[3] ΑΠ 523/2017, ΑΠ 852/2015.

[4] Δημήτριος Κ. Ρούσσης, *Ο υπολογισμός της αποζημίωσης πελατείας εμπορικού αντιπροσώπου-διανομέα*, εκδ. Αντ. Ν. Σάκκουλα Ε.Ε., Αθήνα, 2006, σελ. 27.

[5] Ελίζα Δ. Αλεξανδρίδου, *Δίκαιο Εμπορικών Εταιριών*, 3η έκδοση, εκδ. Νομική Βιβλιοθήκη, Θεσσαλονίκη, 2019, σελ. 664.

και αυτεπαγγέλτως επιβεβαιωμένα γεγονότα τα οποία εξετάζει υπό τον γνώμονα των διδαγμάτων της κοινής πείρας[6]. Κατά τον τρόπο αυτό, το δικαστήριο εν προκειμένω προέβη σε έλεγχο της μετέπειτα επιχειρηματικής δραστηριοποίησης της ενάγουσας, με τον οποίο διαπιστώθηκε ότι οι επαγγελματικές σχέσεις που είχε δημιουργήσει ως εμπορικός αντιπρόσωπος της των επαγγελματικών δεσμών με τους διανομείς στις συγκεκριμένες γεωγραφικές περιοχές, ενώ επισήμανε πως η απώλεια λίγων εξ αυτών των δεσμών δεν θεμελιώνει λόγο για διεκδίκηση αποζημίωσης πελατείας.

5. Η έννοια της αποζημίωσης πελατείας αποτελεί πρόσφατη σχετικά νομοθετική πρόβλεψη, ενώ συγκεντρώνει αρκετό νομολογιακό ενδιαφέρον. Η ενσωμάτωσή της μετά την Οδηγία 86/653/ΕΟΚ στις έννομες τάξεις των κρατών-μελών[7], οι οποίες είτε ακολούθησαν το σύστημα της ανόρθωσης της ζημίας που υπέστη ο εμπορικός αντιπρόσωπος είτε της νομιμοποίησης σωρευτικής έγερσης των συναφών αξιώσεων, παρουσιάζει σχετική ομοιομορφία. Η γερμανική προσέγγιση, με την οποία συντάχθηκε ο εγχώριος νομοθέτης, αποβλέπει στο αντιστάθμισμα της μετέπειτα ωφέλειας αλλά και την ανόρθωση της ζημίας του εμπορικού αντιπροσώπου. Ενδιαφέρον παρουσιάζει η γερμανική νομολογία ως προς το ότι προβλέπει αδήριτα το δικαίωμα στην αποζημίωση πελατείας με τη λύση σύμβασης λόγω παρέλευσης του ορισμένου χρόνου[8].

---

[6] Δημήτριος Κ. Ρούσσης, ό.π. υποσημ. 3, σελ. 71.
[7] ακριβώς ό.π. σελ. 187επ.
[8] ακριβώς ό.π., σελ. 190.