

יצרן משתמש במפיץ במשך שנים רבות, כשהמפיץ במהלך התקופה משביח את הקו ומפעיל אותו בהצלחה. בשלב מסוים מבקש היצרן לסיים את היחסים עם המפיץ ואולי אף למכור את קו ההפצה למפיץ חדש. האם רשאי היצרן לעשות זאת? האם יהיה היצרן מחויב לפצות על כך את המפיץ?

להבדיל מהסכם סוכנות שבו סוכן פועל כידו הארוכה של היצרן (ובפועל עסקאות נקשרות בין היצרן לבין הלקוח ישירות), הסכם הפצה הינו הסכם בין יצרן לבין גורם אשר במסגרתו אותו גורם יהיה אחראי על הפעלת קו ההפצה (או אף יצירתו מלכתחילה), רכישת מוצרי היצרן ומכירת המוצרים של היצרן ללקוחות. קו ההפצה יכול להיות בלעדי (למשל, בלעדיות להפצה במדינה של סחורה של יצרן זר) או ללא בלעדיות, והוא יכול להיות לשטח מוגדר ומצומצם ויכול להיות זכות כללית להפיץ. ככל שלא נקבע אחרת במסגרת הסכם ההפצה המפיץ בפועל רוכש את המוצרים מהיצרן ומוכר אותם ללקוחותיו והוא זה שנושא בסיכון של רכישת המוצרים ומכירתם. המפיץ רשאי להפעיל מפיצי משנה או סוכנים שיפעלו מטעמו ויפעלו לסגירת עסקאות שלו מול לקוחות פוטנציאליים. כמובן, שבמסגרת ההסכם ניתן לקבוע כל תנאי שהצדדים מעוניינים ולעתים מפיץ מקטין את הסיכון שהוא לוקח על עצמו ופועל בדרך הדומה יותר לסוכן מאשר למפיץ.

בפסק הדין בפרשת ויטה פרי הגליל, מתחילת 2018, נדון מקרה בו חברה הודיעה למפיץ שפעל במשך כ-10 שנים על סיום ההתקשרות עמו ומכירת קו ההפצה בו פעל במשך אותם שנים למפיץ אחר. החברה אמנם נתנה למפיץ הודעה מוקדמת, כפי שנדרש על פי הסכם ההפצה, אך סירבה לפצות את המפיץ על ביטול ההסכם. בית המשפט חזר והדגיש, כי ככל שהסכם כפי שנחתם מול המפיץ איננו לתקופה קצובה (על אף פרק הזמן הארוך בו היה בתוקף) הוא ניתן לביטול באופן חד צדדי על ידי כל אחד מהצדדים בכפוף למתן הודעה זמן סביר מראש. זמן ההודעה המוקדמת נתון לפרשנות בהתאם לנסיבות המקרה. בשנת 2012 המחוקק הישראלי הסדיר את אופן הביטול של הסכמי סוכנות בחוק חוזה סוכנות (סוכן מסחרי וספק), התשע"ב-2012, אך לא טיפל בהסכמי הפצה. עם זאת, המועדים שנקבעו בחוק עשויים להיות בשימוש בהיקש גם להסכמים כאלה.

הפסיקה הישראלית קבעה, כי כל עוד הסכם ההפצה לא קבע אחרת, המפיץ אינו מחזיק בזכות קניינית כלשהי בקו ההפצה או במוניטין של המוצר עצמו, אפילו אם המפיץ פיתח את השוק או אף יצר את המוניטין של המוצר באזור ההפצה, אלא בזכויות חוזיות בלבד. משכך, אלא אם ההסכם קובע אחרת, היצרן רשאי בכל עת לא רק לבטל את הסכם ההפצה אלא אף למכור את קו ההפצה לאחר ואינו מחויב בפיצוי בגין כך למפיץ.

ניסוח נכון של הסכם ההפצה חשוב ביותר לשני הצדדים. כך, למשל, בעניין ויטה פרי הגליל, האמור מעלה, בשל אופן ניסוח הסכם ההפצה לא נדרש היצרן לשלם פיצויים משמעותיים למפיץ למרות סיום ההתקשרות ומכירת קו ההפצה. אשר על כן, מומלץ כי טרם יצירת התקשרות בין יצרן לבין מפיץ או סוכן להיוועץ בעורך דין הבקיא בתחום ההפצה על מנת ליצור הסכם התקשרות מקיף אשר יעגן סוגיות אלו וימנע חוסר וודאות משפטית בעתיד והתדיינות משפטיות מיותרות.

* עו"ד יניב פרידהוף הינו עורך דין במשרד אפיק ושות', העוסק בין היתר במשפט המסחרי, דיני חברות והגירה. אין בסקירה כללית זו משום ייעוץ משפטי כלשהו ומומלץ להיוועץ בעורך דין המתמחה בתחום זה בטרם קבלת כל החלטה בנושאים המתוארים בסקירה זו. לפרטים נוספים: 03-6093609, או באמצעות הדואר האלקטרוני: afiklaw@afiklaw.com.

The Right to Terminate a Distribution Agreement in Israel / Yaniv Friedhof, Adv*.

A manufacturer is working with a distributor for many years and during the period the distributor is improving the distribution line and running it successfully. At some stage, the manufacturer wishes to terminate the relationship with the distributor and may even sell the distribution line to a new distributor. Is the manufacturer permitted to do so? Will the manufacturer be obliged to compensate the distributor for this?

In contrast to an agency agreement by which an agent acts as the manufacturer's long arm (and in fact transactions are entered into between the manufacturer and the customer directly), a distribution agreement is an agreement between a manufacturer and a party under which the same party will be responsible for operating the distribution line (or even building it in the first place), purchasing the products from the manufacturer and selling the products to the customers. The distribution line may be exclusive (for example, exclusive distributor in a country for a foreign manufacturer's goods) or without exclusivity, and may be limited to a certain area or a general right to distribute. Unless otherwise provided in the distribution agreement, the distributor purchases the products from the manufacturer and sells them to its customers, and the distributor is the one taking the risk of purchasing and selling the products. The distributor may appoint sub-distributors or agents acting on its behalf and act to close transactions with potential customers. Of course, under the agreement it is possible to determine any condition that the parties are interested in and sometimes a distributor reduces the risk taken and acts in a way closer to an agent than to a distributor.

In the Vita Pri Hagalil holding given at the beginning of 2018, a case was discussed in which a company notified the distributor who acted as such for 10 years that the relationship is terminated and in fact sold the distribution line to another distributor. The company did give the distributor advance notice, as was required under the distribution agreement, but refused to compensate the distributor for the termination of the distributionship. The Court reiterated that, insofar as an agreement signed with the distributor is not for a fixed period (notwithstanding the long period in which it was in force), it may be canceled unilaterally by each of the parties, subject to giving reasonable notice in advance. The prior notice period is subject to interpretation according to the circumstances of the case. In 2012, the Israeli legislator regulated the manner of revocation of agency agreements under the Agency Contract Law (Commercial Agent and Supplier), 2012, but did not deal with distribution agreements, however, the dates set forth in the law may also be used in analogy to such agreements.

Israeli caselaw sets that as long as the distribution agreement does not stipulate otherwise, the distributor does not hold any proprietary right in the distribution line or reputation of the product itself, even if the distributor developed the market or even created the product's reputation in the distribution area, and the distributor has only contractual rights. Therefore, unless the agreement provides otherwise, the manufacturer may at any time not only terminate the distribution agreement but also sell the distribution line to another and is not obligated to compensate the distributor for that.

A correct formulation of the distribution agreement is very important for both sides. Thus, for example, in the Vita Pri Hagalil case, because of the language of the distribution agreement, the manufacturer was not required to pay significant compensation to the distributor despite the termination of the contract and the sale of the distribution line. Therefore, it is recommended prior to the establishment of an agreement between a manufacturer and a distributor or agent to consult with an attorney knowledgeable in the field in order to form a comprehensive contractual agreement that will anchor these issues and prevent future legal uncertainty and unnecessary litigation.

*Advocate Yaniv Friedhof is an attorney at the law office of Afik & Co., Attorneys and Notary (www.afiklaw.com) whose main practice areas are commercial law, corporate law and immigration. Nothing herein should be treated as a legal advice and all issues must be reviewed on a case-by-case basis. For additional details: +972-3-6093609 or at the e-mail: afiklaw@afiklaw.com