

בית משפט השלום בראשון לציון

ת"א 1094/09 א.ס.די.אר שריון יבוא ושיווק בע"מ נ' הוס סנטר (עשה זאת בעצמך) בע"מ

ת"א 3134-01-10 הוס סנטר (עשה זאת בעצמך) בע"מ נ' א.ס.די.אר - שריון יבוא ושיווק בע"מ

לפני כב' השופט אורן שוורץ

תובעת: א.ס.די.אר שריון יבוא ושיווק בע"מ

(נתבעת בת.א. 3134-01-10)

נגד

נתבעת: הוס סנטר (עשה זאת בעצמך) בע"מ

(תובעת בת.א. 3134-01-10)

פסק דין

הרקע לתביעות:

1. התובעת (להלן: "שריון") סיפקה לנתבעת (להלן: "הוס סנטר") אביזרי רכב למכירה קמעונאית בחנויות הרשת. היחסים המסחריים בין הצדדים התמשכו על פני מספר שנים, כאשר מעת לעת נחתמו הסכמים בין הצדדים. בהתאם להסכמים מכרה שריון להוס סנטר מוצרים שונים, שאותם מכרה הוס סנטר לצרכנים בסניפיה. כחלק ממערכת ההתחשבות בין הצדדים, שריון העניקה להוס סנטר הנחות שונות שקוזזו מן התמורה שהוס סנטר הייתה אמורה לשלם בגין המוצרים שסיפקה שריון לסניפי הרשת.
2. שתי התביעות שנשמעות במאוחד לפניי ועניינן במחלוקת כספית בין שריון להוס סנטר:

ת.א. 1049/09 – בתביעה זו טענה שריון, שהוס סנטר זיכתה עצמה בהנחות שונות, שלא כדין, הואיל ועמדו בניגוד לחוזה שנחתם בין הצדדים. כמו כן, הוס סנטר חייבה את שריון חיובי יתר והטילה עליה קנסות פעמים רבות, ללא הצדקה. בתגובה לחוב שהצטבר מצד הוס סנטר פעלה שריון והורתה על ביטול שיקים שמסרה להוס סנטר בגין הנחות ותשלומים שונים. לטענת שריון, לאחר קיזוז סכום השיקים נותרה הוס סנטר חייבת לה סך 751,641 ₪.

ת.א. 10 – 01 – 3134 : יסודה של תביעה זו בהתנגדות לביצוע שטרות שהגישה הוס סנטר לביצוע בלשכת ההוצאה לפועל. בתביעה עותרת הוס סנטר לפירעון השיקים שנמסרו לה על

ידי שריון. ביחס לטענות שריון הוסיפה הוס סנטר וטענה שפעלה בהתאם להוראות הסכם משנת 2006. הוס סנטר קיבלה הנחות על פי הסכמת הצדדים וכן גבתה חיובים נוספים להם הייתה זכאית. הוס סנטר קנסה את שריון עקב מוצרים פגומים שנשלחו אליה, כמוסכם בחוזה. משכך, אין שריון רשאית לבטל את השיקים שמסרה. סכום התביעה הועמד על סך 266,597 ₪.

עיקר טענות שריון:

3. במסגרת היחסים המסחריים שבין הצדדים, נחתם חוזה לשנת 2004 [נספח א לת/1] (להלן: "חוזה 2004"). לטענת שריון, חוזה 2004 חל על מערכת היחסים בין הצדדים, גם בשנים שלאחר מכן, הואיל והוס סנטר לא חתמה על נוסח החוזה החדש שנערך לשנת 2006 (להלן: "חוזה 2006").
4. בחוזה 2004 התחייבה שריון להעניק להוס סנטר הנחת רכישה. הנחת רכישה זו ניתנה בהסתמך על הצהרת הוס סנטר למחזור רכישות בסך 6.7 מיליון ₪. הואיל והוס סנטר לא עמדה ביעד זה, אין היא זכאית להנחת רכישה. מכאן, שעל הוס סנטר להשיב לשריון הנחות שקיזזה מהתמורה בסך 113,406 ₪.
5. הוס סנטר גבתה משריון, באמצעות ביצוע קיזוזים שונים מהתמורה שהגיעה לשריון, סך 616,545 ₪ בגין: תצוגות, תחזוקת קטלוג, הנחת רבעון ופרסום. קיזוזים אלה נעשו שלא כדין, תוך ניצול הפערים ביחסי הכוחות בין שריון להוס סנטר.
6. בנוסף, הוס סנטר קיזזה שלא כדין סכומים שונים בגין פעולות פרסום סדרנות וכיו"ב: סך 97,737.98 ₪ בגין אינסרטים (עלונים), קטלוג 2007, צילומים ופרסום; סך 1,462.47 ₪ בגין הורדת מחיר מק"ט; סך 1,990.12 ₪ בגין אספקת סחורה לאחר שעות פעילות, סידור סחורה, העברת סחורה לסניף אחר, משלוח החזרות וברקודים.
7. הוס סנטר אף קיזזה בלא זכות מהתמורה שהגיעה לשריון סך 39,602 ₪ בגין "חותמות אדומות", שהינן קנסות שהושתו על שריון, בסך 1,155 ₪ האחד בגין כל מקרה בו התגלה פער בין המשלוח לתעודת המשלוח של שריון.
8. שריון פנתה להוס סנטר מספר פעמים בניסיון להידבר עימה ולפתור את הסכסוך מחוץ לכותלי בית המשפט. ואכן ביום 30.11.08 התקיימה פגישה משותפת אך ניסיון זה נכשל. משכך, לשריון לא נותרה ברירה אלא לבטל שיקים בסך 266,597 ₪, כקיזוז חלקי מחובה של הוס סנטר לשריון. לאחר קיזוז השיקים נותרה יתרת חובה של הוס סנטר לשריון בגובה 751,641.15 ₪.

עיקר טענות הוס סנטר:

9. החוזה התקף בין הצדדים בשנים 2006-2008, הוא חוזה 2006 [נספח 8 לנ/7] ולא חוזה 2004. כפי שהוסכם בין הצדדים בחוזה 2006, שריון התחייבה להעניק להום סנטר "הנחות מדרגה" קבועות ללא כל קשר למחזור הרכישות השנתי של הום סנטר. מכל מקום, גם חוזה 2004 לא חייב את שריון לרכוש מוצרים משריון בסך 6.7 מיליון ₪, אלא דובר על מסגרת תקציב מתוכננת ותו לא.
10. שריון לא העלתה התנגדות להנחות שניתנו להום סנטר בין השנים 2004-2007. שריון העלתה טענה זו לראשונה בכתב התביעה.
11. טענת שריון לפיה לא ניתנה הסכמה לתשלום עבור פרסום מוצריה, איננה נכונה. שריון אשרה להום סנטר את ביצוע פעולות הפרסום ואת ביצוע התצוגות, מתוך הסכמה מלאה והכרה שיהא בכך להגדיל את מחזור המכירות. בנוגע ל"אינסרטיס", אלה הופקו בידיעתה והסכמתה של שריון, לאחר שהתקיים משא ומתן בין הצדדים.
12. ה"חותמות האדומות" שהושתו על שריון הינן סנקציה המוטלת על ספק במקרה בו המשלוח אינו תואם לתעודת המשלוח (היינו קיימים חוסרים במספר הפריטים). בכל המקרים שהוטבעו חותמות אדומות על משלוחים של שריון היה הדבר מוצדק לחלוטין.
13. בנסיבות אלה יש לחייב את שריון לפרוע במלואם את השיקים שמסרה כדין להום סנטר בגין הפרשי התחשבות והנחות.
14. העידו לפניי: מר רונן שריון (מנהל שריון) וכן העיד מר אייל שר (שימש כסגן מנהל מחלקת מסחר בהום סנטר בין השנים 2004-2008 ובהמשך, שימש כמנהל מסחרי עד שנת 2010).

דיון והכרעה:

מתווה מערכת היחסים המסחרית בין הצדדים:

15. מערכת היחסים המסחרית בין הצדדים התנהלה כעשר שנים לפחות בטרם פרוץ הסכסוך דן. כבר בשנת 1998 נערך הסכם בין הצדדים שהסדיר את תנאי ההתקשרות. כעולה מהסכם לשנת '98 [ת/4], ההתחשבות התבססה על תשלום של הום סנטר עבור פריטים שמכרה לה שריון, כאשר מתמורה זו הופחתו בהסכמה שלושה רכיבים:
- א. הנחת רבעונית בשיעור 5.5% מהמחיר שהום סנטר הייתה אמורה לשלם לשריון.
- ב. הפחתה בשיעור 2.5% בצירוף מע"מ בגין פרסום.
- ג. הפחתה בסך 15,000 ₪ לשנה, בגין סדרנות מועדפת של מוצרי שריון במעברים הראשיים בחנויות (גונדולות) [פרי עמ' 28 ש' 14].

16. בשנת 1999 נערך הסכם נוסף בין הצדדים. בדומה לשנת 1998, הסכימו הצדדים על תנאים דומים, למעט ההפחתה בגין פרסום שהועלתה לשיעור 3.5% ממחזור הרכישות של הוס סנטר משריון [ת/3].

בשנת 2001, נערך הסכם נוסף. בהסכם זה, שיפרה הוס סנטר את התנאים המסחריים מבחינתה והוסכם על הנחה רבעונית בשיעור 6%, קיזוז בגין פרסום בשיעור 3.85% בצירוף מע"מ וכן תשלום בסך 15,000 ₪ "בחייב חודשי", בגין תצוגות. בנוסף הוסכם בין הצדדים שכל הגדלת מכירות בשיעור "3%-0%" תזכה את הוס סנטר בהגדלת ההנחה הרבעונית ב- 1% וכן הלאה (הנחת מדרגות). כן התווספו עלויות נוספות שהושתו על שריון: "תחזוקת קטלוג ופריטים" וקנסות בגין "הלבשת פריט ישן כחדש" בסך 1,000 דולר לפריט [ת/2]. תנאים דומים חלו גם בהתקשרות לשנת 2003: הנחה רבעונית בשיעור 5.5%, קיזוז פרסום בשיעור 3.5% בצירוף מע"מ וקיזוז תצוגות בסך 15,000 ₪ בחייב חודשי. גם בשנת 2003 הושתו על שריון הוצאות שונות של תחזוקת קטלוג ופריטים והגדלת שיעור ההנחה במקרה בו ישמר מחזור הרכישות או במקרה בו הוא יגדל [ג/5].

17. בחוזה 2004 [נספח א' לת/1] שמרו הצדדים על אותה מתכונת מסחרית: תשלום של הוס סנטר בגין הפריטים שתספק שריון בקיזוז הנחה רבעונית בשיעור 5.5%, קיזוז פרסום בשיעור 3.5% ותשלום בגין תצוגות בסך 15,000 ₪. גם בחוזה 2004 נקבעו תנאים המגדילים את שיעור ההנחה הרבעונית במקרה בו יישמר מחזור הרכישות או יגדל.

18. העולה משרשרת ההסכמים שנכרתו בין הצדדים במהלך השנים הוא, שההתחשבות התבססה על תשלום של הוס סנטר בגין המוצרים שרכשה תוך ביצוע הפחתות שונות, אשר עוגנו במפורש בתנאי החוזים. הואיל וחלק מההפחתות בוצעו בהתחשבות בדיעבד, נהגה הוס סנטר לשלם את התמורה לשריון בתנאי אשראי (שוטף+120) ולקבל משריון שיק בסך גובה ההנחה לה הייתה זכאית. כך, שריון ניהלה מעין חשבון דביטורי בהוס סנטר.

האם חוזה 2006 בעל תוקף מחייב בין הצדדים:

19. לטענת שריון, חוזה 2006 לא נחתם על ידי הוס סנטר ועל כן אינו מחייב את הצדדים. משכך, מערכת היחסים בין הצדדים נשלטת על ידי חוזה 2004. לתמיכה בטענתה, שריון הציגה לפניי את חוזה 2006, כאשר איננו חתום על ידי הוס סנטר [נספח ב לת/1]. מנגד, הוס סנטר הציגה לפניי את חוזה 2006 כאשר הוא חתום על ידי מר אייל שר (להלן: "מר שר"), סמנכ"ל השיווק בהוס סנטר וכן על ידי סמנכ"ל הסחר בהוס סנטר [נספח 8 לנ/7].

20. לגרסתו של מנהל שריון, מר רוני שריון (להלן: "מר שריון"), חוזה 2006 נחתם על ידו בשמה של שריון והועבר להוס סנטר לחתימתה. בתגובה, נציג הוס סנטר מסר לו שחוזה 2006 יועבר לאישור הנהלת הוס סנטר ואם תנאיו יהיו מקובלים, חוזה 2006 יחתם ויועבר בחזרה לשריון. אולם, החוזה מעולם לא נמסר לו כשהוא חתום:

"לא. לא חתמו על החוזה, לא שלחו לי חוזה חתום. הוא אמר אני לא יכול לאשר את זה, אני אברר את זה ואחזור אליך, זה הכל. הוא אמר לי, סליחה תחתום על החוזה, ואם הם יסכימו אשלח לך אותו בחזרה"

[פרי עמ' 8 ש' 20-22]

21. מר שריון אף הציג לפניי אסופת מכתבים שנשלחו להום סנטר על ידי שריון [נספחי כז לת/1]. כך, במכתב מיום 20.6.06, שריון העלתה במפורש את הטענה שחוזה 2006 לא אושר על ידי הום סנטר ומשכך, איננו תקף:

"הסכם עבודה לשנת 2006 ו-2005, עד היום אנו עובדים על פי הסכם של שנת 2004 ומחויבים בעמלות על פי הסכם 2004..."

כמו כן, במכתב מיום 31.12.06, שריון שבה והעלתה טענה זו במפורש:

"חוזה עבודה לשנת 2006 שסוכמו תנאיו בחצי הראשון של השנה לא אושר על ידך על פי טענת הקניין ולכן אנו מחויבים עדיין על פי חוזה עבודה של שנת 2004... למרות ההסכמות המשכנו לקבל חיובים רבעוניים על פי חוזה 2004, כששאלנו מה קורה נאמר לנו כי החוזה לא עודכן ונקבל את ההפרשים, לפני כחודש לאחר שהקניין החדש נכנס לתפקידו הוא מסר לנו כי החוזה החדש לא אושר על ידי ביקו"

22. שריון התנגדה להמשך תוקפו של חוזה 2004 עוד בשנת 2005. התנגדות זו באה לידי ביטוי במכתב ששלחה להום סנטר ביום 23.2.05 [נספח כז לת/1]:

"הנדון: הסכם עבודה ותנאים מסחריים במהלך שנת 2004 החליט הקניין החדש לשנות את הספק המוביל ברשת במחלקת אביזרי הרכב. ברצוננו להודיעך כי אנו לא מוכנים להמשיך לקבל חיובים על פי הסכם עבודה לשנת 2004 המבוסס על תוצאות של שנת 2003. הוצאות החברה הקבועות בכדי לתת שירות לרשת הינם אותם הוצאות ואילו ההכנסות ירדו באופן דרסטי. אי לכך אנו נסכים לחיובים באופן יחסי למחזור הקניות שרכשתם ב-2004 לעומת 2003..."

23. הגם שמר שר מטעם הוס סנטר העיד שהמכתבים לא נמסרו לו [פרי עמ' 39 ש' 7], אני מעדיף במחלוקת זו את גרסתו של מר שריון. התרשמתי שהמכתבים שצורפו לתצהירו של מר שריון הם אותנטיים ונשלחו בזמן אמת. ההסבר שמסר מר שריון, על פיו לא שמר בידי עותק חתום מן המכתבים והפיק את העותקים ממחשבו, מקובל עלי ויש בו ליתן הסבר מניח את הדעת להיעדר חתימתו של מר שריון במכתבים שצירף לתצהירו. בהחלט ייתכן שהמכתבים הגיעו למשרדי הוס סנטר אך, בדרך זו או אחרת, לא נמסרו למר שר.

24. על כן, אני קובע כי שריון פנתה בכתב אל הוס סנטר והלינה על התמשכותו של חוזה 2004 ועל אי חתימתו של חוזה 2006 על ידי הוס סנטר. הרקע לתלונותיה של שריון היה הירידה בהיקפי הרכישות מצד הוס סנטר, לצד שיעור גבוה יחסית של קיזוזים והנחות למיניהן שהוסכמו בתנאי השוק של שנת 2003-2004.

25. להתרשמותי, חוזה 2006 נחתם בסמוך למועד האחרון בו שריון שלחה להוס סנטר מכתב. להלן טעמי:

ראשית, שריון הציגה לפני שני מכתבים שנשלחו על ידה להוס סנטר, בנוגע לאי החתימה של הוס סנטר על חוזה 2006: מכתב מיום 20.6.06 וכן מכתב מיום 31.12.06 [נספח כז לת/1]. לא הוצגו לפני מכתבים נוספים. אני סבור שאם חוזה 2006 לא היה נחתם, שריון הייתה ממשיכה ושולחת להוס סנטר מכתבים בנושא. משלא נשלחו מכתבים נוספים מהווה הדבר ראיה לכך ששריון ידעה כי הוס סנטר אכן חתמה על חוזה 2006.

שנית, חתימתו של מר שר מתנוססת על גבי חוזה 2006 [נספח 8 לנ/7]. מר שר לא כפר בחתימתו ואף פירט בחקירתו הנגדית שחוזה 2006 למעשה היטיב את תנאי שריון, לעומת חוזה 2004 [פרי עמ' 27 ש' 26-27, עמ' 28 ש' 1-2]. גרסתו של מר שר הייתה ברורה ועיקבית ואני מקבל אותה, באשר לחתימה על חוזה 2006.

26. משקבעתי כי חוזה 2006 נחתם על ידי הוס סנטר, דין טענתה של שריון לתחולת חוזה 2004 להידחות.

ראשית, חוזה בין שני צדדים מהווה אות לגמירות דעתם. אין מניעה שחוזה ייחתם בדיעבד ויהווה אשרור להסכמות הצדדים. זאת, בייחוד בנסיבות בהן שריון כבר חתמה על החוזה. במובן זה, חתימת מרשי החתימה מצד הוס סנטר מהווה את "מכת הפטיש" ואות לכריתתו של חוזה 2006 [ע"א 65/88 אדרת שומרון בע"מ נ"י הולנגסורת ג.מ.ב.ה., פ"ד [מד\(3\) 600, 606 \(1990\)](#)].

שנית, בין הצדדים שררה מערכת יחסים עסקית ארוכת שנים. מערכת יחסים זו התאפיינה בכריתת הסכמים מדי שנה-שנתיים. כריתת חוזה 2006 בחלוף שנתיים מחוזה 2004 מתיישבת עם מתכונת מסחרית זו.

27. משכך אני קובע שחווה 2006 תקף לשנים 2006, 2007, 2008. כפועל יוצא מכך, חווה 2004 תקף לשנים 2004, 2005 בלבד.

ביצוע הפחתות בגין הנחת מדרגות:

28. לטענת שריון, ביצעה הוס סנטר הפחתות רבעוניות בסך 113,406 ₪ לשנים 2007-2008. לטענתה, מאחר שהחווה הרלבנטית היא חווה 2004 ובהתחשב בכך שחווה 2004 מתנה את ההפחתה במחזור מכירות בסך 6.7 מיליון ₪, הרי שכל הנחה תינתן בכפוף למחזור מכירות זה. הואיל ומחזור המכירות היה נמוך משמעותית מ 6.7 מיליון ₪, אין מקום לקיזוז ההנחות.

29. כפי שקבעתי, מערכת היחסית המסחרית בין הצדדים לשנים 2006-2008 נשלטת על ידי חווה 2006. חווה זה אינו קובע מסגרת תקציבית כלשהי. די בכך כדי לדחות טענה זו.

30. אפילו היה חווה 2004 בתוקף בשנים אלה (ולא כך היא), אין לראות בנקיבת סכום משוער של מסגרת תקציב כהתחייבות של הוס סנטר לביצוע רכישות בהיקף זה:

ראשית, התרשמתי מלשונו של חווה 2004 שהצדדים הסכימו על "מסגרת תקציב מתוכננת" שהינה בגדר תוכנית מסחרית בלבד. לא ניתן לראות בכך התחייבות מצד שריון לרכוש משריון מוצרים בהיקף זה.

שנית, היקף הרכישות לשנת 2003 היה בסך 3,538,578 ₪ [עמוד 8.1 לנספח 9 לנ/7]. לא הובאו לפניי ראיות למהלך עיסקי חריג, במסגרתו הוס סנטר התחייבה להכפיל את מחזור הרכישות משריון בהשוואה לשנת 2003. נהפוך הוא, על פי הסייפא לחווה 2004 (ס"ק 1), גם במקרה בו יישמר מחזור הרכישות על ידי הוס סנטר היא תהיה זכאית להגדלת שיעור ההנחה הרבעונית באחוז נוסף. במילים אחרות, הצדדים צפו מצב בו מחזור הרכישות לא יגדל, וראו בו מצב הולם, שמזכה את הוס סנטר במדרגה נוספת ומוגברת של הנחה: הנחת מדרגות 1%+5.5% הנחה רבעונית.

שלישית, אף שריון בחרה שלא לתבוע את הפרש של היקף הרכישות שלכאורה הוס סנטר התחייבה לו. ובכך יש ללמד שגם שריון עצמה לא סברה כי יש במסגרת התקציב המתוכננת כדי להקים לה עילת ברית-תביעה כנגד הוס סנטר. הסברו של מר שריון בהקשר זה אינו מניח את הדעת:

"אני תובע אותם רק על הפרשי העמלות שגבו ממני...איני רוצה לתבוע את השאר, זה מה שאני רוצה לתבוע".

[פרי' עמ' 12 שי 14, 18]

31. אני קובע אפוא, שבחווה 2004 הוס סנטר לא התחייבה לרכוש משריון מוצרים בהיקף מחזור מסוים. היקף הרכישות שצוין בסך 6,700,000 ₪ הינו בגדר תכנון תקציבי ואיננו בגדר התחייבות. על כן, אפילו היה חל חוזה 2004 על מערכת היחסים בין הצדדים, לא היה בכך בכדי למנוע את ההפחתה בגין ההנחה הרבעונית ומדרגות הרכישה.
32. בנסיבות אלה ולנוכח קביעתי, לפיה החווה התקף לשנים 2006-2008 הוא חוזה 2006, יש לבחון אם ביצוע ההפחתה בגין "הנחת מדרגות", נעשתה על פי תנאי חוזה 2006.
33. על פי חוזה 2006 זכאית הוס סנטר להנחה רבעונית בשיעור 3.5%. יחד עם זאת, הסכימו הצדדים כי במקרה בו תגדיל הוס סנטר את רכישותיה משריון, יוגדלו גם ההנחות על פי מדרגות מוסכמות.
- כך, חוזה 2006 קובע שגידול של 5% מהיקף בהשוואה לשנת 2005 יזכה את הוס סנטר בהנחה נוספת בשיעור 1% מהשקל הראשון.
- גידול של יותר מ- 10% מהיקף הרכישות בהשוואה לשנת 2005 יזכה את הוס סנטר בהנחה נוספת בגובה 2% החל מהשקל הראשון.
- גידול בשיעור העולה על 15% מהיקף הרכישות בהשוואה לשנת 2005 יזכה את הוס סנטר בהנחה נוספת בגובה 3% החל מהשקל הראשון.
34. היקף הרכישות השנתי לשנת 2005 הינו 991,319 ₪, היקף הרכישות לשנת 2006 הינו 1,545,754 ₪ והיקף הרכישות לשנת 2007 הינו 1,727,149 ₪: כך עלה מעדותו של מר שריון [פרי' עמ' 12 שי 11] וכן עלה מדפי הנתונים המרוכזים שהציגה לפניי הוס סנטר [עמודים 8.3-8.5 לנספח 9 לנ/7].
35. הפועל היוצא הוא, שבשנת 2006 היה גידול של למעלה מ- 15% בהיקף הרכישות. לפיכך, הוס סנטר זכאית ל"הנחת מדרגות" בגובה 3%, החל מהשקל הראשון, היינו: להנחה בסך 46,372 ₪ בתוספת מע"מ בסך 7,187 ₪, בדיוק כפי שהפחיתה הוס סנטר כנקוב בחשבונית מס/תעודת חיוב מיום 28.1.07 [נספח ג' לת/1].
36. אף בשנת 2007 היה גידול של למעלה מ- 15% בהיקף הרכישות. לפיכך, הוס סנטר זכאית ל"הנחת מדרגות" בגובה 3%, החל מהשקל הראשון, היינו: להנחה בסך 51,814 ₪ בתוספת מע"מ בסך 8,081 ₪, בדיוק כפי שהפחיתה הוס סנטר כנקוב בחשבונית מס/תעודת חיוב מיום 27.1.08 [נספח ד' לת/1].
37. סיכומו של דבר - אני קובע שהוס סנטר לא חייבה את שריון חיוב יתר עבור "הנחת מדרגות" לשנים 2006-2007 ודוחה רכיב זה במלואו.

תצוגות, תחזוקת קטלוג, הנחת רבעון ופרסום-2004

38. לטענת שריון, גבתה ממנה הוס סנטר (על דרך ביצוע הפחתות מהתמורה) שלא כדין סך 186,484 ₪ לשנת 2004. כך, נגבו משריון הרכיבים הבאים: הנחה רבעונית בגובה 5.5%, הנחה בגין פרסום בגובה 3.5% וחייב שנתי עבור תצוגות בסך 15,000 ₪. אליבא שריון לא היה מקום לביצוע הפחתות בשיעור שבוצע, שכן באותה שנה לא עמדה הוס סנטר ביעד הרכישה בהיקף של 6,700,000 ₪ [סעיף 17 לת/1]. הואיל והיקף הרכישות השנתי של הוס סנטר עמד על 2.6 מליון ₪, המהווים 40% ממחזור המכירות המתוכנן, יש להקטין את הרכיבים השונים בהתאמה, היינו ב - 40%.
39. כפי שקבעתי, אין בחוזה 2004 התחייבות מצד הוס סנטר לרכישה מינימאלית של 6.7 מיליון ₪. על כן, לא ניתן לקבל את טענתה העקרונית לביצוע הפחתה גורפת ברכיבים השונים בשיעור 60%.
- יתר על כן, חוזה 2004 כלל רכיבים קבועים להפחתה: תצוגות בסך 15,000 ₪ ותחזוקת קטלוג לפי 1 דולר לפריט ו-5 דולר לפריט חדש. יתרת הרכיבים הינם נגזרת של מחזור הרכישות של הוס סנטר: הנחה רבעונית בשיעור 5.5%, והנחת מדרגות. על כן, יש לבחון אם הוס סנטר ביצעה את הפחתת הרכיבים בהתאם להוראות חוזה 2004.
40. תצוגות - סעיף ד' לחוזה 2004 קבע ששריון תשלם להוס סנטר סך 15,000 ₪ בצירוף מע"מ עבור תצוגות לשנה זו. הוס סנטר הפחיתה רכיב זה בהתאם לחוזה 2004 ובכך פעלה כדין. על כן אני דוחה טענה זו של שריון.
41. תחזוקת קטלוג - הוס סנטר חייבה את שריון על פי מספר הפריטים ובהתאם למחירו שנקבע בחוזה 2004 [נספחים ה-ו לת/1]. על כן דין הטענה להידחות.
42. לטענת שריון, הוס סנטר חייבה אותה בסך 166,716 ₪ עבור הנחות רבעון לשנת 2004. לתמיכה בטענתה, הוס סנטר הציגה לפניי את החשבוניות עבור חיובים אלו [נספח ז לת/1]. דא עקא, חיובים אלו מסתכמים בסך 142,494 ₪ בלבד. היינו, ישנו פער בסך 24,222 ₪ בין הנטען על ידי שריון לסימוכין שהוצגו להוכחת הטענה.
43. כך, הוס סנטר רשאית הייתה לחייב את שריון בהנחה רבעונית בסך 5.5% מרכישותיה לשנת 2004, הואיל וההיקף הרכישות עמד על סך 2,592,021 ₪ [עמוד 8.2 לנספח 9 לנ/7], הוס סנטר רשאית הייתה לחייב את שריון בסך 142,561 ₪. הוס סנטר לא חרגה מסכום זה. משכך, אני קובע שהוס סנטר חייבה את שריון עבור תצוגות כפי שהוסכם בין הצדדים בחוזה 2004.
44. טענה נוספת שהועלתה על ידי שריון, שהוס סנטר חייבה את שריון חיוב יתר עבור הנחת פרסום לשנת 2004 בסך 101,031 ₪, למרות שהחיוב צריך היה להיות בסך 40,436 ₪.

45. סעיף ג' לחוזה 2004 קבע שהנחת הפרסום הינה בגובה 3.5% מהיקף הרכישות השנתיות, היינו סך 90,720 ₪. קיים פער בסך 10,311 ₪ בין החיוב הנטען על ידי שריון לחיוב הנכון.

46. לתמיכה בטענתה, הוס סנטר הציגה לפניי חשבוניות שפירטו את החיוב עבור הנחת פרסום לשנת 2004 [נספח ח לנ/7]. אולם, חשבוניות אלו מסתכמות בסך 90,678 ₪. סכום זה הינו הסכום הנכון לחיוב עבור הנחת פרסום לשנת 2004 ומשכך, אני דוחה את טענת שריון וקובע שהוס סנטר חייבה את שריון בהנחות עבור פרסום כפי שהוסכם בין הצדדים בחוזה 2004.

תצוגות, תחזוקת קטלוג, הנחת רבעון ופרסום-2005

47. שריון העלתה טענות זהות שנגעו להנחה רבעונית, פרסום, קטלוג ותצוגות גם לגבי שנת 2005.

48. תצוגות - לטענת שריון, הוס סנטר חייבה אותה בסך 15,000 ₪ עבור תצוגות לשנת 2005. הואיל והוס סנטר גבתה סכום זה בהתאם לסעיף ד' לחוזה 2004, אני דוחה את טענת שריון באשר לרכיב זה.

49. תחזוקת קטלוג - לטענת שריון, הוס סנטר חייבה אותה בסך 22,579 ₪ עבור תחזוקת קטלוג לשנת 2005, ועליה להשיב לה סך 19,192 ₪. זאת, הואיל והוס סנטר לא עמדה ב"מחזור היעד". כפי שקבעתי לעיל, חוזה 2004 לא חייב את הוס סנטר לעמוד ב"מחזור יעד" כלשהוא ולכן אני דוחה טענה זו.

50. הנחה רבעונית - לטענת שריון הוס סנטר חייבה אותה חיוב יתר עבור הנחה רבעונית לשנת 2005.

סעיף ב לחוזה 2004 מאפשר להוס סנטר לגבות 5.5% הנחה מהיקף הרכישות השנתיות. הואיל ומחזור הרכישות השנתיות לשנת 2005 היה בסך 991,319 ₪, הוס סנטר רשאית הייתה לגבות הנחה בסך 54,522 ₪. לטענת שריון, הוס סנטר חייבה אותה בסך 63,530 ₪. לתמיכה בטענתה, שריון הציגה לפניי חשבוניות עבור חיוב רבעוני לשנת 2005 [נספחי יא לת/1]. חיובים אלו כללו את רבעון 1, 2, 3 והסתכמו בסך 35,606 ₪. שריון לא הציגה לפניי את החיוב עבור רבעון 4 לשנת 2005. מכל מקום, ישנו פער בסך 27,924 ₪ בין טענת שריון לסימוכין שהציגה לפניי. על כן, שריון לא הוכיחה שהוס סנטר ביצעה חיובי יותר בגין ההנחה הרבעונית ואני דוחה טענה זו.

51. פרסום - לטענת שריון, היא חויבה חיוב יתר בסך 40,415 ₪ עבור הנחת פרסום לשנת 2005.

כאמור, סעיף ג' לחוזה 2004 קבע שהנחת הפרסום הינה בשיעור 3.5% מהיקף הרכישות השנתיות. היקף הרכישות לשנת 2005 הינו סך 991,319 ₪ [עמוד 8.3 לנספח 9 לנ/7]. כך, הוס סנטר רשאית הייתה לחייב את שריון בסך 34,696 ₪ עבור הנחת פרסום לשנת 2005.

52. שריון הציגה לפניי חשבוניות עבור חיוב פרסום לשנת 2005 לרבעון 2, 4 לשנת 2005 בסך 16,278 ₪ וכן כלל חיובים נוספים, בין היתר חיוב עבור פרסום בשנת 2004 [נספח ט לת/1]. קיים פער משמעותי בין טענת שריון לחיוב יתר עבור פרסום לשנת 2005 לבין הסימוכין שהציגה לפניי. משכך אני דוחה טענה זו וקובע שהוס סנטר לא חייבה את שריון חיוב יתר עבור פרסום לשנת 2005.

תצוגות, תחזוקת קטלוג, הנחת רבעון ופרסום-2006

53. תצוגות - לטענת שריון, הוס סנטר חייבה אותה חיוב יתר בסך 11,400 ₪ עבור תצוגות לשנת 2006. שריון אף טענה כי יש סעיף ד' להסכם נוקב בסכום של 5,000 ₪ לשנה בגין דמי תצוגה [סי' 29 לת/1]. לשיטתה הוס סנטר הייתה רשאית לחייב את שריון בסך 3,600 ₪ בשנת 2006 וכן בסך 3,900 ₪ בשנת 2007 [סעיפים 54, 60 לת/1]. זאת, הואיל והוס סנטר הייתה רשאית לחייב את שריון בחיובים יחסיים לרכישות שביצעה בפועל [סעיפים 53, 59 לת/1]. מנגד, הבהירה הוס סנטר שהסכום הנקוב בסעיף ד' לחוזה 2006 הוא 50,000 ₪ בחיוב שנתי והוא אינו מהווה נגזרת של היקף הרכישות.

54. במחלוקת זו אני מעדיף את עמדתה של הוס סנטר, מעיקרי הטעמים הבאים:

ראשית, המחלוקת בין הצדדים מתייחסת לשנים 2006, 2007. החוזה החל בין הצדדים הוא חוזה 2006, כפי שקבעתי לעיל.

שנית, הוס סנטר לא התחייבה בחוזה 2006 למחזור רכישות מינימאלי. כך, החיובים שהוסכמו בין הצדדים בחוזה 2006 הינם קבועים.

שלישית, סעיף ד' לחוזה 2006 קובע דמי תצוגה שנתיים בסך 50,000 ₪, בחיוב רבעוני, היינו: חיוב בסך 12,500 ₪ לרבעון.

רביעית, גרסתו של מר שריון כאילו נרשם בהסכם 5,000 ₪ [פרי' עמ' 16 ש' 7, 9] אינה עולה בקנה אחד עם פני החוזה, שם ניתן לראות שכתוב במפורש סך 50,000 ₪. ממצא זה אינו מתיישב עם עדותו של מר שריון שהעיד לפניי שהוא כתב בכתב ידו את הספרות. אם אכן התכוון לרשום רק 5,000 ₪, מדוע זה לא דאג למחיקת ה"0" הנוסף?

55. משכך אני קובע כי רכיב דמי התצוגה בחוזה 2006 הינו סך 50,000 ₪ בתוספת מע"מ והוא אינו נגזרת של היקף הרכישות מצד הוס סנטר.

56. כפי שקבעתי לעיל, בשנת 2006 החוזה התקף בין הצדדים היה חוזה 2006 ולא חוזה 2004. כך, בהתאם לסעיף ד' לחוזה 2006, הוס סנטר רשאית הייתה לחייב את שריון חיוב שנתי בסך 50,000 ₪ עבור תצוגות. בפועל, הוס סנטר חייבה את שריון בסכום נמוך משמעותית, מאחר שלטענתה, נפלה טעות במחלקת הנהלת החשבונות בהוס סנטר [פ' עמ' 29 ש' 9-10]. ברי אפוא, שהוס סנטר לא חייבה את שריון חיוב יתר עבור תצוגות לשנת 2006.
57. טענתה של הוס סנטר לביצוע חיוב בחסר בגין תצוגה הועלתה לראשונה בתצהירו של מר שר [סעיפים 45-46 לנ/7]. טענה זו לא נכללה במסגרת כתבי הטענות של הצדדים וממילא לא הועלתה כטענת קיזוז המחויבת בפירוט מיוחד. יתר על כן, ב"כ שריון התנגד במפורש לכל הרחבת חזית [פ' עמ' 7 ש' 15]. משכך, אין מקום להביא הפרשים אלה בחשבון.
58. תחזוקת קטלוג – לטענת שריון, הוס סנטר חייבה אותה חיוב יתר עבור תחזוקת קטלוג, מאחר שהוס סנטר לא עמדה ב"מחזור היעד". מאחר שקבעתי שהחוזה התקף לשנת 2006 הינו חוזה 2006, הוס סנטר אינה מחויבת לעמוד בהיקף רכישות כלשהוא. ומכל מקום, כבר קבעתי שאף על פי תנאי בחוזה 2004 הוס סנטר איננה מחויבת למחזור רכישות מינימאלי. משכך, אני דוחה טענה זו.
59. הנחה רבעונית - לטענת שריון הוס סנטר חייבה אותה חיוב יתר בסך 102,613 ₪ עבור הנחה רבעונית לשנת 2006. סעיף ב' לחוזה 2006 קבע שגובה ההנחה הרבעונית הינו 3.5%. הואיל והיקף הרכישות לשנת 2006 הינו סך 1,545,754 ₪ [עמוד 8.4 לנספח 9 לנ/7], הוס סנטר רשאית הייתה לחייב את שריון בסך 54,101 ₪.
60. שריון הציגה לפניי חשבוניות עבור חיוב רבעוני לשנת 2006 שכללו את רבעונים 1, 2, 3, 4 וסכומן 102,611 (כולל מע"מ) [נספח יב לת/1]. מנגד, הוס סנטר הודתה בכך שקיים פער בחיוב בסך 31,024 ₪ (לא כולל מע"מ), הנובע מכך שחישוב ההנחות בוצע בטעות על פי חוזה 2004 [סעיף 45 נ/7]. נתון זה הינו מעט נמוך יותר מנתוניה של שריון. לאחר ששקלתי פערים אלה, אני מעדיף את ראיותיה של שריון במחלוקת זו: שריון התבססה על חשבוניות מס של הוס סנטר וחישוב אריתמטי פשוט מלמד שטענותיה בהקשר לרכיב זה מבוססות. לעומת זאת, הוס סנטר לא הציגה את הבסיס לתחשיבה ולטענתה שהפחיתה רק 85,125 ₪ לפני מע"מ.
- סיכומו של דבר - אני קובע שהוס סנטר ביצעה הפחתת יתר בסך 48,510 ₪ בגין הנחה רבעונית לשנת 2006.**
61. פרסום - לטענת שריון, הוס סנטר חייבה אותה חיוב יתר בגין פרסום לשנת 2006 בסך 67,740 ₪, שכן לא הייתה רשאית כלל לבצע הפחתה בגין פרסום לנוכח היקף הרכישות

- הנמוך. לתמיכה בטענתה, שריון הציגה לפניי חשבוניות עבור חיוב הפרסום לרבעון 1, 3, 4 בסך 53,521 ₪ (כולל מע"מ) [נספח יב לת/1].
62. הוס סנטר הודתה ששריון חויבה בסך 54,171 ₪ במקום בסך 38,643 ₪ (כל הסכומים לפני מע"מ), שכן בטעות חויבה שריון על פי הסכם 2004 לא על פי חוזה 2006 [סעיף 45 לנ/7]. על כן גם לשיטתה של הוס סנטר שריון זכאית להחזר בסך 15,528 ₪ בצירוף מע"מ.
63. כפי שקבעתי, אין יסוד לטענה שהיקף מכירות נמוך מונע את ביצוע ההפחתות על פי חוזה 2006. הוס סנטר זכאית על פי סעיף ג' לחוזה 2006 לבצע הפחתה בשיעור 2.5% ממחזור הרכישות משריון. הואיל ומחזור הרכישות לשנת 2006 הינו סך 1,545,754 ₪ והואיל וסעיף ג' לחוזה קבע שדמי הפרסום יהיו בגובה 2.5% מהיקף הרכישות, הוס סנטר הייתה רשאית לחייב את שריון בסך 38,643 ₪ בצירוף מע"מ, כפי שפירט מר שר בתצהירו.
64. משכך, קיים פער בסך 15,528 ₪ בין הסכום שהוס סנטר הודתה שחייבה את שריון, לבין הסכום שהייתה רשאית לחייב. **על כן אני קובע שהוס סנטר תשיב לשריון סך 15,528 ₪ (כולל מע"מ) עבור חיוב יתר בגין דמי פרסום לשנת 2006.**

תצוגות, תחזוקת קטלוג, הנחת רבעון ופרסום - 2007

65. תצוגות - לטענת שריון, הוס סנטר חייבה אותה עבור תצוגות לשנת 2007 חיוב יתר בסך 15,000 ₪. כאמור לעיל, הוס סנטר הייתה רשאית לחייב את שריון בסך 50,000 ₪ בחיוב שנתי (סעיף ד' לחוזה 2006). משכך, אני דוחה טענה זו וקובע שהוס סנטר לא חייבה את שריון חיוב יתר עבור תצוגות לשנת 2007.
66. תחזוקת קטלוג - לטענת שריון, הוס סנטר חייבה אותה חיוב יתר עבור תחזוקת קטלוג בסך 16,957 ₪, למרות שהוס סנטר לא עמדה ב"מחזור היעד" שנקבע בחוזה 2004. כפי שקבעתי לעיל, הוס סנטר לא מחויבת למחזור יעד. משכך, אני דוחה טענה זו וקובע שהוס סנטר לא חייבה את שריון חיוב יתר עבור תחזוקת קטלוג לשנת 2007.
67. הנחת רבעון - לטענת שריון, הוס סנטר חייבה אותה עבור הנחת רבעון בסך 109,645 ₪ לשנת 2007. כך, הוס סנטר חייבה את שריון חיוב יתר בסך 81,137 ₪ [סעיף 62 לת/1]. לתמיכה בטענתה, שריון הציגה לפניי חשבוניות של ארבעת רבעוני שנת 2007 שסכומן 113,110 ₪ [נספח יד לת/1]. הוס סנטר הודתה ששריון חויבה בסך 94,931 ₪ (לא כולל מע"מ), למרות שהייתה צריכה להיות מחויבת בסך 60,450 ₪ וזאת עקב טעות בהפעלת אחוזי ההנחה של חוזה 2004 על שנת 2007. על כן, הודתה הוס סנטר בפער של 34,481 ₪ בצירוף מע"מ [סעיף 46 לנ/7].

68. כפי שכבר קבעתי, על מערכת היחסים בין הצדדים חל חוזה 2006. מכוח חוזה 2006 להוס סנטר זכות לביצוע הפחתה בתמורה בגין הנחה רבעונית בשיעור 3.5%. סעיף ב' לחוזה 2006 קובע שהנחה רבעונית הינה בגובה 3.5% מהיקף הרכישות השנתיות. היקף הרכישות השנתיות לשנת 2007 היה 1,727,149 ₪ [עמוד 8.4 לנספח 9 לנ/7]. על כן, הוס סנטר הייתה רשאית לחייב הנחה רבעונית בסך 60,450 ₪. שריון חויבה בפועל בסך 113,110 ₪. אם כך, הפער בין החיוב המותר לחיוב בפועל הינו סך 52,660 ₪.

משכך, אני קובע שהוס סנטר תשיב לשריון סך 52,660 ₪ (כולל מע"מ) עבור חיוב יתר של הנחה רבעונית.

69. פרסום - לטענת שריון, הוס סנטר חייבה אותה חיוב יתר עבור דמי פרסום לשנת 2007 בסך 69,775 [סעיף 63 לת/1]. לתמיכה בטענתה, הוס סנטר הציגה לפניי חשבוניות לארבעת הרבעונים לשנת 2007 בסך 69,774 ₪ (כולל מע"מ) [נספח יד לת/1]. גם כאן הודתה הוס סנטר בביצוע חיוב יתר שגוי בסך 17,233 ₪ (לפני מע"מ) [ס' 46 לנ/7].

70. סעיף ג' לחוזה 2006 קבע ששריון תחויב עבור פרסום בשיעור 2.5% מהיקף הרכישות השנתיות, היינו סך 43,178 ₪. מאחר שהוס סנטר הפחיתה לשריון סך 69,774 ₪ (כולל מע"מ), נוצר חיוב יתר בסך 19,903 ₪ (כולל מע"מ).

משכך, אני קובע שהוס סנטר חייבה את שריון חיוב יתר עבור פרסום לשנת 2007 ועליה להשיב לשריון סך 19,903 ₪.

חיובים בגין פרסום, אינסרטים, צילומים ופרסום בידיעות אחרונות

71. פלוגתא נוספת בין הצדדים, נוגעת לחיובים נוספים בהם חויבה שריון, שכללו הוצאות עבור פרסום, אינסרטים ו"חותמות אדומות".

"אינסרטים":

72. לטענת שריון, הוס סנטר חייבה אותה ללא הסכמתה עבור "אינסרטים" (עלוני פרסומת) לשנים 2007 - 2008 בסך 65,835 ₪. אליבא שריון, הוס סנטר פרסמה את מוצרי שריון בעלונים אלו וגבתה תשלום נוסף עבור פרסום זה, ללא קבלת הסכמתה. החיוב בגין אינסרטים אינו כלול בחוזים בין הצדדים ועל כן נעשה שלא כדין. לתמיכה בטענתה, שריון הציגה לפניי חשבוניות חיוב בסך 56,595 ₪ [נספחים טז-כא לת/1].

73. מנגד, הוס סנטר טענה שפרסום בעלוני ה"אינסרטים" נעשה לאחר קבלת הסכמת שריון, כפי שנעשה עם כל הספקים שעיימם הוס סנטר עובדת. ויתרה מכך, שריון אף קיבלה תעריף מופחת משאר הספקים, לאחר משא ומתן בין הצדדים, בניגוד למחיר שהוצע לספקים האחרים. לא זו אף זאת, הוס סנטר העבירה לשריון חשבוניות בהן נכתב במפורש שנגבה תשלום עבור "אינסרטים" [סעיפים 56-59 לנ/7].

74. בחוזה 2006 שנכרת בין הצדדים אין כל אזכור לחיוב עבור "אינסרטים". החוזה בין הצדדים מפורט ביותר וכולל, בין היתר, תשלום עבור "פרסום" ו"תצוגות". רכיבים אלו מתייחסים לפרסום המוצרים שסופקו להום סנטר על ידי שריון וכן להצגתם בסניפי הום סנטר.

75. הום סנטר ביססה את ביצוע החיוב על הסכמה בעל-פה מצד שריון לביצוע האינסרטים של הום סנטר, שכללו גם מספר מוצרים שמכרה שריון להום סנטר [נספח 10 לנ/7]. כך, מר שר בעדותו לפני, מסר שהנוהג במקרה של פרסום "אינסרטים" בין הום סנטר לכל ספקיה כלל יצירת קשר טלפוני עם הספק על מנת לקבל את אישורו לפרסום. במידה והספק מסרב, מוצריו לא היו מתפרסמים באינסרטים [פרי עמ' 30 ש' 20-23]. כך שניתן לראות שחיוב זה הינו דבר שבשגרה ונהוג בין הום סנטר לספקיה [נספח 12 לנ/7].

76. לגרסתו של מר שריון, מעולם לא נתנה הסכמתה לפרסום "אינסרטים": "**...הסכמה זו מעולם לא ניתנה**". [סעיף 71 לת/1]. אלא שבחקירתו הנגדית, התייחס מר שריון במפורש לאינסרט שהוצג לו [נ/6] ואישר את קיומן של שיחות טלפון לגבי אותם אינסרטים:

**"אף פעם לא הייתה הנחה על כמויות אם לא הייתה כמות.
המסחרה בינינו היה מתנהל בטלפון ובדיבור ולא במכתבים"**

[פרי עמ' 25 ש' 18-19]

77. אין מדובר בפליטת פה מקרית, שכן גם במכתבו של מר שריון אל מנכ"ל הום סנטר מתאריך 25.3.08 [נספח כז לת/1], דרש מר שריון את ביטול החיוב בגין האינסרטים "למעט אלו שהסכמנו". ראשית הודאה זו, מחזקת מאוד את גרסת מר שר בדבר קיומה של הסכמה מפורשת מצד שריון ומחלישה מאוד את גרסתו של מר שריון שהעיד לפני, שמעולם לא ניתנה הסכמה להפקת האינסרטים.

78. הום סנטר הוכיחה לפניי שנהגה לגבות סך 5,000 ₪ מהספקים השונים בגין השתתפות בעלות הפקת האינסרט [נספח 12 לנ/7]. לעומת זאת, על פי תצהירו של מר שריון, חוייבה שריון בחלק מן המקרים בעלויות נמוכות יותר, המשקפות הנחה של כ- 20% [ס' 65-68 לת/1].

79. הודאתו של מר שריון בחקירתו הנגדית בפרקטיקה של ניהול שיחות טלפון לגבי הפקת האינסרטים ומתן הנחות על מחירי המוצרים כמו גם הפחתת מחיר מצד הום סנטר על התשלום שגבתה משריון בגין האינסרטים, מתיישבת עם גרסתו של מר שר בדבר קיומה של הסכמה מוקדמת בעל פה מצד שריון, הן לשילוב מוצריה באינסרט והן לעניין עלויות הפקתו.

80. משכך, אני דוחה את טענת שריון, כאילו לא הסכימה להפקת האינסרטים [ס' 71 לת/1]. אני קובע ששריון הסכימה לביצוע העלוניים ואף ידעה והסכימה לחלקה בהפקתם. משכך אין מקום לחייב את הוס סנטר בהשבת סכומים אלה.

צילומים:

81. לטענת שריון, הוס סנטר גבתה סך 467 ₪ עבור צילום מוצריה לשם פרסומם, ללא הסכמתה לכך. מנגד, הוס סנטר טענה שפרסום זה הכרחי על מנת שתצלום המוצרים יהיה באיכות המתאימה. לשם כך, נשכר צלם מקצועי. לטענת הוס סנטר מדובר בהוצאה שנועדה להציג את מוצרי שריון בעיתון או באינסרטים.

82. אני סבור שדין טענת שריון להתקבל. להלן טעמי:
ראשית, הוס סנטר גבתה תשלום עבור צילום מוצריה של שריון ללא כל ביסוס חוזי, היינו: אין כל אזכור לתשלום עבור צילום בחוזה שנכרת בין הצדדים. זאת, למרות שהחוזים די מפורטים.

שנית, לא הוכח לפניי ששריון הסכימה לתשלום זה. ככל שמדובר בצילום בעבור האינסרטים, הרי שהוצאה זו כבר כלולה בעלות הפקת האינסרטים.

83. הואיל ושריון הציגה לפניי חשבונית חיוב עבור "צילום אצל דן לב" [נספח כב לת/1] בסך 467 ₪ (כולל מע"מ) ומאחר שקבעתי כי לא החיוב בוצע שלא על פי הסכמתה של שריון, אני קובע שהחיוב בגין הצילום הינו חיוב יתר.

משכך, אני מחייב את הוס סנטר להשיב לשריון את המחיר שגבתה בגין הצילומים בסך 467 ₪.

פרסום בידיעות אחרונות:

84. לטענת שריון, הוס סנטר חייבה אותה ביום 16.3.06 ללא הסכמתה עבור פרסום בעיתון "ידיעות אחרונות" 29,125 ₪ [נספח כג לת/1]. זאת, בניגוד להסכמה המפורשת בין הצדדים, לפיה שריון תחויב בדמי פרסום בגובה 3.5% ממחזור הרכישות השנתי, שאמורה לכלול גם הוצאות מסוג זה.

85. מנגד, הוס סנטר טענה שפרסום זה נעשה בהסכמת שריון. הראיה לקבלת ההסכמה הוא המחיר הנמוך יחסית שנגבה משריון: בסך 25,000 ₪ בצירוף מע"מ במקום 36,000 ₪ בצירוף מע"מ, כפי שנהגה הוס סנטר עם הספקים האחרים. הוס סנטר אף דחתה את טענת שריון להכללת ההוצאה במסגרת רכיב הפרסום בשיעור 3.5% ממחזור המכירות. לטענתה, מדובר בפרסום ייחודי שמגדיל את חשיפת מוצרי שריון ומכאן הצורך בגביה מיוחדת.

86. לאחר ששקלתי את טענות הצדדים אני סבור שבמקרה זה הושת על שריון חיוב שלא כדין. להלן טעמי:

ראשית, התרשמתי שסמוך לאחר משלוח חשבונית חיוב מהום סנטר לשריון, הביעה זו תרעומת על החיוב. כך, כבר בתאריך 31.5.06 שלחה מר שריון מכתב אל הום סנטר ודרשה לבטל את החיוב [נספח כז לת/1].

שנית, אינני מקבל את טענתה של הום סנטר בדבר מתן הנחה לשריון, כאינדיקציה לקיומה של הסכמה מצד שריון לחיוב. הום סנטר לא הציגה לפניי חשבוניות של ספקים אחרים בסך 36,000 ₪, כפי שנטען על ידה. הום סנטר יכולה הייתה להציג חשבוניות אלו לפניי, כפי שהציגה לפניי חשבוניות של ספקים אחרים עבור "אינסרטיס" [נספח 12 לנ/7]. כמו כן, הום סנטר לא הציגה לפניי סימוכין לכך שספקים אחרים חויבו עבור פרסום זה ובכך לא הצליחה לבסס את הנוהג הנטען.

שלישית, מאחר שמדובר בחיוב חריג, היה על הום סנטר לקבל את הסכמתה המפורשת של שריון ולא להסיק שהסכימה לכך. לא שוכנעתי בדבר קיומה של הסכמה שכזו. למעשה, מכתבו של מר שריון, בפרק זמן סמוך יחסית לחיוב מהווה אינדיקציה להיעדר הסכמה.

רביעית, אינני מקבל את טענתה הפרשנית של הום סנטר לכך שרכיב הפרסום בשיעור 2.5% על פי חוזה 2006 אינו כולל פרסומת של מוצרי הספקים שנמכרים בחנויות הרשת. אין לגישה זו ביסוס בלשון החוזה והיא אינה עולים בקנה אחד עם תכליתו של החוזה ועם השתת חלק מהוצאות הפרסום על הספקים.

87. **הואיל וקבעתי שהחיוב הושת על שריון שלא כדיון, אני מחייב את הום סנטר להשיב לשריון סך 29,125 ₪ (כולל מע"מ).**

קטלוג 2007 :

88. לטענת שריון, הום סנטר גבתה ממנה סך 11,550 ₪ [נספח כד לת/1] עבור תחזוקת קטלוג, כאשר בהסכם בין הצדדים כבר נקבע סכום מפורש לתשלום עבור תחזוקת קטלוג. משכך, הום סנטר לא הייתה רשאית לגבות תשלום נוסף.

89. מנגד, הום סנטר טענה שבחובה דובר על פרסום המוצרים ואילו בפועל, ישנן פעולות רבות שעל הום סנטר לבצע הקשורות לתחזוקת המוצרים, כגון: עדכון מספרי ה"ברקודים", עדכון מחירי הקנייה על גבי המוצרים וכן עדכון מאגרי המידע בכל סניפי הום סנטר [סעיפים 85-86 לנ/7].

90. לאחר ששקלתי את טענות הצדדים אני סבור שמדובר בחיוב יתר. אינני מקבל את האבחנה שעורך מר שר בתצהירו בין דמי "פרסום" לדמי "תחזוקת קטלוג". על פי סעיף ג' לחוזה 2006 נקבע סכום מפורש עבור "פרסום". כמו כן, בחוזה 2006 ישנו סעיף נפרד, בגין "תחזוקת קטלוג פריטים". כך, ישנו פירוט באשר לתחזוקה חודשית וכן

ישנו פירוט הנוגע להוספת פריט (מוצר) חדש. הואיל ובחווה 2006 הצדדים הסכימו על תחזוקת קטלוג וכן על דמי פרסום, אין הוס סנטר רשאית לבצע הבחנה נוספת ולגבות תשלום נוסף עבור כך.

91. **משכך, אני מקבל את טענת שריון וקובע שהוס סנטר תשיב לשריון סך 11,550 ₪ (כולל מע"מ), בגין תחזוקת קטלוג.**

חיוב בסך 1,462 ₪ בגין הורדת מחיר מק"ט:

92. לטענת שריון, הוס סנטר חייבה אותה עבור הורדת מחירי מק"ט, ללא כל אסמכתא המפרטת את סוג המוצר, גובה ההורדה וכיוצא בזה. לתמיכה בטענתה, שריון הציגה לפניי שלוש חשבוניות המפרטות שלושה חיובים "בגין הורדת מחיר" בסך 1,462 ₪, מתאריכים: 26.1.07, 14.1.07, 31.7.06 [נספח כה לת/1]. שריון אף הציגה לפניי מכתב מיום 25.3.08 בו שריון העלתה טענה זו בפני הוס סנטר [נספח כז לת/1].

93. מנגד, הוס סנטר טענה שסעיף ה לחווה 2006 מאפשר לה לחייב את שריון במידה ומחיר מוצר הוזל. הוס סנטר הציגה לפניי מספר חשבוניות חיוב עבור הורדת מחיר מק"ט [נספח 15 לנ/7].

94. לאחר ששקלתי את טענות הצדדים אני סבור שדין הטענה להידחות. בחווה 2006 הוסכם בין הצדדים בסעיף ה לחווה 2006 שהוס סנטר רשאית לחייב את שריון עבור הורדת מחיר מק"ט, היינו: במידה והוחלט על הוזלת מוצר שסופק על ידי שריון ומוצר זה קיים במלאי הוס סנטר, יש לחייב את שריון עבור ההפרש במחיר המוצר (על מנת למנוע הפסדים מהוס סנטר). שוכנעתי שהוס סנטר פעלה על פי הוראות חווה 2006: הוס סנטר הציגה לפניי "תעודות חיוב" [נספח 15 לנ/7] ו"טופס חיוב ספק" מיום 9.1.06, לפיו הוס סנטר חויבה עבור הוזלת מוצר, כאשר הכמות במלאי הוס סנטר הינה שישה מוצרים כשההוזלה עבור כל מוצר הינה בסך 89 ₪ ובסך הכל, 536 ₪ [נספח 15 לנ/7]. הוס סנטר אף הציגה לפניי התכתבות אלקטרונית בין מר יניב פרבדה לגבי דניאלה אזרזר, לפיה מפורט מספר מק"ט וכן מחיר רכישה מעודכן [נספח 15 לנ/7]. משכך, אני דוחה את טענת שריון לגבי חיוב זה.

חיוב בסך 1,990 ₪ בגין אספקת סחורה לאחר שעות הפעילות, סידור סחורה, העברת סחורה לסניף אחר, משלוח התזרות וברקודים:

95. לטענת שריון, הוס סנטר חייבה אותה בסך 1,990 ₪ ללא הסכמתה. לתמיכה בטענתה, שריון הציגה לפניי תעודות חיוב בסך 1,990 ₪ [נספח כו לת/1].

96. מנגד, הוס סנטר טענה שישנן עלויות לבר חוזיות שעל הספק לשאת בהן. כך, במידה וספק שעובד עימה מבקש לנייד את מוצריו מסניף לסניף, עליו לשאת בעלות הניוד. זאת, בנוסף

לעלות סידור מוצריו בסניפי הום סנטר. במידה והספק סיפק סחורה להום סנטר לאחר שעות פעילות המחסנים, היינו: לאחר השעה 14:00, עליו לשאת בעלות כוח האדם הנוסף. כאשר ישנו מוצר שהוגדר כ"מוצר להחזרה" לספק, על הספק לשאת בעלויות המשלוח [סעיף 94 לנ/7].

97. אני סבור שאין בידי לקבל את טענת הום סנטר מהטעמים הבאים:

ראשית, הום סנטר לא הציגה לפניי אסמכתאות להוכחת העלויות שבהן נאלצה לשאת. כך, הום סנטר לא הציגה לפניי תעודות משלוח עבור משלוח החזרת סחורה. כך, הום סנטר לא הציגה לפניי תעודת קבלת סחורה משריון לאחר שעות הפעילות.

שנית, אין הום סנטר רשאית לחייב את שריון חיוב כאשר עבור סידור מוצריה, כאשר חיוב זה כבר הוסכם בין הצדדים בחוזה 2006 תחת הכותרת: "דמי תצוגה", שכוללת גם את סידור הפריטים על המדפים. על כן עולה שעסקינן בחיוב כפול שלא על פי החוזה בין הצדדים.

98. משכך, אני קובע שהום סנטר תשיב לשריון סך 1,990 ₪ (כולל מע"מ).

חיוב יתר בסך 39,602 ₪ עבור "חותמות אדומות":

99. לטענת שריון, הום סנטר חייבה אותה במספר רב מאוד של "חותמות אדומות", היינו: קנסות בסך כ- 1,000 ₪ האחד, בגין אי התאמה בין תעודת המשלוח של שריון לכמות הסחורה שסופקה בפועל. זאת, ללא הסכמת שריון וכן ללא כל אסמכתא שמעידה על כך.

100. לתמיכה בטענתה, שריון הציגה לפניי 29 חשבוניות בגין "חותמות אדומות" בסך 33,770 ₪ [נספח כח לת/1]. שריון אף הציגה לפניי חמישה מכתבים שנשלחו להום סנטר, בהם שריון התלוננה על ה"חותמות האדומות": מכתב מיום 23.2.05, מכתב מיום 8.2.06, מכתב מיום 20.6.06, מכתב מיום 31.12.06 וכן מכתב מיום 25.3.08 [נספחים כז לת/1].

101. מנגד, הום סנטר טענה שהצדדים הסכימו על כך בנספח לחוזה שנחתם ביניהם. כך, בכל שנה הום סנטר מחדשת עם ספקיה את "נספח התנאים המסחריים" בלבד, אך הנספחים נותרים בעינם [פר' עמ' 35 ש' 4-1]. כמו כן, במרבית המקרים, ספירת הפריטים מתבצעת בנוכחות נציג מטעם הספק [סעיף 99 לנ/7]. משכך, אין הום סנטר יכולה להלין על כך.

102. לאחר ששקלתי את טענות הצדדים אני סבור שהחיוב בגן "חותמות אדומות" הושת שלא כדין על שריון. להלן טעמי:

ראשית, טענתה של הום סנטר לקיומו של חוזה נוסף בין הצדדים, מעין "הסכם תנאים כלליים" נותרה טענה עלומה ובלתי מבוססת. החוזה התנאים הכלליים לא הוצג לפניי על ידי

מי מהצדדים. משלא הוצג לפניי ההסכם המדובר ומאחר שלא הוכחה לפניי הסכמת הצדדים וגמירות דעתם לתנאיו, אני דוחה את הטענה לקיומה של הסכמה חוזית למנגנון החותמות האדומות במסגרת הסכם התנאים הכלליים.

שנית, אם רצתה הוס סנטר להשית על שריון קנס חריג מסוג זה, היה עליה לכלול זאת בחוזה שנכרת מול שריון, כפי שעשתה במקרה של "מיחזור" מוצרים, בו נקבע כי אם שריון תבצע "מיחזור" של פריט חדש בפריט ישן, יושת עליה קנס בסך 1,000 דולר ארה"ב:

"ספק אשר יבצע "הלבשה" של פריט חדש על פריט ישן, ייקנס בסך \$1,000 לפריט".

103. מר שר העיד לפניי שגובה ה"חותמת אדומה" היה ונותר, מאז ומתמיד, 1,000 ₪ וכן שהוס סנטר המשיכה להשית חיובים אלו ושריון שילמה אותם:

"לא. לא חל בו שום שינוי מהיום הראשון... בחותמת אדומה לא שיניתי כלום, מאז ומתמיד הסכום היה זהה... שריון המשיכה לספק סחורה וקיבלה את החיובים האלו".

[פרי עמ' 35 ש' 13-15, 17]

104. אין בחלופי הזמן ובכניעתה של שריון לתכתיבה של הוס סנטר כדי להקים "הסכמה בהתנהגות", כקבוע בסעיף 6 [לחוק החוזים \(חלק כללי\)](#), תשל"ג-1973. התרשמותי היא שמנגנון "החותמות האדומות", הוא פרי רצונה של הוס סנטר להנהיג כלי אכיפה נוקשה של סעד עצמי. אלא שמנגנון זה אינו תולדה של הסכמה, אלא תולדה של פערי הכוחות בין הרשת לבין הספק הבודד.

105. כך, משנשאל מר שריון מדוע שריון המשיכה לספק סחורה להוס סנטר על אף החיובים הרבים שלטענתה, היו בלתי מוצדקים, השיב:

"המצב היה כזה שהוס סנטר היו הלקוח הכי חזק בעסק אצלי וכל הזמן קיוונו שיחזירו את החיובים האלה, פה ושם היו מחזירים חיוב כזה וחיוב כזה, הפסקת עבודה איתם הייתה מכה מאוד חזקה לעסק".

[פרי עמ' 21 ש' 23-25]

106. שוכנעתי כי שריון המשיכה ושילמה את החיובים עבור ה"חותמות האדומות", מאחר שלא רצתה לאבד כליל את הוס סנטר כלקות, הואיל והוס סנטר הייתה הלקוחה הכי גדולה של שריון. המירב שהיה בידי שריון לעשות, היה משלוח מכתבי מחאה בדבר ביצוע החיובים.

- כך, שריון העלתה את התנגדותה ל"חותמות האדומות" פעמים רבות באמצעות שליחת מכתבים להוס סנטר [נספחי כז לת/1].
107. סיכומו של דבר - אני קובע שלא נתנה הסכמה של שריון למנגנון החותמות האדומות, לא הסכמה שבכתב ואף לא הסכמה שבעל פה.
108. לא זו אף זאת, פרט לדו"ח חשבונאי של הנהלת חשבונות לא הציגה הוס סנטר נתונים עובדתיים של ממש בהם פורטו החוסרים הנטענים במשלוח מצד שריון. נסיבות אלה שוללות כל טענה מצד הוס סנטר לנזק שנגרם לה בגין החוסרים, אם בכלל, ומחזקים דווקא את טענתו של מר שריון בדבר חוסר המידתיות הקנסות שהטילה הוס סנטר על שריון.
109. **סיכומו של דבר - אני קובע שהוס סנטר לא הייתה רשאית לגבות "חותמות אדומות" משריון ועליה להשיב לה סך 39,602 ₪.**
110. הוס סנטר העלתה טענה במסגרת תצהירו של מר שר, לפיה בשנים הרלוונטיות לחוזה 2004, שריון חויבה בדמי תצוגה בסך 15,000 ₪ כחיוב שנתי, במקום כחיוב חודשי. חיוב זה, אירע אף הוא בעקבות שגגה שנפלה במחלקת הנהלת החשבונות בהוס סנטר [סעיפים 46, 47 לנ/7]. שריון אף אישרה שהיא חויבה בסך 15,000 ₪ לשנת 2004 [סעיף 42 לת/1] וכן לשנת 2005 [סעיף 48 לת/1].
111. ראשית, הטענה מהווה הרחבת חזית אסורה אליה התנגדו ב"כ הצדדים. שנית, הוס סנטר לא תבעה סכומים אלה על דרך טענת הקיזוז. די בכך בכדי להביא לדחיית הטענה.
112. אף לגופו של עניין אין ממש בטענה זו. על פי חוזה 2004 החיוב בגין תצוגה הוא "15,000 ₪ לא כולל מע"מ בחיוב חודשי". מטבע המילים "חיוב חודשי" איננה מתייחסת לעצם החיוב אלא לחלוקת הסכום של 15,000 ₪ על פי חודשי השנה. במובן זה, פרשנותה של הוס סנטר לא רק שאינה עולה בקנה אחד עם דרך פעולת הנהלת החשבונות שלה, אלא אף אינה נתמכת בלשון החוזה ועם היותו של חוזה 2004 חוזה שנתי ולא חוזה קלנדררי.
113. הסכומים המצטברים אותם על הוס סנטר להשיב לשריון כמפורט לעיל, הינם 219,285 ₪.
114. הואיל וחלק מטענותיה של הוס סנטר כנגד פירעון השיקים שמסרה נמצאו נכונות לגופן, אני מורה כי סכומים אלה יופחתו מקרן התביעה שטרית של הוס סנטר בגין השיקים שמסרה לידיה שריון, כך שיתרת תיק הוצאה לפועל כנגד שריון תעמוד על סך 47,312 ₪ בצירוף הפרשי הצמדה וריבית כחוק מיום עיכוב הליכי ההוצל"פ 5.3.09.
115. לא מצאתי ממש ביתרת טענות הצדדים והן נדחות.

116. סוף דבר - אני מקבל את תביעתה של שריון באופן חלקי. על הוס סנטר לשלם לשריון סך 219,285 ₪. על כן אני מקבל את התנגדותה של שריון לביצוע שטר בתיק ההוצאה לפועל שמספרו 01-15258-09-7 באופן חלקי כך שיתרת תיק הוצאה לפועל כנגד שריון תעמוד על סך 47,312 ₪ בצירוף הפרשי הצמדה וריבית כחוק מיום עיכוב הליכי ההוצאה לפועל: 5.3.09.
117. לנוכח התוצאה אליה הגעתי, בהתחשב בכך שחלקים מתביעתה של שריון נמצאו מוצדקים, אולם עדיין נותרה יתרה לתשלום בגין התביעות השיטרית, אני קובע שכל צד ישא בהוצאותיו.

ניתן היום, ב' טבת תשע"ב, 28 דצמבר 2011, בהעדר הצדדים.

אורן שוורץ 54678313-1094/09
נוסח מסמך זה כפוף לשינויי ניסוח ועריכה

[בעניין עריכה ושינויים במסמכי פסיקה, תיקה ועוד באתר נבו – הקש כאן](#)