



בית המשפט המחוזי בתל אביב - יפו

ת"א 11628-02-13 אדלר נ' זוהר

בפני: כב' השופט יהודה פרגו – שופט בכיר

התובעת:

טל אדלר

ע"י ב"כ עוה"ד סער גרשוני ועומרי סגל

נגד

הנתבע:

דרור זוהר

ע"י ב"כ עו"ד פנינה ולרי

פסק – דין

1. מבוא

בפני תביעת: "לשון הרע, עוולות מסחריות, נזיקית, חוזית, צו עשה".

בכתב התביעה נטען:

1. עניינה של תביעה זו הינה התנהלות חסרת תום לב של הנתבע בקיום חוזה מסחרי, בגניבת סודות מסחריים והעברתם לחברה מתחרה לתובעת, תיאור כוזב, התערבות לא הוגנת ולשון הרע.

2. במשך כמעט שנה, סיפקה התובעת לנתבע שירותי שיווק והפצה בלעדיים, של מוצרי קקאו שונים כגון פולי קקאו, עיסת קקאו וכד' (להלן יחדיו: "המוצרים") אשר הנתבע רכש מיבואן בשם "אלמנדוס" (להלן: "היבואן") וארז אותן באריזות ממותגות בשם "קקאו טבעי", עד אשר יום אחד החליט הנתבע/ת לסיים את יחסיה העסקיים עם הנתבעת. זאת, בחוסר תום לב משווע כפי שיפורט להלן.

3. תחת להודיע לתובעת על החלטתו לסיים היחסים העסקיים בין הצדדים בצורה ראויה ולסיים היחסים העסקיים בצורה הוגנת הגה הנתבע תוכנית באמצעותה יוכל לקבל לידיו מהתובעת את רשימת הלקוחות ורשימת המחירים בהם מוכרת התובעת את המוצר ובכך "לבעוט אותה החוצה" מהשוק אותו פיתחה ולעבור לעבוד עם מתחרה של התובעת ולהינות מן המוכן. בהתאם פנה הנתבע וביקש מהתובעת את הרשימות האמורות, לטענתו, לצורך פיקוח ובקרה.



בית המשפט המחוזי בתל אביב - יפו

ת"א 11628-02-13 אדלר נ' זוהר

4. יום לאחר קבלת הרשימות בעורמה, פנה הנתבע אל התובעת והודיע לה באופן חד צדדי על דרישתו לסיים את ההסכם באופן מידי, ללא כל הודעה מוקדמת, זאת, עקב קשירת קשרים עסקיים עם חברת הפצה מתחרה - גפן שיווק (להלן: "גפן").
5. התובעת הודיעה לנתבע, כי לא ניתן לסיים את ההסכם בצורה חד צדדית ללא כל הודעה מוקדמת, בין היתר, לנוכח העובדה שעליה לאסוף את כל המוצרים מלקוחותיה השונים ולשם כך נדרשת לה שהות נוספת. לבסוף סיימו הצדדים את יחסיהם העסקיים במהלך חודש יולי 2012.
6. התובעת החלה לפתח קו מוצרי קקאו טבעיים אותם רכשה מאותו יבואן תחת המותג "מור וקינמון" ומספר חודשים לאחר סיום היחסים העסקיים עם הנתבע, החלה לשווק מוצרים אלו ללקוחותיה השונים (להלן: "מוצר מור וקינמון"). יובהר כי המדובר באותם המוצרים הנרכשים על ידי הנתבע מהיבואן ונמכרים על ידו תחת המותג "קקאו טבעי".
7. במהלך חודש דצמבר 2012 הופתעה התובעת לגלות כי הנתבע החל לפרסם באופן ייזום ומכוון לקהל לקוחות התובעת דוא"ל משמיץ במסגרתו כונו מוצרי התובעת מוצרים מועתקים ומתחזים. במקביל דאג הנתבע, בין אם בעצמו ובין אם באחרים מטעמו, לפנות ללקוחות של התובעת ולציין בפניהם כי לא כדאי להם לרכוש את מוצרי התובעת (אשר שכאמור לעיל הינם זהים למוצרי הנתבע ונרכשים מאותו יבואן) מכיוון שהם חיקוי, מפריים את זכויותיו וכי הוא מתעתד להוריד מחירים בצורה דראסטית ולתבוע את התובעת.
8. תביעה זו לא הייתה באה לעולם, אלמלא התנהלותו הקלוקלת של הנתבע אשר בחר להפר ברגל גסה וביודעין את יחסי האמון ששררו בין הצדדים וכן אלמלא ניסיונותיו למנוע תחרות הוגנת וראויה בשוק הקשורה במוצרים "גנארי" המיובא לארץ על ידי צד שלישי (היבואן, כאמור) ונמכרים לכל דורש באופן חופשי.



בית המשפט המחוזי בתל אביב - יפו

ת"א 13-02-11628-02 אדלר נ' זוהר

"הפרסום" עליו נסמכת התובעת הינו :

"זהירות – חיקוי!"

קקאו טבעי מוכרת מוצרי קקאו איכותיים בחנויות הטבע מ-2009. בשבועות האחרונים הופיעו בחנויות מוצרים דומים להפליא למוצרים שלנו: אריזות זהות בגודלן, עיצוב דומה מאוד, ואפילו הטקסט על המוצר ברובו זהה מילה במילה למוצרים שלנו. מסתבר שחברה שנעזרנו בשירותיה למשך מספר חודשים עשתה שימוש בידע שקיבלה מאיתנו והעתיקה את המוצר. אם הם רוצים להתחרות, לבריאות. אבל כשהמוצר כל כך דומה אנשים מתבלבלים וחושבים שאלה המוצרים שלנו, ולזה כבר קוראים גניבת הדעת. אז הנה שני המוצרים לפניכם, קקאו טבעי והמתחזה. ועכשיו חברים, תעשו מה שאתם מוצאים לנכון."

ה"פרסום" נעשה באינטרנט ונשלח לחנויות אשר מכרו את מוצרי "קקאו טבעי".

ל"פרסום" צורפו תמונות של שני המוצרים: "קקאו טבעי" ו-"מור וקינמון".

טענות התובעת/טל אדלר נגד הנתבע/דרור זוהר כי ב"פרסום" זה ביצע דרור זוהר עוולות של: "לשון הרע" על פי חוק איסור לשון הרע תשכ"ה-1965; "תאור כוזב" ו"התערבות לא הוגנת" על פי חוק עוולות מסחריות התשנ"ט-1999; "גזל סוד מסחרי" בכך שהוציא ממנה במרמה את רשימת הלקוחות ורשימת המחירים בהם היא מוכרת את המוצרים והעבירם לידי צד שלישי המתחרה בתובעת" לפי חוק עוולות מסחריות דלעיל; "רשלנות" על פי "פקודת הנזיקין"; "עשיית עושר ולא במשפט" לפי חוק עשיית עושר ולא במשפט התשל"ט-1979.

מכאן הסעדים המבוקשים:

51". לאור האמור לעיל, מתבקש בית המשפט הנכבד להזמין את הנתבע לדין, ולהורות כדלקמן:

51.1. לחייב את הנתבע לשלם לתובעת פיצויים ללא הוכחת נזק בסך של 100,000 ₪ בגין פרסום לשון הרע. יובהר, כי למרות שלטענת התובעת הנתבע פירסם מספר פרסומים רב (באמצעות דואר אלקטרוני, דף הפייסבוק וכן כל החנויות אליהן פנה), עדיין, מעמידה התובעת את הסכום על סך של 100,000 ₪.



בית המשפט המחוזי בתל אביב - יפו

ת"א 11628-02-13 אדלר נ' זוהר

51.2. לחייב את הנתבע לשלם לתובעת פיצויים ללא הוכחת נזק בסך של 100,000 ₪ בהתאם להוראות סעיף 13 לחוק עוולות מסחריות.

51.3. לחייב את הנתבע במתן חשבונות בהתאם להוראות סעיף 15 לחוק עוולות מסחריות, על מנת שהתובעת תוכל לכמת, אל נכון, את הסכום המגיע לה בגין עשיית העושר שעשה הנתבע על גבה בשלב זה מעריכה התובעת את סכום זה בסך של 50,000 ₪.

51.4. ליתן כנגד הנתבע צו מניעה קבוע המורה לו להסיר את כל הפרסומים השקריים מעל דפי האינטרנט, ובין היתר, הפרסומים המופיעים בדף הפייסבוק.

51.5. ליתן לתובעת כל סעד אחר או נוסף אשר ייראה לנכון וצודק בעיני בית המשפט הנכבד.

בכתב ההגנה דחה הנתבע/דרור זוהר את הנטען ופירט את העובדות הבאות:

"קקאו טבעי" החל לפעול במהלך שנת 2009 ועסק בייצור, הדרכה לימוד ומכירה של מוצרי קקאו טבעי בישראל, תחת שם מסחרי "קקאו טבעי".

שיווק המוצרים נעשה בשקיות אשר נשאו על דפנותיהן כיתוב של שם המוצר, המותג, פירוט המרכיבים, אופן ההכנה, אפשרויות השימוש וכתובת אתר האינטרנט של הנתבע לרבות, כתובתו ומספר הטלפון לפניות.

ביולי 2011 התקשר דרור זוהר עם טל אדלר על מנת שזו תפעל לשיווק נרחב יותר של מוצריו, ובעיקר ברשתות/חניות טבע גדולות.



בית המשפט המחוזי בתל אביב - יפו

ת"א 11628-02-13 אדלר נ' זוהר

בכתב ההגנה נטען, בין השאר:

17. "הנתבע הדריך ולימד את התובעת, עובדיה וסוכניה על מוצריו, סיפק להם ידע מקצועי, חשף בפניהם את רזי המקצוע, השקיע זמן ומשאבים, העביר להם סדנת הדרכה ואף העביר לידיהם מוצרים על מנת שיתנסו בעצמם וכל זאת בעלויות גבוהות ורבות. כמוכן חשף הנתבע בפני התובעת את יתר סודותיו המקצועיים הנוגעים למוצרים עצמם ושיווקם, כגון מתכונים, יצרנים, יבואנים, איכויות, נהלי כשרות וכו', וכן מתחרים קיימים ופוטנציאליים, אנשי קשר אצל לקוחות הנתבע ופרטי ההתקשרות עמם, כמויות, מחירי הפצה ותנאי תשלום".

...

19. אחרי כ-6 חודשים, ועל אף השקעתו הרבה של הנתבע בהדרכות התובעת ועובדיה כאמור לעיל, לא הראתה התובעת את התוצאות המצופות ולא הצליחה להחזיר את המוצרים לרשתות הטבע. כמו כן, לא הגדילה את המכירות הכוללות של המוצרים והסך הכולל של מוצרי "קקאו טבעי" שנמכרו ע"י התובעת, היה כמעט זהה לסך הכולל של אותם מוצרים שמכר הנתבע לבדו לפני ההתקשרות עם התובעת.

20. ראוי לציין שבניגוד למצופה ממשווק סביר לא טרחה התובעת להכין מעולם תוכנית שיווקית מסודרת ומתואמת עם הנתבע.

21. בנוסף לכך, פעלה התובעת על דעת עצמה באופן בלתי מתואם עם הנתבע, כשהעניקה 30 ממוצרי "קקאו טבעי" בראשית 2012 (בעלות המהווה כ-10% מסך כל המכירות החודשיות של המוצרים באותה תקופה) כ"דוגמאות" למי שהיא הגדירה בדיעבד כלקוחות פוטנציאליים, מבלי שקיבלה לכך את רשותו של הנתבע או את הסכמתו. בדיעבד דרשה ממנו התובעת לשאת בעלותן של מתנות חינם אלה.

הנתבע סירב לשאת בעלות זו והציע שראשית ימתינו לראות כמה מאותם לקוחות פוטנציאליים אכן יירכשו את המוצר, ואז ידונו ויחליטו אם "קקאו טבעי" תשתתף בעלות המוצרים שניתנו במתנה, ובאיזה שיעור. לאחר מספר חודשים, כאשר אף אחד מאותם "לקוחות פוטנציאליים" לא ביצע הזמנה, חשב הנתבע שהסיפור נסגר. להפתעתו, בעת שקיבל את הצ'ק האחרון מהתובעת (באיחור ניכר מן המועד שסוכם ביניהם) גילה הנתבע שהתובעת קיזזה על דעת עצמה ושלא כדין את מלוא העלות של אותם מוצרים שנתנה על דעת עצמה במתנה, מן הכספים שהיה עליה לשלם לנתבע בגין המכירות! בכך פגעה התובעת בהכנסות "קקאו טבעי" וגרמה לנתבע לנזקים.



בית המשפט המחוזי בתל אביב - יפו

ת"א 11628-02-13 אדלר נ' זוהר

22. התובעת פעלה על דעת עצמה וללא כל תיאום, תוך שהיא גורמת לנתבע נזקים. על אף אזהרות חוזרות ונשנות לא תיקנה התובעת את דרכיה הקלוקלות, ובצרוף לכך שהתובעת לא עמדה בהתחייבויותיה, העבירה רשימות לקוחות לא מדויקות ולא הגדילה את כלל המכירות, נאלץ הנתבע לבסוף להביא את היחסים לידי סיום.

לשם כך פנה הנתבע אל התובעת טלפונית וביקש להיפגש עמה, אך זו התחמקה מן הפגישה שבועות רבים אם תוך שהיא מתעלמת מהפניות, או בטענה שהיא "עסוקה מידי". לפיכך, במהלך חודשים מרץ ואפריל 2012 הבהיר הנתבע לתובעת טלפונית, כי אם לא יהיה שיפור משמעותי בביצועיה, יאלץ "לעשות שינוי".

23. בהעדר תקשורת ישירה עם התובעת החליט הנתבע לחכות לדו"חות המכירה העדכניים שאמורה הייתה התובעת להעביר, בטרם יעשה מעשה - אולי שם ימצא את התשובה לדשדוש המכירות ואי עמידת התובעת ביעדי הכניסה לרשתות הטבע ויעדי המכירות עליהם הצהירה.

לבסוף, ביום 29/5/2012, לאחר דרישות חוזרות ונשנות קיבל הנתבע דו"חות מכירה עדכניים. עיון מעמיק בדו"חות הבהיר לנתבע מעל לכל ספק כי לא חל כל שיפור בביצועי התובעת לאורך כל עונת השיא של החורף שהגיעה באותה עת לסיומה. הנתבע לא מצא גם שם את האור בקצה המנהרה, לא מצא את התשובה לדשדושי המכירות והשיפור המיוחל לא הגיע. לפיכך הודיע הנתבע לתובעת על סיום ההתקשרות ביניהם.

24. התובעת ביקשה עוד חודש וחצי להתארגנות, והנתבע, לפני משורת הדין ובהיותו נח מזג ומעוניין שלא לגרום אפילו פגיעה קלה לתובעת, נתן לה את האפשרות להמשיך ולפעול במשך חודשיים וחצי נוספים ואף יותר (זאת בשים לב כי כל משך ההתקשרות בין התובעת והנתבע היה קצר אף פחות משנה...), קיבל ממנה מוצרים שהוחזרו ע"י החנויות, נענה לבקשתה ונתן לה ארכות רבות לתשלום חובותיה ל"קקאו טבעי".

...

25. לאחר סיום התקשרות בין הצדדים, התקשר הנתבע עם חברת שיווק ושמה "גפן" על מנת שתספק את אותם שירותים שהתובעת כשלה מלספק, ו"גפן" אכן הצליחה תוך זמן קצר להחדיר את המוצרים לרשתות הטבע הגדולות והגדילה במאות את מכירות המוצרים.



בית המשפט המחוזי בתל אביב - יפו

ת"א 11628-02-13 אדלר נ' זוהר

26. להפתעתו הרבה של הנתבע, במהלך חודש דצמבר 2012, מספר חודשים לאחר סיום ההתקשרות, נודע לנתבע, כי התובעת עושה שימוש שלא כדין בידע המקצועי הרב שקיבלה מהנתבע, בסודותיו המסחריים וברשימת לקוחותיו שלו עצמו והחלה לשווק מוצרים אשר הינם חיקוי פשוט של מוצרי "קקאו טבעי", כשהיא מחקה גם את האריזה עצמה וגם את תוכן המוצרים, תוך שהיא מפירה את סודותיו המקצועיים של הנתבע, מפירה את זכויות היוצרים שלו באריזות המוצרים, מחקה את מוצריו באופן בוטה ומתעשרת שלא כדין על חשבוננו!

העתק אחד ממוצרי החיקוי של התובעת בהשוואה למוצר המקביל של הנתבע מצ"ב כנספח "ד" לכתב הגנה זה ומהווה חלק בלתי נפרד הימנו.

27. יצויין, כי מידע זה הגיע אל הנתבע מלקוח, בעל חנות, אשר רכש את מוצריה של התובעת/ מתוך הנחה שגויה שאלה הם מוצריו של הנתבע. אותו לקוח (וכפי שהתברר בהמשך - גם אחרים כמותו) היה רגיל משך חודשים קודם לכן לרכוש את מוצרי "קקאו טבעי" מהתובעת. כאשר זו הגיע אליו עם מוצרים הדומים להפליא למוצריה של הנתבע, הניח הלקוח שאלה הם אותם מוצרים, וייחס את הבדלים הקלים בעיצוב בין מוצרי התובעת למוצרי הנתבע לרענון העיצוב של המוצר ותו לא. מן הסתם, התובעת לא טרחה להעמיד לקוח זה ואחרים כמותו על טעותם, תרמה להמשך ההטעיה והשרישה אותה!

28. בשלב זה כבר לא יכול היה הנתבע להבליג ולהחריש יותר ונאלץ לשלוח הודעה ללקוחותיו וספקיו הקיימים והפוטנציאליים שמטרתה אחת: להבהיר שקיים בשוק מוצר שדומה עד כדי הטעייה למוצרי קקאו טבעי - ושהוא מוצר אחר, וזאת על מנת להקטין את הנזקים שגורמת התובעת ל"קקאו טבעי" ולמנוע את ההטעייה שיוצרים מוצריה בשוק.

29. במקביל הסתבר לנתבע להפתעתו, כי התובעת פונה לרשתות השיווק אליהן הצליחה "גפן" להחדיר את מוצרי הנתבע והציעה להן את אותם המוצרים "אותה גברת בשינוי אדרת" כמאמרה בכתב התביעה, רק במחיר זול ב-25% ! דבר זה לא הותיר בידי הנתבע ברירה והוא נאלץ "ליישר קו" עם הורדת המחירים שכפתה התובעת על השוק.



בית המשפט המחוזי בתל אביב - יפו

ת"א 11628-02-13 אדלר נ' זוהר

30. וידגש; לכל אורך הדרך הבהיר הנתבע לתובעת, כי לו הייתה מתחרה באופן הוגן ולא עושה שימוש במוניטין של הנתבע ומוצריו, לא משתמשת בידע המקצועי שקיבלה ממנו למטרה הספציפית של שיווק מוצריו, לא משתמשת בסודותיו המקצועיים, ברשימת הלקוחות שלו, בתמחור שלו, ביצרנים ובספקים עמהם עובד הוא עצמו אלא באמת ובתמים הייתה משווקת מוצרים עצמאיים, נפרדים, שאינם מתחזים להיות זהים, באריזה שונה המבדילה אותם ממוצרי הנתבע - הרי שהיה אפילו שמח על קיומה של תחרות הוגנת, אשר מגדילה למעשה את השוק ותורמת לכל הצדדים!"

בהתייחס ל"פרסום" נאמר בכתב ההגנה:

... 31.1."

(א) מבחינה מהותית לא היה בדבריו בדף הפייסבוק והודעת הדוא"ל מיום 3/12/2012 (נספח 3 לכתב התביעה להלן): "הודעת הדוא"ל" משום לשון הרע כנגד התובעת...

(ב) דברי הנתבע בדף הפייסבוק ובהודעה הדוא"ל היו אמת לאמיתה...

(ג) דבריו של הנתבע בדף הפייסבוק ובהודעת הדוא"ל נאמרו בתום לב...

(ד) ...הודעת הדוא"ל על ידי הנתבע לקהל לקוחותיו היתה חובת החוקית, המוסרית והחברתית של הנתבע כלפיהם...

... 31.2

(ב) ...התובעת היא זו שעשתה שימוש שלא בתום לב ברשימת הלקוחות של הנתבע בעת שהפיצה את מוצרי החיקוי שלה. ובכך גרמה לנתבע נזקים רבים שטרם ניתן להעריך את היקפם."

עוד נטען, שלא בוצעו על ידי הנתבע/דרור זוהר עוולות על חוק עוולות מסחריות ופקודת הנזיקין; וכי התובעת/טל אדלר היא זו, שהתעשרה שלא כדין על חשבון הנתבע.



בית המשפט המחוזי בתל אביב - יפו

ת"א 11628-02-13 אדלר נ' זוהר

2. דיון

הנתבע **דרור זוהר** מעיד על עצמו שהוא טבעוני חובב שוקולד ומוצרים העשויים משוקולד, אותם ביקש לייצר בעצמו ולשווק את חומרי הייצור עם מתכונים לשימוש בהם לצרכנים אחרים. תחילה לחברים ובהמשך על ידי מכירתם לחנויות המוכרות מוצרי טבע.

בעדותו מספר דרור זוהר:

... והיה לי רצון להגיע לחומר הגלם, לגלות את פולי הקקאו ולנסות להכין את השוקולד שלי בעצמי. התחלתי לחפש... חיפשתי במשך שנה וחצי, בסופו של דבר דרך חברה ששמעה שאני מחפש וקישרה אותי עם יצרן שוקולד שהפסיק לעבוד הגעתי למישהו שמכר לי איזה קרטון של עשרים קילו פולי קקאו קלוי, מהסוג הזה שראית באריזה. לא מצאתי, לא מצאתי באינטרנט, לא מצאתי בחנויות, אי אפשר היה להשיג. מצאתי את עצמי עם עשרים קילו של פולי קקאו, מאוד אהבתי את מה שיכולתי לעשות עם זה, אבל זה היה המון. שאלתי בחברה מי רוצה וזה נגמר, תוך שבועיים חברים לקחו הכל, ואז ביקשו עוד אז הלכתי מאותו יצרן שוקולד שיצא מהביזניס, מהעסק, שלח אותי לספק שלו, יבואן. ... שזה לא היה דרך אגב אלמנדוס, היה מישהו אחר שהיה הספק הראשון שלי בארץ, והתחלתי לקנות ממנו ולספק לחברים שלי, אחר כך לחברים של החברים שלי, ולאט לאט התפתח שם עסק באיזושהי צורה אורגנית." (עמ' 86-87)

אומנם מדובר היה בחומרי גלם אשר היו קיימים גם קודם לכן, אשר חלקם לא היה בארץ והיה צורך בייבואם, אולם הם לא היו מוצעים למכירה לציבור הצרכנים בשילוב החומרים אותו מכר הנתבע **דרור זוהר** בחנויות הטבע; כך גם לא הייתה הדרכה זמינה לציבור הצרכנים, על אופן הטיפול בחומר גלם זה והפיכתו למוצרי שוקולד.



בית המשפט המחוזי בתל אביב - יפו

ת"א 11628-02-13 אדלר נ' זוהר

בעדותו מסביר דרור זוהר :

היו שישה מוצרים כששניים מהמוצרים הנוספים היו מוצרים שאני באמת ייבאתי בעצמי, זאת אומרת היו חלק מהמוצרים מוצרים שאני ייבאתי בעצמי, מוצרי קקאו אומנה ואורגני שהם מוצרים אפילו עוד יותר נדירים שלא היו קיימים בארץ בכלל. מוצרי קקאו קלוי שהיו קיימים בארץ אבל היו קיימים בתעשייה ולא בשוק הקמעונאי, לא היו מוכרים לצרכנים, אותם קניתי מהיבואנים שייבאו אותם בקנה מידה גדול בשביל ורד הגליל ועלית ויצרנים קטנים יותר...

"העד:

ומוסיף :

... ולציין שהמוצרים האלה לא היו קיימים על המדף קודם, זה היה קצת לא ברור בעדויות קודם, זה חשוב לי להדגיש את זה.

"העד:

...

... מכיוון שהם לא היו קיימים אתה, אתה כמו שאמרת, מוצר זה לא רק חומר הגלם, מוצר זה גם ההיכרות של אנשים עם זה שהדבר הזה קיים, שהדבר הזה טוב, שאנשים שהם רוצים אותו, והמוצר לא היה קיים, זאת אומרת אנשים לא היה להם מושג מה זה פולי קקאו, מה זה עיסת קקאו, מה זה חמאת קקאו, רק קונדיטורים ואנשים שעשו קורס שוקולטיירים ידעו מה זה. אז כשבאתי עם החברים שלי, בהתחלה פשוט הייתי מביא להם 'תטעמו, זה מגניב', זה נותן להם טעימות בבית. אחר כך העליתי את האתר, העליתי סיפורים על מה זה קקאו, איפה זה גדל, איך עושים את זה, מה תהליך היצור של זה, עשיתי סדנאות לחברים. אחרי שעשיתי סדנאות לחברים התחילו להזמין אותי במקומות כמו עץ בעיר בתל אביב, אירועים פרטיים, יצא לי לעשות ימי הולדת, לעשות מסיבות רווקות, כסדנאות שוקולד מתוך ההתנסות שלי בהכנת דברים טעימים עם השוקולד הזה, זה גם חומר כיפי לשחק אתו."

העד:



בית המשפט המחוזי בתל אביב - יפו

ת"א 11628-02-13 אדלר נ' זוהר

בעדותה מאשרת טל אדלר:

... אף אחד לא הכיר את המוצרים האלה... "עדה: (עמ' 18)

ממשיך ומספר דרור זוהר:

"העד: ... הבנתי שיש כאן משהו איכותי, מצוין, שאנשים פשוט לא מכירים אותו ורציתי לעזור להפיץ את זה וגם זה עניין אותי כמו מין אתגר מקצועי כזה, מה יידרש כדי לעשות שכולם יוכלו להגיע לקקאו הזה. אז בהתחלה מכרתי דרך חברים, אחר כך התחלתי להפיץ דרך חברים שהפיצו, ואז מכיוון שגרתי בכדית, הרי יש לי משפחה בתל אביב, התחלתי להיכנס לחנויות טבע לאורך הקו ולהציע להם את המוצרים האלה, שבאמת היו, כמו שטל סיפרה, באריזות מאוד, מאוד, מאוד פשוטות, כי לא חשבתי בכלל לפתח עסק בשלב הזה. וגיליתי שכל החנויות לקחו אותם, כמעט כל חנות שנכנסתי לקחו..." (עמ' 87)

הצלחת השיווק לבודדים ולחנויות, הביאה אותו להחלטה להרחיב את השיווק באמצעות משווק. כך נוצר הקשר עם טל אדלר.

ממשיך ומספר דרור זוהר:

"העד: ...ועם הזמן הבנתי, ראיתי שהחנויות הן ערוץ הפצה הרבה יותר יעיל מהחברים שלי, והבנתי שאם אני רוצה שכולם יוכלו להגיע לחומרים האלה, גם בירושלים וגם בבאר שבע וגם בחיפה, מקומות שהם לא על הקו שלי, צריך להפיץ את זה לחנויות, וזה השלב שבו התחלתי לחפש חברת שיווק, כי אמרתי 'אוקי, זו צריכה להיות מדרגה', היה לי ברור שבשביל להיכנס לחנויות צריך לקחת מישהו שיש לו את הפריסה הארצית, שנכנס לכל החנויות, שיוודע להתעסק עם ההחזרות, שיש לו גם את הכמיהות לעשות עסקים מול מאה ומאתיים חנויות בכל הארץ. באותו שלב היו לי בערך 30 חנויות ברשימה, אותן ארבע חמש שטל ציינה ועוד שלושים, וכולן היו רשומות באתר האינטרנט של קקאו טבעי שכבר היה קיים באותו שלב והיו מופרטות, ובאמת רובן היו על אותו קו. ככה הגעתי לטל, התחלנו לעבוד, טל



בית המשפט המחוזי בתל אביב - יפו

ת"א 11628-02-13 אדלר נ' זוהר

התחילה לשווק את המוצרים."

(עמ' 87)

...

העד: אז ככה לאט לאט המוצר נבנה, המוצר כמשהו שאנשים מכירים ורוצים אותו, ובאתר היה ריכוז של מתכונים ועוד כל מיני דברים שתמכו בזה, זו הייתה ההתנהלות שהתחילה עם טל. (עמ' 89)

היה ברור שלא ניתן יהיה להמשיך ולשווק את המוצרים ארוזים בשקיות וכי יש צורך לשנות את אריזתם.

ממשיך ומספר דרור זוהר:

"העד: ... באותו שלב כבר, כבר היה לי ברור שאני הולך לעשות את השדרוג של האריזות, התעכבתי עם זה עד שראיתי שהעבודה עם טל מתחילה כי עד אותה נקודת זמן לא התייחסתי לזה כאל עסק, זה היה מן גדילה אורגנית כזאת, גם לא השקעתי בזה כסף, הייתי קונה אתה יודע קצת סחורה באלף אלפיים שקל ומפזר אותה. ברגע שהתחלתי לייצר את האריזות, הייצור של האריזות זה היה השקעה של עשרת אלפים שקל באריזות ואז היה צריך להחזיק גם מלאים אז עוד השקעה של אלפי שקלים במלאים ועוד השקעה של אלפי שקלים בעיצוב, זה היה השקעה של בין עשרים לשלושים אלף שקל, זה כבר הפך להיות עסק קטן ... אז חיכיתי לראות שבאמת יש לי משווקת, שהערוץ הזה קיים, ואז נכנסתי להשקעה, טל חיברה אותי באמת עם יצרן האריזות שהיא מכירה, את הגרפיקאית בחרתי בעצמי, את הברקודים טל הציעה אבל הייתה לי הרגשה שאני לא רוצה להיות בנעילה כזאת, שאני יוכל עדיין להתנתק אז את הברקודים השגתי בעצמי... ויצאנו לדרך.

האריזות החדשות, כאן אני רוצה לתקן איזה נקודה, שטל אמרה שהאריזות נכנסו בינואר, זה לא נכון, אנחנו התחלנו לעבוד, אני וטל עם האריזות הבסיסיות,



בית המשפט המחוזי בתל אביב - יפו

ת"א 11628-02-13 אדלר נ' זוהר

הפשוטות, ביולי, והאריזות החדשות נכנסו לשוק כבר באוקטובר – נובמבר. ככה שהן היו חצי שנה על המדף, שזה הבדל מאוד גדול בין חצי שנה לחודש, היה להם חצי שנה לזמן הרצה ולראות את התנועה והתגובה, ... (עמ' 87, 88)

"... באמת, אחרי כמה חודשים עברנו מהאריזות הפשוטות לאריזות המשודרגות, טל ידעה שזה קורה, ניסיתי לערב אותה בתהליך, כי דווקא היא הייתה המשווקת שלי, רציתי את הידע שלה, לא קיבלתי ממנה הרבה איתותים, הדבר היחיד שהיא תרמה זה שהיא באמת אמרה לי שכדאי להוסיף אנגלית למוצר, שבהתחלה עשיתי הכל בעברית, שאלתי אותה 'גם ערבית' היא אמרה 'לא צריך', וזהו, מעבר לזה כל העבודה הייתה שלי, אפילו שלחתי לה סקיצה וביקשתי פידבקים, לא קיבלתי הרבה... העבודה הייתה שלי על העיצוב. וזהו, יצאנו לדרך עם העיצוב, שיתפתי אותה,..." (עמ' 89)

גרסת התובעת טל אדלר לעניין שיווק המוצרים באריזות הנוכחיות, מעט שונה:

"עדה: ...פניתי אליו אמרתי לו תקשיב אני לא יכולה לעבוד עם המוצרים עם השקיות ניילון. בשלב מסוים הוא אמר לי מה עושים והפניתי, הפניתי אותו לגרפיקאית שלי לסיגל המעצבת, הפניתי אותו לבית הדפוס לבנוני לאריאל הוא ביקש ממני גם ברקודים לקנות ממני, נתתי לו עלויות של ברקודים כי יש לי המון המון ברקודים כי אני יצרנית של מוצרים שלי ואז באמת הוא התחיל לרוץ, זה לקח לו קצת זמן קיבלתי מיילים הלוך חזור, פוורורד וקדימה נתתי את חוות דעתי המקצועית ויצאנו לעבודה. להערכתי, אני לא רוצה לטעות או להטעות זה היה משהו כמו פברואר מרץ." (עמ' 20)

לענייננו, אין כל חשיבות לכך אם הגרפיקאית נבחרה על ידי דרור זוהר או שהיא הגרפיקאית שהוא הופנה אליה על ידי טל אדלר. אין גם כל חשיבות לכך, שבית הדפוס אשר ביצע ומבצע עד היום את האריזות, הוא בית דפוס עמו עובדת גם טל אדלר.



בית המשפט המחוזי בתל אביב - יפו

ת"א 11628-02-13 אדלר נ' זוהר

החשיבות לענייננו, שמדובר בעיצוב שנעשה ואריזות שבוצעו, עבור דרור זוהר/"קקאו טבעי" ולא עבור טל אדלר/"מור וקינמון".

מאחר שטל אדלר לא עמדה ביעדי השיווק, כפי שהיא הציגה אותם בפני דרור זוהר, הוא החליט לסיים את מערכת היחסים העסקית בין השניים.

בעדותו מספר דרור זוהר:

"העד: ... יצאנו לדרך עם העיצוב, שיתפתי אותה, אחרי שעשיתי את ההשקעה הזאת של השלושים אלף שקל, הציפיה שלי הייתה, לי באותו זמן המכירות שלי היו בסדר גודל של 10,000 – 12,000 שקל בחודש מול חנויות ומול לקוחות פרטיים. השקעתי את ה-20,000 – 30,000 שקל ומתוך זה הרווח הוא אתה יכול לתאר לעצמך כמה עשרות אחוזים. השקעתי את זה כי ציפיתי שעם אריזות משודרגות, עם הוכחות הרבה יותר גדולה בחנויות, עם פריסה ארצית ועם כניסה לרשתות הגדולות שחשוב לציין שבשוק הטבע יש חנויות קטנות ויש את הרשתות שזה עדן טבע וניצת הם הכי גדולים, הרשתות הגדולות מחזיקות שישים – שבעים אחוז, כלומר זו שליטה מאוד מאוד דומיננטית, אז הציפיה שלי הייתה שהיא משווקת שלוקחת את זה להרבה יותר נקודות ולרשתות ועם אריזות משודרגות, אני יגדל פי ארבע, פי ארבע חמש, ציפיתי למכירות של 50,000 שקל, שיתפתי את טל באותו זמן שנכנסו, אני לא הייתי אומר שזו התחייבות אבל באותה שיחה היא שיתפה אותי שהיא דיברה עם הסוכנים שלה והנחתה אותם לכוון ל-80,000 שקל בחודש. לא אחזתי בזה אבל זה מילים שנאמרו.

...יצאנו לדרך, התחלנו לעבוד, הסיפור הזה של רשימת חנויות היה חלק מהעבודה השוטפת, הייתה לי באתר רשימת חנויות שזה כלי שעוזר לאנשים למצוא, בעיקר מוצר חדש שלא מכירים אותו איפה אפשר להשיג אותו, וההסכם היה



בית המשפט המחוזי בתל אביב - יפו

ת"א 11628-02-13 אדלר נ' זוהר

שהיא תעדכן אותי בכל חודש כדי שהרשימה תהיה עדכנית, כשנוספות חנויות חדשות שאנשים ידעו שזה שם, אחרת אנחנו מפספסים לקוחות. בן אדם מבאר שבע רוצה לקנות יש חנות מתחת לבית שלו הוא לא יודע. ...הסיכום היה פעם בחודש, העדכונים הגיעו, קיבלתי סך הכל חמישה עדכונים שזה בערך פעם בחודשיים.

לאורך התקופה שעבדנו, היה קשה להשיג אותם, טל הייתה מאוד עסוקה ולא התפנתה לזה, הייתי צריך ללחוץ אותה הרבה כדי להשיג. בקיצור מה שקרה זה שהמכירות לא עלו. המכירות דרך טל היו בממוצע 7,000 שקל בחודש לאורך הזמן הזה. המכירות הכוללות שלי, עם המכירות של טל והמכירות הישירות שלי נשארו באותו מקום שהם היו קודם, לא עלו בכלל. התוצאות העסקיות לא הצדיקו את ההשקעה שעשיתי, והאמנתי שאני יכול להגיע להרבה יותר. במקביל התקשורת עם טל הייתה קשה, היא הייתה מאוד עסוקה, מאוד לחוצה, לא הייתה פנויה אלי הרבה פעמים, כשרציתי לדבר אתה על דברים, לקדם עניינים לא היה עם מי לדבר, הייתה מאוד לא קשובה. הלכתי ונהייתי פחות ופחות מרוצה. במסגרת זה שנהייתי פחות מרוצה ניסיתי בחורף 2012, קצת לפני הפסקת העבודה, ניסיתי ליזום מפגש ולשבת ולדבר. במשך חודשיים או שלושה לפני הפסקת העבודה היא לא הייתה זמינה להיפגש אתי.

הבנתי שאני צריך לקבל את ההחלטה עם עצמי, ביקשתי דו"ח נוסף כדי לראות אולי אני אוכל ללמוד מתוך דו"ח המכירות אולי יש בעיה עם מוצר מסוים, אולי יש בעיה עם חנויות מסוימות, אולי דברים שטל בגלל שהיא עסוקה עם דברים אחרים לא מגיעה לראות אותם, אמרתי אולי אני אגלה משהו, אני אוכל לתת איזושהי תנועה בשביל לעזור לזה, וחיכיתי עם ההחלטה הסופית שלי עד שהדו"ח הזה הגיע, זה לקח חודשיים. כשהדו"ח הגיע הסתכלתי, לא ראיתי שום דבר חדש ומעניין, ובאמת באותו רגע קיבלתי את ההחלטה, ובאמת היא הייתה מיד אחרי שהדו"ח הזה הגיע. ...



בית המשפט המחוזי בתל אביב - יפו

ת"א 11628-02-13 אדלר נ' זוהר

יצרתי קשר עם חברת שיווק אחרת, לא ידעתי איך טל תגיב לזה שאני עוזב אותה, הייתה לי הרגשה שהיא לא תקבל את זה טוב, כמו שבאמת היא לא קיבלה את זה טוב. בשבילי המוצרים של טל היו איזושהו פסיק קטן בתוך קטלוג המוצרים שלה, בשבילי הם היו הפרנסה העיקרית שלי בשלב הזה של החיים. פשוט באותו זמן עברתי דירה, הפסקתי ללמוד יוגה, זה מה שעשיתי, זה היה הפרנסה שלי, זה הפך לעסק והשקעתי בזה.

חששתי, חששתי להיות במצב שטל, אתה יודע, היא יודעת כבר שאני מפסיק לעבוד אתה, אתה יודע, תוריד את הרגל מהגז ואני אשאר בלי פרנסה, אז יצרתי קשר עם החברה החדשה עוד לפני שפניתי אליה, אני לא חושב שיש בזה איזושהו דבר פסול, ובאתי והודעתי לה 'טל אני מאוד מצטער', לא הצלחתי ליצור פגישה, זה פשוט מהיום להיום, באמת אמרתי לטל 'אני באזור, אני בא', באתי אליה, ואמרתי 'אני מצטער, ניסיתי, זה לא עובד, אני רוצה להפסיק'. היא ביקשה שאני אשאיר לה מוצרים למרות שאני העדפתי, אני העדפתי cold cut, רציתי כמה שיותר לנתק.

היא ביקשה שאני אשאיר לה מוצרים, התבאסתי כי הבנתי שזה הולך להימשך עוד כמה חודשים הסיום של התהליך, אבל הסכמתי, כי באמת ראיתי את המקום שלה, הבנתי את המקום שלה מול הלקוחות וזה נכון, לא רציתי להביא אותה למקום שהיא לא תוכל לעמוד בהתחייבויות, השארתי לה מוצרים, דאגתי שאולי אני לא אקבל אותם בהחזר כמו שצריך, אני חייב לציין שזה הופתעתי לטובה והיא החזירה את המוצרים במצב טוב ועשינו התחשבנות. סיימנו את הא, הייתה אווירה לא נעימה אבל בסך הכל הסיום של העבודה היה יחסית מסודר ולעניין, ומבחינתי בזה נגמר הסיפור, בינתיים."

(עמ' 89-92)

בעדותה מספרת טל אדלר את גרסתה לסיום המערכת העסקית עם דרור זוהר:

...באמת ניסיתי לעזור לייעל, הסוכנים נמצאים בפריסה ארצית אין שום סיבה שלא. במהלך התקופה גם רציתי לפנות לרשתות בתיאום מולו אמרתי לו שאני פונה לרשתות, למספר רשתות.

"עדה:



בית המשפט המחוזי בתל אביב - יפו

ת"א 11628-02-13 אדלר נ' זוהר

פתחתי אותו בכמה רשתות והיה את עדן טבע מרקט שרציתי, את ניצת הדובדבן שרציתי, ביקשו הצעת מחיר, ביקשו דוגמאות, באמת שלחתי בתיאום מולו וחיכיתי לתשובות כי הדברים האלה לוקחים זמן זה לא מעכשיו לעכשיו.

איזה שהוא יום הוא פנה אלי ואז הוא אמר לי תקשיבי אני רוצה רשימת לקוחות לפיקוח ובקרה, העברתי לו בשיא טיפשותי ותמימותי, יום למחרת הוא דופק לי במחסן. מה עניינים? מגיע מצפת. בסדר, אני לא מרוצה מהפעילות אני רוצה להפסיק לעבוד. אוקי. זכותך, המוצר שלך, הכל בסדר אתה לא חייב לי כלום. אמרתי לו צריך לקחת זמן להתארגן מול לקוחות אני צריכה לעדכן אותם שאני מפסיקה לשווק את המוצר, מי שרוצה להחזיר את המוצרים אז אני חייבת לגלות אחריות מקצועית כלפי הלקוחות שלי. יש לי למעלה מ-600 נקודות בפריסה ארצית חייבת לקחת אחריות. שלא מחר מחרתיים אני מפסיקה לעבוד מולו משלמת לו את הכסף ואז הלקוחות רוצים להחזיר ולי אין מה לעשות עם הסחורות.

הוא קצת עשה ככה, זה לא כל כך היה נוח לו ואז באמת יצאנו לשמואל למחסן הראיתי לו את המלאים איפה הכל יושב שיראה ככה מלאים שיהיה לו פידבק של מי, למה, כמה. זהו ואז החלטנו שתוך, להערכתי חודש וחצי חודשיים הדברים יסגרו ובאמת החזרתי לו את הסחורות, שילמתי לו את כל מה שמגיע לו ופה זה נגמר. כמובן שהתחיל להיות צורך זאת אומרת מכרתי מוצר שהיה ממש בחיתולים והוא לא הצליח להתרומם, הוא לא הצליח להתרומם קודם כל כי תקופת הפעילות ביננו הייתה מאוד קצרה. התחלנו בסביבות נובמבר, במאי כבר הייתה הפסקת פעילות."

(עמ' 21-22)

בעדותה אישרה טל אדלר שדרור זוהר ביקש לערוך פיקוח ובקרה ועל המחלוקת שהייתה ביניהם על הפרסום באינטרנט המאפשר רכישה ישירה של המוצרים:

ש"ש: האם דרור זוהר ביקש ממך בחודש מאי את רשימת הלקוחות?
ת: דרור ביקש את רשימת הלקוחות על מנת לערוך פיקוח ובקרה,



בית המשפט המחוזי בתל אביב - יפו

ת"א 11628-02-13 אדלר נ' זוהר

...

לראות שאני מוכרת את זה במחירים שמקובלים עליו כי
דיברנו על זה שאני קונה את זה במחיר איקס ומוכרת את זה
במחיר וואי ואז הוא שינה לי את העמלות. בסדר? הוא לקח
את הרשימות והכניס אותן לאתר האינטרנט שלו,

ת:

...

אני פניתי אליו מאתיים פעם ואמרתי לו תקשיב זה לא הגיוני
כי לקוחות,

ת:

...

לא הגיוני לשים את זה באתר האינטרנט כי לקוחות שלי,
בתי הטבע שלי פונים אלי ואומרים לי שאנשים קונים ממנו
ישירות במקום לקנות מהחנות וזה פוגע לי בעבודה, בסדר?

ת:

...

בשלב מסוים בעלי החנויות פנו אלי ואמרו לי שזה פוגע להם
בעבודה כי לקוח שנכנס לחנות ואומר שלום אני רוצה קקאו
טבעי ורואה את זה ב-28 שקל בחנות על המדף וקקאו טבעי
מציע את זה ב-20 שקלים אצלו,

ת:

את מתייחסת לחנות האינטרנטית שלו?

ש:

(עמ' 59-61)

כן."

ת:

שוכנעתי שהחלטתו של דרור זוהר להפסיק להיעזר בשירותי ההפצה והשיווק של טל אדלר,
הנה תוצאת אי הצלחתה לשווק את המוצרים, על אף היותם מוצרים מבוקשים.

דרור זוהר אשר התפרנס משיווק מוצרים אלו, היה מעוניין מאוד בשיווקם ועל כן גם
השקיע ביצירת אריזה אשר תקל על שיווקם וסחירותם. ברי, שאם טל אדלר הייתה
מצליחה לשווקם כמצופה, לא הייתה כל סיבה שדרור זוהר יפסיק את הקשר העסקי עמה.

בעדותו טען דרור זוהר, שהיות ומוצרים אלו מהווים חלק קטן מכלל המוצרים אותם
שיווקה טל אדלר לחנויות הטבע; והיות והרווח אשר נותר בידה משיווק
המוצרים לאחר תשלום המגיע לדרור זוהר לא היה גבוה; לא הקדישה טל אדלר את מלוא
המשאבים ותשומת הלב לשיווק מוצרים אלו.



בית המשפט המחוזי בתל אביב - יפו

ת"א 11628-02-13 אדלר נ' זוהר

כנראה שיש ממש בדברים אלו.

הא ראייה, שתוצאות השיווק והמכירה של החברה האחרת עמה התקשר **דרור זוהר** – "**חברת גפן**" – היו טובות פי כמה מאלו של **טל אדלר**.

בעדותו מספר דרור זוהר:

"העד:
יצרתי קשר עם חברת שיווק אחרת, לא ידעתי איך טל תגיב לזה שאני עוזב אותה, הייתה לי הרגשה שהיא לא תקבל את זה טוב, כמו שבאמת היא לא קיבלה את זה טוב. בשבילי המוצרים של טל היו איזשהו פסיק קטן בתוך קטלוג המוצרים שלה, בשבילי הם היו הפרנסה העיקרית שלי בשלב הזה של החיים. פשוט באותו זמן עברתי דירה, הפסקתי ללמוד יוגה, זה מה שעשיתי, זה היה הפרנסה שלי, זה הפך לעסק והשקעתי בזה.

...

במאי סיימנו את העבודה עם טל, ביוני או יולי היה החודש הראשון שהמשווק החדש התחיל לעבוד. בחודש הראשון שהוא התחיל לעבוד הוא מכר ב-40,000 שקל ומאז הוא שמר על אותו רף. זאת אומרת מה שקיוויתי שיקרה עם טל ולא קרה עם המשווק החדש.

(עמ' 91, 92)

דא עקא, ש**טל אדלר** בודעה את הפוטנציאל והביקוש שיש למוצרים אלו, לא הייתה מוכנה לוותר על ההכנסה הצפויה מהם. היא החליטה לרכוש בעצמה את אותם חומרי גלם, לארוז אותם באריזות דומות ל"**קקאו טבעי**" בתוכן, בגודלן, צורתן והכיתוב עליהן; ולשווקם תחת שם מסחרי חדש - "**מור וקינמון**" - לאותן חנויות להן היא שיווקה קודם לכן את מוצרי "**קקאו טבעי**". היא עושה כן, מבלי ליידע את **דרור זוהר** ובעלי החנויות להם היא משווקת מוצרים אלו, תוך שהיא נותנת להם לטעות, לחשוב ו"**להתבלבל**", שהמוצרים אותם היא משווקת עתה תחת שם מסחרי חדש - "**מור וקינמון**" – הם מוצריו של **דרור זוהר**, אותם היא מכרה להם עד כה.

ל**טל אדלר** לא היה כל קושי בכך.



בית המשפט המחוזי בתל אביב - יפו

ת"א 11628-02-13 אדלר נ' זוהר

מדרור זוהר היא ידעה את מקור/ספק חומרי הגלם. היא פנתה ישירות לספק ורכשה לעצמה חומרי גלם אלו.

היא ידעה מי הגרפיקאית אשר עיצבה את האריזות עבור דרור זוהר ופנתה אליה כדי שתעצב גם לה אריזות עבור מוצריה. אריזות אלו עוצבו בדמיון לאריזות דרור זוהר/"קקאו טבעי", עם שינויים קלים ביותר, המקשים על המתבונן התמים להבחין בהם.

היא ידעה באיזה בית דפוס נוצרו האריזות ופנתה לבית דפוס זה על מנת שייצר לה בדיוק את אותן אריזות בגודלן ובצורתן. בעדותה התייחסה לכך טל אדלר:

...ואז באמת הופסקה הפעילות הסוכנים ממשיכים להסתובב בנקודות המכירה איפה אפשר להשיג את המטבעות של השוקולד? איפה אפשר להשיג את הפולים? התחילה ככה דרישה מהשוק. הסוכנים התחילו להגיב אלי ואז באמת נכנסתי לאתר אינטרנט והתחלתי לחפש. מצאתי יבואן בשם אלמנדוס, פניתי אליו, תיאמתי איתו פגישה ואז מסתבר שכשהגעתי לשם לפגישה הוא בכלל לא היה היבואן מי שהיה היבואן זה היה אלמנדוס. הוא קנה מאלמנדוס הוא לא יבואן של המוצרים. פניתי, קיבלתי הצעת מחיר ויש לי כמובן את הפרייבט לייבל שלי אז אמרתי קדימה עוד מוצר.

"העדה:

פניתי לאלמנדוס אמרתי להם כמובן שאני לפני זה מכרתי את המוצרים של קקאו טבעי והם אמרו לי טל אנחנו מבחינתנו זה לא מעניין אותנו כי זה מוצר מוגמר, זאת אומרת אני יכול למכור לך, אני יכול למכור, כאילו להכין את זה לעצמי, הוא גם מיתג את זה למוצרים שלו וזהו והתחלתי לרוץ, עשיתי את החמאה, עיסה ערכה פולים הקונספט שבעצם יכולתי לקנות מאלמנדוס. הגרפיקאית שלי עיצבה לי את הקופסאות, בית הדפוס שהפניתי את אדון קקאו טבעי זה אותו בית דפוס שבעצם גם עשה לי את הקופסאות שלי. בעצם זה אותו בית דפוס שאני בעצם גדלה איתו מהיום שפתחתי את העסק הוא עושה לי כל מיני קופסאות זהו. הוא אמר לי טל יש סכין קיימת אפשר ללכת על הסכין הזאת, אפשר לעשות סכין אחרת בקיצור החלטתי, עשיתי גם סקר שוק, זאת אומרת כשעשיתי איזה שהוא דמי של קופסא אז יצאתי,



בית המשפט המחוזי בתל אביב - יפו

ת"א 11628-02-13 אדלר נ' זוהר

נתתי לסוכנים, חבר'ה תצאו תראו מה אנשים חושבים. באמת נתתי דוגמאות לסוכנים אנשים הסתובבו את זה אף סוכן לא חזר אלי עם פידבק של תקשיבי זה הטעייה זה דומה לקקאו טבעי. לא היה כזה פידבק, הפידבקים היו שהמוצרים קודם כל שייכים לסדרה של מור וקינמון שאני אשמח להראות לך פה את כל המדבקות וזהו זה מוצר לכל דבר. אותו סכין חיתוך שאדון קקאו טבעי התלבש עליה זו גם אותה הסכין שאני התלבשתי עליה, אף אחד פה לא המציא את הסכין זו הייתה סכין קיימת ורצתי קדימה."

(עמ' 22, 23)

ובמענה לשאלות בית המשפט:

"כב' השופט: ... האם את מה שאת מכרת זה למעשה זהה למה שהוא מכר והתחיל,

עדה: זה גם מה שאלמנדוס מוכר.

...

כב' השופט: מבחינת היררכיה של זמן הוא קדם לך מאלמנדוס.

עדה: אוקי. אוקי.

...

כב' השופט: כשאת התחלת למכור, עשיתם את שיתוף הפעולה, שעשיתם את שיתוף הפעולה אז למעשה את מכרת את מה שהוא קנה מאלמנדוס.

עדה: נכון. אכן נכון.

כב' השופט: ואחר כך את מכרת את מה שאת קנית מאלמנדוס.

עדה: נכון.

...

כב' השופט: את ידעת שהוא ממשיך למכור?

עדה: אני לא חשבתי לרגע שהוא יסגור את הפעילות." (עמ' 25, 26)

טל אדלר אף לא טרחה כמתבקש, להודיע לחנויות הטבע - להן היא שיווקה את מוצריו של זרור זוהר - שהיא מפסיקה להיות המשווקת של מוצרים אלו. לצורך כך, היא גם ביקשה את הארכה מדרור זוהר:

"העדה: אמרתי לו צריך לקחת זמן להתארגן מול לקוחות אני צריכה לעדכן אותם שאני מפסיקה לשווק את המוצר, מי שרוצה להחזיר את המוצרים אז אני



בית המשפט המחוזי בתל אביב - יפו

ת"א 11628-02-13 אדלר נ' זוהר

חייבת לגלות אחריות מקצועית כלפי הלקוחות שלי." (עמ')

(21)

התרשמתי כי הזמן הנוסף אותו ביקשה **טל אדלר** נועד לשתי מטרות:

להתארגנות לצורך רכישת חומרי הגלם וייצור אריזות לשיווק עצמי; כשבמקביל היא אוספת מהחנויות את מוצרי "**קקאו טבעי**" ובמקומם משווקת לחנויות את מוצרי "**מור וקינמון**", דבר שהביא עמו ל"**בלבול**" וטעות של בעלי החנויות והצרכנים לחשוב, שמדובר במוצרי "**קקאו טבעי**" אשר אריזתם הוחלפה.

טל אדלר אף לא טרחה להודיע לדרור **זוהר**, שהיא משווקת את מוצריה לאותם לקוחות, שקודם לכן היא שיווקה להם את מוצרי "**קקאו טבעי**":

"כב' השופט:
התקשרת לנתבע ואמרת לו שמע אני מתחילה או באיזה שהוא שלב אמרת לו אני גם קונה מאלמנדוס ואני את אותם שוקולדים ואת הכל אני מכניסה,
עדה: מה יש לי להתקשר אליו אם הוא מכפיש את השם שלי בפני לקוחות.

כב' השופט: שאלתי אם התקשרת?
עדה: שהם לקוחות שלי, לא.
כב' השופט: שאלתי אם התקשרת?
עדה: לא.
כב' השופט: שאלתי אם התקשרת לפני?
עדה: לא.
כב' השופט: באיזה שהוא שלב ואמרת לו אני מוכרת את אותו הדבר שאתה מכרת קודם רק בקופסאות אחרות?
עדה: א' אין לו זכויות יוצרים,
כב' השופט: שאלתי אם אמרת לו?
עדה: אז אני עונה לא.
כב' השופט: לא." (עמ' 35-36)

בעדותה מסבירה **טל אדלר** מדוע לא עשתה כן:



בית המשפט המחוזי בתל אביב - יפו

ת"א 11628-02-13 אדלר נ' זוהר

"עדה:
אז אם הוא לא גילה את אמריקה הוא לקח את המטבעות וארז אותן אז למה שאני לא אעשה את זה וגם אני יכולה לתת את זה לשוק במחיר הרבה יותר ריאלי. זהו."
(עמ' 33)

הסבר זה רחוק מלשכנע.

הייתה חובה על טל אדלר להודיע לחנויות את סיבת איסוף מוצרי "קקאו טבעי"; כי נותק הקשר העסקי בינה ובין דרור זוהר, וכי במקום מוצרי "קקאו טבעי" היא מספקת להם את מוצריה - "מור וקינמון".

לא הוכח בפני שהדבר נעשה, שכן אם היה נעשה, לא היה מידע זה מגיע לדרור זוהר באופן בו הוא הגיע.

בעדותו מספר דרור זוהר, כיצד נודע לו שטל אדלר ממשיכה לשווק לחנויות, את אותם מוצרים שהיא שיווקה קודם עבורו, תחת שם מותג "מור וקינמון"; ועל ה"בלבול" והטעות שנוצרו אצלם לחשוב, כי מדובר במוצרי "קקאו טבעי":

"העד:
...בדצמבר 2012, ... המשווק החדש שלי גפן אמר לי 'המשווקת הקודמת שלך, טבע לי, התחילה לשווק את המוצרים בחנויות, זה לא בסדר'. אמרתי 'מה זה לא בסדר, היא יכולה לשווק, שתשווק'. עכשיו, העניין הוא, אני אדגיש שבעיני, גפן מאוד לא אהב את זה כי זה מתחרה, תחרות במוצרים שלו, עד עכשיו הייתה לו בלעדיות, אבל אני אמרתי 'באמת, היא יכולה להתחרות, אני לא יכול לעצור אותה, אני גם לא רוצה לעצור אותה', זה משהו שהוא לא אתי, הוא לא מקובל, במיוחד כשמשווק שבא אליו ספק עם מוצר ייחודי שהוא חדש בשוק, שהוא עובד ומפתח ומחנך את השוק לצורך משהו שהוא לא מכיר, כשהספק הזה עוזב אותו אז שהמשווק נכנס והופך להיות המשווק השני, הספק השני בשוק של הדבר הזה, להתחרות במישהו שבא אליו באמון כדי שיעזור לו לקדם מוצר חדש, יש בזה משהו לא אתי, יש בזה משהו לא יפה, אבל זה לא משהו שרציתי להילחם עליו. אמרתי, בסדר, שתתחרה, יאללה. ואז בא אלי גפן ואמר לי 'תשמע, המוצרים שלה', שבהתחלה דרך אגב היא שיווקה אותם באריזות מאוד מאוד פשוטות בשלב הראשון, אז היא עשתה את אותו להליך שאני עשיתי, שידרגה את



בית המשפט המחוזי בתל אביב - יפו

ת"א 11628-02-13 אדלר נ' זוהר

האריזות והוא אמר לי 'תשמע, היא שידרגה את האריזות שלה'.
שאלתי 'איך נראות האריזות החדשות?' אמר לי 'כמו
שלך'. אמרתי 'מה זאת אומרת?' הלכתי וראיתי, ובשלב הזה הוא
אמר לי 'תתבע אותה, תיכנס בה, תזה', אמרתי 'אני לא רוצה
לבזבז על זה אנרגיה, לא מעניין אותי'.

באיזהו שלב קיבלתי פידבקים מצרכנים ומלקוחות,
כמה חנויות שהייתי אתן בקשר אישי, שאמרו לי דברים בסגנון
'תשמע, העיצוב החדש של האריזות שלך הוא לא משהו',
והבנתי שאנשים פשוט מתבלבלים, אנשים שמגיעים למדף
מכירים את זה, זה ברמת הצרכנים, מכירים את זה, פתאום
רואים את זה, פתאום זה אותה צורה, אותם מוצרים, נראה,
נראה כמו באמת איזה ריענון.

אם אתה לא עוצר ומסתכל על הלוגו וקורא את האותיות שהצרכן
הרגיל לא עושה את זה אפשר להתבלבל וגם בעלי חנויות, גם
בעלי חנויות התבלבלו. עכשיו, צריך להבין שבעסק הזה בעלי
החנויות הם עובדים מול הרבה מאוד ספקים, הם עסוקים עם
הלקוחות. תוך כדי מגיע ספק להביא

סחורה, הם לא מאוד, הרבה פעמים הם לא בפול תשומת הלב על
מה קורה שם. עכשיו, הם היו רגילים שטבע לי מביאה להם
מוצרי קקאו, כאלה בדיוק, עכשיו הייתה הפסקה עם טבע לי וגפן
נכנסו ופתאום טבע לי עוד פעם באה והם לא יודעים אם זה
המוצר שלי בשינוי אדרת או שאולי עשינו rebranding, לפעמים
אותו מוצר, אותו יצרן מייצר ומשווק תחת שני

מותגים שונים, זה גם כן יכול לקרות. לא עצרו להתעכב על זה.
וגם בין בעלי החנויות היו כאלה שהתבלבלו וחשבו שהם קונים
את המוצר שלי. ואני חייב להגיד שבשלב הזה שהוא עדיין שלב
יחסית מוקדם של ההפצה והשיווק הרבה מאוד מהצרכנים היו
אנשים שאני מכיר אישית, שאתה יודע, שאני הסתובבתי
ועשיתי את הסדנאות, וחברים, וחברים של חברים, ואנשים היו
מספרים לי, מתקשרים ואומרים לי 'קניתי את המוצר שלך
בחנות', זה היה משהו אישי גם והאנשים היו קונים את
המוצרים כי הם מפרגנים לי והרגשתי, זה היה לי גם לא נעים
וגם הרגשתי איזושהי מחויבות כלפי הלקוחות, גם החנויות וגם
הצרכנים להראות את ההבדל שאנשים ידעו זה זה זה זה זה.

(עמ' 93, 95)



בית המשפט המחוזי בתל אביב - יפו

ת"א 11628-02-13 אדלר נ' זוהר

אין להתפלא על כך, שבעלי החנויות סברו שהמוצרים המסופקים להם על ידי **טל אדלר**, הם מוצריו של **דרור זוהר**/"קקאו טבעי" שכן, מוצרים בהרכבים אלו לא היו קיימים קודם לכן. היו רק מוצריו של **דרור זוהר**/"קקאו טבעי", אשר שווקו להם על ידי **טל אדלר**. **טל אדלר** לא דאגה לעדכן אותם שהיא הפסיקה לשווק את מוצרי "קקאו טבעי" והחלה לשווק להם מוצרים דומים, תחת המותג "**מור וקינמון**". כאז כן עתה, הסוכנים אשר הביאו להם את המוצרים היו אותם הסוכנים; כאז כן עתה, התשלום עבור המוצרים היה ל**טל אדלר**, אשר בתקופת הקשר העסקי עם **דרור זוהר**, הייתה מעבירה לו את חלקו. האריזה בה סופקו מוצרי "**מור וקינמון**", הייתה דומה מאוד למוצרי "קקאו טבעי", באותו הגודל והצורה, כאשר בחזיתה שני פתחי הצצה אובלים באלכסון, החלק הקדמי התחתון של שתי האריזות זהה ובצבע חום, כיתוב דומה בתוכנו ובצורת הפונט בעברית ובאנגלית, בנוסף לפרטים דומים נוספים.

אומנם יש מוצרים נוספים המשווקים לצרכן עם פתחי הצצה, אולם בעניינו מדובר באותו מוצר שתוכנו/הרכבו זהה לחלוטין שאריזתו דומה מאוד, לרבות פתחי ההצצה והמוצרים הזהים הנשקפים ממנו, כאשר ל**טל אדלר** יש אינטרס וחשיבות לשמור על צורתה זו של האריזה, בשל המוניטין של מוצר זה והביקוש לו אותם יצר **דרור זוהר**/"קקאו טבעי". על כן גם שמרה **טל אדלר** על הרכב החומרים באריזות אלו אותם היא רכשה מאותו יצרן אשר ממנו רכש **דרור זוהר**, שזהותו נודעה לה ממנו. מהסדנאות שקיים לסוכנים שלה, היא למדה על המוצר, הרכבו והמתכונים של השוקולד והקקאו שניתן להכין, ואלו הופיעו על גב האריזה של "**מור וקינמון**" בדיוק כפי שהופיעו קודם לכן, על גב האריזה של "קקאו טבעי".

התובעת בעצמה בסעיף 24 לכתב התביעה כותבת:

24. יובהר שוב מוצרי מור וקינמון ומוצרי קקאו טבעי הינם אותם מוצרים ממש, הנרכשים מאותו היבואן אולם נארזים ונמכרים תחת שמות שונים. מדובר ממש באותה הגברת בשינוי האדרת.

מהימנים עלי דבריו של **דרור זוהר**, שכאשר שאל "איך נראות האריזות החדשות?" (אריזתיה של **טל אדלר**) נאמר לו: "כמו שלך". וכי כדבריו: "באיזשהו שלב קיבלתי פידבקים מצרכנים ומלקוחות, כמה חנויות שהייתי אתן בקשר אישי שאמרו לי בסגנון "תשמע, העיצוב החדש של האריזות שלך הוא לא משהו" "והבנתי שאנשים פשוט מתבלבלים."



בית המשפט המחוזי בתל אביב - יפו

ת"א 11628-02-13 אדלר נ' זוהר

מוצא אני לנכון לציין, שבישיבת קדם המשפט הצעתי לטל אדלר, שבהתחשב בכך שמוצרי ואריזותיו של דרור זוהר/"קקאו טבעי" קודמים ל"מור וקינמון", שתחליף את אריזותיה לאריזות אחרות. דרור זוהר אף אמר, שאם היא תעשה כן, הוא יוריד את ה"פרסום" שעשה. דא עקא, ולא בכדי, טל אדלר סירבה לכך. יש להניח משום הכרתה את המוניטין והערך הכלכלי של "קקאו טבעי" וחשיפתם לציבור באמצעות אריזות אלו, ואת המוניטין של דרור זוהר אשר כדברי העד יאן ברטון, בעל חנות טבע בתל-אביב, מכונה על ידם "דרור קקאו"

(עמ' 135)

על רקע האמור, יש להבין ולקבל את ה"פרסום" שנעשה על ידי דרור זוהר על מנת להגן על מוצריו ופרנסתו, ולהזהיר את הציבור מפני "חיקוי" מוצריו על ידי מוצרי "מור וקינמון".

"חיקוי", כמופיע במילון אבן שושן:

"עשיה כמעשה אחרים, התבוננות בהתנהגות של אחר ועשיה כמוהו"

"לקחת להם צורות מוכנות על ידי אחרים ולחקותם חיקוי רעוע"

(ביאליק הלכה ואגדה)

או;

"כתיבה או יצירה ברוחו, בסגנונו, או בצורתו של אחר".

ברי שלענייננו, בלשון פשוטה וברורה, מוצרי "מור וקינמון" נשוא הדיון, הם "חיקוי" מוצריו של דרור זוהר/"קקאו טבעי".

כך גם במובנו המשפטי – על פי "המבחן המשולש", תוצר הפסיקה.

בספרם "חיקויים מסחריים בישראל" כותבים יעקב וחנה קלדרון:

"המבחן המשולש"

4.016 על פי "המבחן המשולש" יש לבדוק את שאלת ההטעיה על פי שלשה

ראשים: האחד, מבחן המראה והצליל; השני, מבחן סוג הטובין וחוג

הלקוחות שדרכם לקנותם; השלישי, מבחן שאר נסיבות העניין תוך הצגת

השאלה מה תהיה התוצאה אם כל אחד משני היריבים המתחרים זה



בית המשפט המחוזי בתל אביב - יפו

ת"א 11628-02-13 אדלר נ' זוהר

בזה, יורשה להשתמש בסממנים שאימץ לעצמו. העלול הציבור, מחמת דמיון המילים או החוזה, לטעות בין הטובין, ולחשוב שסחורתו של פלוני היא סחורתו של אלמוני, בת.א. 914/88 בית המשפט קבע מבחן נוסף, רביעי, אותו כינה "מבחן השכל והרעיון". לפי "מבחן השכל" יש להתחשב בעת השוואת הסימנים ברעיון המונח ביסודם... (עמ' 220)

זכרוננו הבלתי מושלם של הצרכן

4.028 בפסיקה גובשו שני כללים העוסקים בהשוואת המוצרים המקוריים כנגד המוצרים הנטענים להיות מוצרי חיקוי. הכלל הראשון קובע כי אין להשוות את המוצרים כשהינם מופיעים זה בצד זה, הכלל השני קובע כי יש לקחת בחשבון את זכרוננו הבלתי מושלם של הצרכן. שני כללים אלו מחמירים עם הנתבע שכן הם גורמים להעלמת הבדלים שיכולים להזדקק בהשוואה מדוקדקת של המוצרים, כשהינם מופיעים זה בצד זה. הלכה זו תואמת את הנסיבות בהן עלול קהל הצרכנים להיחשף לשני המוצרים, כפי שעמד על כך השופט לם בפרשת ינסון:

"הנימוק לכך ברור. ביהמ"ש המשווה שני סימנים צריך ליצור מסיבות שיהיו דומות עד כמה שאפשר למצב בו נמצאים אותם סימנים במציאות. לכן יש להביא בחשבון מקרה שנכנס לקוח לחנות ורואה לפניו רק את הקופסה של נלסון כשלידה אינה עומדת קופסה של ינסון. ולכן יש לשקול את הרושם הראשון של אדם הרואה לפניו קופסה של נלסון אינו גורם לכך שזכרוננו יזהה קופסה זו עם הקופסה של ינסון. אותו לקוח, בלקחו את הסחורה המוצעת יכול להשוותה, אם זוכר הוא את הסימנים האופייניים, עם הסחורה שאותה רצה לקנות".



בית המשפט המחוזי בתל אביב - יפו

ת"א 11628-02-13 אדלר נ' זוהר

מבחן הזכרון הבלתי מושלם של הצרכן בא לידי ביטוי במיוחד כאשר מדובר במוצר זול שהצרכן לא הקדיש זמן רב להחלטה האם לרכשו.

4.029 מההחלטה בענין ינסון ניתן ללמוד גם על הכלל השני:

"הכלל היסודי השני בהשוואת שני סימני מסחר הוא כי יש להתחשב בעובדה שזכרוננו של אדם אינו מדויק ואינו זוכר פרטים עד כדי דיוק מלא להופעתם במציאות (imperfect recollection). האדם הרגיל זוכר סימנים בצורתם הכללית, באותה צורה בה מופיעים הדברים ממבט ראשון, וצורה זו נחרטת באופן כללי בזכרוננו. אין האדם הרגיל זוכר את פרטי הדברים ממבט ראשון ואין האדם הרגיל זוכר את פרטי הפרטים של הצורה שראה. זהו הזכרון הרגיל של הקונה הממוצע ובזכרון זה יש להתחשב. הקובע אם כן הוא הרושם הראשון שנוצר לאחר ראייה ולא ראייה מדוקדקת ומנתחת מקרוב..." (עמ' 233-232)

(232)

בענייננו, התמלאו כל שלושת הכללים של "המבחן המשולש":

"מבחן המראה" – הצורה הדומה מאוד של האריזות.

"מבחן סוג הטובין וחוג הלקוחות": אותן טובין, מאותו יצרן, המשווקים לאותם צרכנים, לרבות לקוחותיו של דרור זוהר/"קקאו טבעי", כאשר טל אדלר גורמת לבעלי החנויות לטעות ולחשוב שהם קונים ומקבלים את המוצרים של דרור זוהר/"קקאו טבעי", שהוזמנו על ידם, בעוד שבפועל היא מספקת להם את מוצריה/"מור וקינמון".

מבחן שאר נסיבות הענין, כמתואר לעיל, שאין צורך לשוב ולפרטם בשנית.

ויאמר מיד;

הגם שלא היה הסכם בכתב בין דרור זוהר לבין טל אדלר האוסר עליה לשווק מוצרים באותו הרכב חומרים; והגם שאין לדרור זוהר פטנט או סימן מסחרי או מדגם רשום על מוצריו; היה על טל אדלר לנהוג בתום לב, בהגינות מסחרית ואתית, עת החלה לשווק מוצרים אלו, בוודאי כאשר היא עושה כן, לאותם לקוחות, באריזות



בית המשפט המחוזי בתל אביב - יפו

ת"א 11628-02-13 אדלר נ' זוהר

דומות, מבלי ליידע אותם על כך, עד כדי יצירת "בלבול" אצלם, כי מדובר במוצרי "קקאו טבעי".

בעדותו מסביר דרור זוהר:

ש": דרור, נשאלת קודם, נשאלת בחקירה לגבי הבלעדיות עם טבע לי. תסביר לי ככה בקצרה למה לא דאגת לעשות איזשהו הסכם בלעדיות עם טבע לי לגבי העתיד, למה לא עשית את זה?

ת: התשובה הראשונה היא שהייתי לא מנוסה. בדיעבד הייתי אולי עושה את זה, זה נראה לי בתפיסה המוסרית שלי זה נראה לי משהו שאנשים לא עושים פשוט, לא האמנתי שאני אדרש למצב כזה אז סמכתי עליה. היא נראתה לי בן אדם ישר ולא הרגשתי צורך להגן על עצמי וגם בדיעבד אני, התפיסה שלי בחיים זה שאני לא הולך ומגן על עצמי מכל צרה אפשרית שיכולה לבוא, אני סומך על זה שיהיה בסדר וגם אם יהיה תקלות נדע להתמודד אתן." (עמ' 134)

אם הייתה **טל אדלר** משווקת את המוצר באריזה אחרת השונה מאריזת "קקאו טבעי" אותו היא שווקה קודם לכן לחנויות הטבע; ואם היא הייתה מודיעה לחנויות שהיא הפסיקה לשווק את המוצרים של "קקאו טבעי" וכי היא משווקת עתה בעצמה את אותה תכולת מוצר באריזה שלה תחת שם מסחרי "מור וקינמון", איש לא היה בא אליה בטענה כלשהי; על אף היעדר האתיות וההגינות המסחרית שבכך, בעובדות ובנסיבות תיק זה.

דרור זוהר אף לא מנע את הדבר ממנה, על אף אי שביעות רצונו מהתנהלותה זו, כדבריו:

העד": ...בדצמבר 2012, נדלג על שלב חסר משמעות, המשווק החדש שלי גפן אמר לי 'המשווקת הקודמת שלך, טבע לי, התחילה לשווק את המוצרים בחנויות, זה לא בסדר'. אמרתי 'מה זה לא בסדר, היא יכולה לשווק, שתשווק'. עכשיו, העניין הוא, אני אדגיש שבעיני, גפן מאוד לא אהב את זה כי זה מתחרה, תחרות במוצרים שלו, עד עכשיו הייתה לו בלעדיות, אבל אני אמרתי 'באמת, היא יכולה להתחרות, אני לא יכול לעצור אותה,



בית המשפט המחוזי בתל אביב - יפו

ת"א 11628-02-13 אדלר נ' זוהר

אני גם לא רוצה לעצור אותה', זה משהו שהוא לא אתי, הוא לא מקובל, במיוחד כשמשווק שבא אליו ספק עם מוצר ייחודי שהוא חדש בשוק, שהוא עובד ומפתח ומחנך את השוק לצורך משהו שהוא לא מכיר, כשהספק הזה עוזב אותו אז שהמשווק נכנס והופך להיות המשווק השני, הספק השני בשוק של הדבר הזה, להתחרות במישהו שבא אליו באמון כדי שיעזור לו לקדם מוצר חדשני, יש בזה משהו לא אתי, יש בזה משהו לא יפה, אבל זה לא משהו שרציתי להילחם עליו. אמרתי, בסדר, שתתחרה, יאללה. ואז בא אלי גפן ואמר לי 'תשמע, המוצרים שלה', שבהתחלה דרך אגב היא שיווקה אותם באריזות מאוד מאוד פשוטות בשלב הראשון, אז היא עשתה את אותו להליך שאני עשיתי, שידרגה את האריזות והוא אמר לי 'תשמע, היא שידרגה את האריזות שלה'. שאלתי 'איך נראות האריזות החדשות?' אמר לי 'כמו שלך'. אמרתי 'מה זאת אומרת?' הלכתי וראיתי, ובשלב הזה הוא אמר לי 'תתבע אותה, תיכנס בה, תזה', אמרתי 'אני לא רוצה לבזבז על זה אנרגיה, לא מעניין אותי'."

(עמ' 93, 94)

ש"ש: שעל זה אנחנו מסכימים שאין לך בלעדיות ואתה לא יכול למנוע מאף אחד, כל אחד יכול את זה, אין לך, גם לא הגנת על זה.

ת: אנחנו אולי לא מסכימים על זה שזה לא אתי להתחרות,

... העד: בצורה כזאת מול ספק שבא אליך כדי שתשווק אותו עם מוצר ראשוני וייחודי.

ש: סליחה, יש לי שאלה, טבע לי באה וביקשה ממך להפסיק את השיווק הזה?

ת: לא.

... ת: גם אני לא ביקשתי ממנה להפסיק.

ש: אתה לא ביקשת ממנה להפסיק?

ת: לא."

(עמ' 125-126)



בית המשפט המחוזי בתל אביב - יפו

ת"א 11628-02-13 אדלר נ' זוהר

כבר נאמר, שטל אדלר לא פנתה לחנויות לפני שיווק מוצריה, על מנת ליידע אותם, שמכאן ואילך היא תשווק להם את מוצרי "מור וקינמון" ולא את מוצרי "קקאו טבעי".

גם לאחר הפרסום נשוא הדיון, לא היה פרסום והסבר בכתב של טל אדלר לבעלי החנויות ולצרכנים.

בעדותה נשאלה על כך טל אדלר:

"כב' השופט: האם את כתבת או אמרת לחנויות כתבת או אמרת לחנויות שלמעשה,

עדה: לא אני לא חושבת שאני צריכה,

...

כב' השופט: האם אמרת או כתבת לחנויות שלמעשה מה שאת מוכרת להם זה מאותו מקור? את רוכשת את זה גם דרך אלמנדוס וזה אותו מקור, אמרת להם?

עדה: כשכיתתי רגלים וירדתי לחנויות בצורה פרטנית על מנת לדבר עם בעלי החנויות אמרתי חבר'ה גם הוא לא יבוא, אנחנו קונים את זה מאותו מקום ואין פה, לא גילינו את אמריקה זה לקחת מוצר מוגמר, לארוז אותו. לא רציתי לצאת בפרסום, הייתי מאוד נסערת כשראיתי את הפרסום הזה בפייסבוק, הוא גם הבטיח שהוא יוריד אותו והוא לא הוריד אותו, העו"ד שלו הבטיח שהוא יוריד והוא לא הוריד,

כב' השופט: יש לך להראות לי,

עדה: אני לא חושבת, (עמ' 38-39)

...

כב' השופט: בשלב שגילית מה יותר פשוט היה מלכתוב לכל הרשתות, החנויות הרשתות שאת משווקת אליהן, דעו לכם אין פה שום חיקוי, אין פה שום זיוף, אין פה שום דבר אני מוכרת לכם בדיוק מה שמוכר דרור זוהר קקאו. אנחנו שנינו קונים מאותו יצרן, אנחנו מוכרים את זה, שנינו מוכרים אחד לאחד את הדברים האלה, שנינו מוכרים את הדבר הזה. יש תחרות ביננו, שנינו מוכרים את אותו דבר אפילו לצור החנויות האלה להביא אישור מאיפה שדרור קונה, את קונה, את שני הדברים האלה, למה לא עשית את זה?



בית המשפט המחוזי בתל אביב - יפו

ת"א 11628-02-13 אדלר נ' זוהר

עדה: אני אספר לך בקצרה. המוטו שלי זה בעצם כל אחד ואחד מהלקוחות שלי זה לקוחות שעובדים איתי ברמה האישית בפאן האיש. אני חושבת שלפי ראות עיני ברמה המקצועית ומה שאני מכירה, הדרך שבה אני מתנהלת כבר 12 שנה אם הייתי כותבת מכתב זה היה עוד מתסיס, זה היה עושה עוד בלגאן, מי שבאמת היה מקורב אלי אמר לי תקשיבי טל עם כל הכבוד אנחנו מכירים אותך, ככה לא מתנהג ספק שעוזב פעילות עם ספק. ככה לא עושים. אז אני חושבת ...

עדה: לא רציתי, רציתי להרדים את זה. ירדתי ברמה האישית לשטח ודיברתי עם לקוחות.

...

עדה: ואמרתי להם חבר'ה קניתי מאותו יבואן. זהו.

...

עדה: ניסיתי לעשות את זה בדרכי נועם ולא להפוך את זה לטרור אחד שלם.

...

כב' השופט: תראי אבל יש גם ציבור לקוחות זה התפרס גם באינטרנט, יש גם ציבור לקוחות, המכירה היא בחנויות היא פונקציה של דרישה של לקוחות אם בא לקוח ואומר אני רוצה את זה אז קונים, אין ברירה. את המוצר הזה אז מזמינים אותו, זה פונקציה שזה זה לא מיועד שיהיה במדף אז אני שואל מדוע לא פרסמת איך אומרים כמו שזה לטענתך היה מפורסם כלפי כולי עלמא למה את זה לא פרסמת? למה לא פרסמת שזה אותו דבר?

עדה: אני לא יורדת לרמה הזאת. (עמ' 43, 44)

...

כב' השופט: ...האם את שלחת לנקודות המכירה, לסוכנים ולנקודות המכירה הודעה שאתם נפרדתם ומעתה את תמכרי את המוצרים אלה ואלה ואלה?

העדה: אני לקח לי כמעט חודשיים להודיע לבעלי חנויות שמתנהלת הפסקת פעילות, כן. לא שלחתי אליהם מכתב.

כב' השופט: לא, לא, לא, הפסקת פעילות זה בסדר, אבל שאלתי אם את שלחת הודעה שמעתה את המוצרים האלה,



בית המשפט המחוזי בתל אביב - יפו

ת"א 11628-02-13 אדלר נ' זוהר

העדה: לא ידעתי שאני הולכת לייצר, ממור וקינמון לא ידעתי שאני אייצר גם את הסדרה של העיסה, חמאה ערכה פולים, כי זה נוצר בגלל הביקוש שהיה בשוק.

כב' השופט: ... כאשר התעוררה הבעיה האם שלחת איזשהו מכתב או הודעה לנקודות המכירה ואמרת להם 'אני וקקאו טבעי למעשה מייצרים את אותו דבר מאותו יצרן, מאותו משווק והתוכן הוא אותו' כשהתעוררה כבר הבעיה,

העדה: אז לא, מה שאני עשיתי אני פשוט כינסתי את הסוכנים, התייעצתי עם אדון שמואל, כינסתי את הסוכנים, עשינו פגישה ועדכנתי אותם. קודם כל הם ידעו הרבה לפני כי הם הרגישו את זה בשוק בגלל שאנשים רצו להחזיר ולא רצו לקחת ואמרו ...

כב' השופט: ... השאלה שלי הייתה האם שלחת מכתב או עדכנת, אם שלחת לקקאו מכתב שבא ואמר 'רבותי, שנינו קונים את זה מאותו יבואן, את התוכן שנינו קונים מאותו יבואן, התוכן שלנו זהה'.

העדה: לא, עשיתי את זה וורבלית, ירדתי לנקודות השטח, דיברתי פיזית,

...

העדה: עם הלקוחות.

כב' השופט: לא שלחת איזשהו מכתב?

העדה: לא, לא רציתי להתסיס את העניין,

...

העדה: מעבר למה שהיה כבר,

כב' השופט: וגם לא שלחת בשום שלב גם, גם לא שלחת מכתב לדרור ואמרת לו 'דרור אני ואתה קונים מאותו ספק, יש לנו את אותו תוכן של דבר'?

העדה: לא. (עמ' 84, 85)

בעדותו אומר דרור זוהר:

ת"ת: ביקשתי ממנה לשנות את האריזות. (עמ' 126)

דא עקא, שטל אדלר לא הסכימה לשנות את האריזות, כפי שגם לא הסכימה לעשות בדיון שהתקיים בבית המשפט. היה חשוב אז, כנראה חשוב גם כיום לטל אדלר,



בית המשפט המחוזי בתל אביב - יפו

ת"א 11628-02-13 אדלר נ' זוהר

ליהנות מהמוניטין של המוצר של דרור זוהר/קקאו טבעי", על אף שהוצע לה
-הן על ידי דרור זוהר והן על ידי בית המשפט - להחליף את אריזת המוצר לאריזה אחרת:

"כב' השופט:
אני למיטב זכרוני הצעתי.... שטל תשנה את הצורה של
הקופסא וכל הדברים האלה ותעשה את זה אחרת,
הייתה הסכמה של טל?
לא. **העד:**

...
כב' השופט: לא הייתה הסכמה של טל.
עו"ד גרשוני: נכון.
העד: כב' השופט אני גם הצעתי להסיר את הפרסומים אם היא
תשנה את האריזות.

כב' השופט: ... אז מה, אז אתה אומר בעצמך, אתה מדבר, לא פנית אל טל
ואמרת לה, לא פנית אל טל ואמרת לה 'תפסיקי ליצר,
תפסיקי כי זה אני', אני הלכתי יותר מרחק מזה, אני הצעתי
לטל בישיבה הקודמת שתשנה את הצורה של הקופסא,
שתמשיך לשווק אבל תשנה את הצורה של הקופסא ועל זה
התשובה שלכם היא לא,..."
(עמ' 128-129)

בעדותה נשאלה על כך טל אדלר:

"כב' השופט:
לא רצית לעשות את זה. עכשיו תגידי לי עוד שאלה בבקשה,
מה הייתה החשיבות שלך שאת עושה את זה ואת יודעת
שבשוק יש כבר את הקופסאות האלה שאתם שיווקתם,



בית המשפט המחוזי בתל אביב - יפו

ת"א 11628-02-13 אדלר נ' זוהר

את הדבר הזה? מה היה החשיבות שלך לשווק את זה, את המוצר עכשיו נקרא לזה תחת השם של מור וקינמון כבר לא זה, באותה גודל של קופסא עם אותם שני פתחים רק שוני בגדלים גם כן אובאליים... מה היה החשיבות בזה שהכל יהיה, מה הייתה החשיבות?

אני הפניתי את אדון קקאו טבעי לבית דפוס,

עדה:

...

והוא פשוט התלבש על סכין קיימת בשביל לחסוך עלויות וכשנוצר באמת הביקוש מהלקוחות אז גם אני פניתי לאותו מכר יקר שאני עובדת איתו מזה שנת 2003, אמרתי לו אריאל מה זה, הוא אומר לי טל הוא התלבש על סכין קיימת. אמרתי לו תקשיב אצלי במדבקות המיתוג של הסדר יש את הצורה האובאלית הזאת והצורה האובאלית הזאת תמיד מכילה בעצם את התמונה של המוצר.

עדה:

...

עכשיו בגלל שזה באריזת קרטון אז נעשה צורה אחרת, אובאלית שהיא בעצם, יראו בה את הצורה של המטבעות, זהו. אף אחד פה לא גילה את אמריקה." (עמ' 39, 40)

עדה:

הסבריה של **טל אדלר** להתנהלותה, רחוקים מלשכנע.

ברי, ש**טל אדלר** רצתה ליהנות מהמוניטין של "**קקאו טבעי**" ומהיכרות הצרכנים וחנויות הטבע את האריזה. על כן שיווקה את מוצרי "**מור וקינמון**" באריזה דומה מאוד לאריזה של "**קקאו טבעי**" וסירבה לשנות את האריזה, הגם שהדבר הוצע לה הן על ידי **דרור זוהר** והן על ידי בית המשפט; על כן גם לא הגיבה **טל אדלר** בכתב ל"**פרסום**" של **דרור זוהר**.

לטענתה של **טל אדלר**, היא נתנה הסברים בעל פה ללקוחות.

אף אחד מלקוחות אלו, לא הוזמן להעיד בבית המשפט כדי לתמוך את הדבר.

לא ברור לי מה היקף ההסברים שניתנו.



בית המשפט המחוזי בתל אביב - יפו

ת"א 11628-02-13 אדלר נ' זוהר

מהימנה עלי עדותו של דרור זוהר שבעלי חנויות "התבלבלו" בין מוצרי "קקאו טבעי" לבין מוצרי "מור וקינמון".

ללמדך, שההסברים בעל פה שניתנו, לא היו מספקים וכנראה גם לא הקיפו את כל בעלי החנויות.

בעדותה, אשר נתמכה בעדות המחסנאי **שמואל עמרם**, טענה **טל אדלר** שסחורה הוחזרה לה, בעקבות ה"פרסום" והציגה מסמכים התומכים זאת.

טל אדלר לא העידה אף לא אחד מבעלי החנויות כדי שיסביר מדוע הוחזרה הסחורה.

הרבה יותר סביר בעיני, שמוצרים אלו הוחזרו, משום שהמוצרים שהוזמנו על ידי החנויות, היו מוצרי "קקאו טבעי" ולא מוצרי "מור וקינמון"; וכי בהיעדר פרסום ומוניטין של "מור וקינמון" היה חשש אצל בעלי החנויות, שלא תהיה דרישה למוצרי "מור וקינמון" והם "יתקעו" עם סחורה/מוצרים אלו מבלי יכולת למכור אותה. שכן, אם מדובר באותם מוצרים, עם הרכב חומרים זהה, מדוע שבעלי החנויות – שהם לקוחותיה של **טל אדלר** במוצרים אחרים - יחזירו לה את הסחורה, קל וחומר אם היא נמכרת להם במחיר נמוך יותר מ"קקאו טבעי" ??

במוצג 14 מפרטת **טל אדלר** את "רשימת חנויות במועד תחילת היחסים המסחריים ובסופם" רשימה המתפרסת על כל חלקי הארץ.

במוצגים 6א' – 6ג' למוצגי **דרור זוהר**, יש פירוט של רשימת חנויות של "קקאו טבעי".

אני דוחה את הטענה של **טל אדלר** על פיה בסמוך למועד סיום הקשר ביניהם, דרש וקיבל ממנה **דרור זוהר** את רשימת הלקוחות ודיווח על המכירות והעלות, כדי שיוכל לעשות בהם שימוש להעבירם לחברת "גפן", המשווקת שהחליפה אותה.

איני מקבל את טענת **טל אדלר** שהלקוחות/בתי הטבע להם היא שיווקה את מוצריה היו לקוחותיה ולא לקוחותיו של **דרור זוהר**.



בית המשפט המחוזי בתל אביב - יפו

ת"א 11628-02-13 אדלר נ' זוהר

דרור זוהר היה זכאי לקבל מטל אדלר את רשימת הלקוחות ודיווח מלא על המכירות, אשר מהם נגזר התשלום הכספי לו הוא זכאי.

דרור זוהר היה זכאי לקבל את הדבר באופן שוטף.

חלק מטענותיו כלפי טל אדלר, שהיא לא עשתה כן.

יש לראות בכל החנויות בהן הופצו מוצרי "קקאו טבעי" לפני ההתקשרות עם טל אדלר, ואלו שנוספו לאחר ההתקשרות עם טל אדלר, כלקוחותיו של דרור זוהר/"קקאו טבעי". שכן, לצורך הפצת מוצר זה, אשר לא היה קיים קודם לכן בחנויות אלו, ולצורך הרחבת חוג לקוחות "קקאו טבעי" נוצר הקשר המסחרי בין דרור זוהר ובין טל אדלר. קרי, גם אם חנויות אלו היו לקוחותיה של טל אדלר לרכישת מוצרים אחרים, הם הפכו עתה ללקוחותיו של דרור זוהר/"קקאו טבעי".

ברי, שמוצרי "קקאו טבעי" לא היו נרכשים על ידי חנויות אלו, אלמלא המוניטין אותו צברו מוצרים אלו.

ברי שטל אדלר לא הייתה מצליחה לשווק מוצרים אלו אליהם, אלמלא המוניטין של "קקאו טבעי" והדרישה לכך.

בעדותו אומר דרור זוהר:

... הבנתי שאם אני רוצה שכולם יוכלו להגיע לחומרים האלה, גם בירושלים וגם בבאר שבע וגם בחיפה, מקומות שהם לא על הקו שלי, צריך להפיץ את זה לחנויות, וזה השלב שבו התחלתי לחפש חברת שיווק, כי אמרתי 'אוקי, זו צריכה להיות מדרגה',

"העד:



בית המשפט המחוזי בתל אביב - יפו

ת"א 11628-02-13 אדלר נ' זוהר

היה לי ברור שבשביל להיכנס לחנויות צריך לקחת משהו שיש לו את הפריסה הארצית, שנכנס לכל החנויות, שיודע להתעסק עם ההחזרות, שיש לו גם את הכמיהות לעשות עסקים מול מאה ומאתיים חנויות בכל הארץ. באותו שלב היו לי בערך 30 חנויות ברשימה, אותן ארבע חמש שטל ציינה ועוד שלושים, וכולן היו רשומות באתר האינטרנט של קקאו טבעי שכבר היה קיים באותו שלב והיו מופרטות, ובאמת רובן היו על אותו קו. ככה הגעתי לטל, התחלנו לעבוד, טל התחילה לשווק את המוצרים." (עמ' 87)

...

... יצאנו לדרך, התחלנו לעבוד, הסיפור הזה של רשימת חנויות היה חלק מהעבודה השוטפת, הייתה לי באתר רשימת חנויות שזה כלי שעוזר לאנשים למצוא, בעיקר מוצר חדש שלא מכירים אותו איפה אפשר להשיג אותו, וההסכם היה שהיא תעדכן אותי בכל חודש כדי שהרשימה תהיה עדכנית, כשנוספות חנויות חדשות שאנשים ידעו שזה שם, אחרת אנחנו מפספסים לקוחות. בן אדם מבאר שבע רוצה לקנות יש חנות מתחת לבית שלו הוא לא יודע." (עמ' 90)

"העד:

זה common sense אנחנו כשעבדנו ביחד היה לנו את המוצרים האלה, לכן טל העבירה לי את רשימת לקוחות שלה כדי שאני אפרסם באתר ואני העברתי לה את רשימת לקוחות שלי כדי שהיא תמכור להם. אין כאן, לא היה לאף אחד עניין להסתיר את הרשימה הזאת." (עמ' 119)

כאמור, יש לראות בכל הלקוחות – החנויות בהן הופצו מוצרי "קקאו טבעי" לפני ההתקשרות עם טל אדלר ואלו שנוספו לאחר ההתקשרות עם טל אדלר - גם לקוחותיו של דרור זוהר.



בית המשפט המחוזי בתל אביב - יפו

ת"א 11628-02-13 אדלר נ' זוהר

כפועל יוצא, עם סיום הקשר העסקי בין **דרור זוהר** ובין **טל אדלר**, הוא היה רשאי להעביר את רשימת הלקוחות, ל"**חברת גפן**", על מנת שהיא תפיץ את מוצריו לחנויות/לקוחות אלו. אומנם ההתקשרות עם "**חברת גפן**" נעשתה זמן קצר לפני שהוא ניתק את הקשר המסחרי עם **טל אדלר**, אולם הדבר נעשה כאשר גמלה בליבו ההחלטה הסופית לנתק קשר זה, עקב אי עמידת **טל אדלר** ברף יעדי שיווק המוצרים כפי שהיא הציגה אותם בפניו, שעל בסיס רף זה נוצרה ההתקשרות ביניהם.

"**חברת גפן**" החלה את פעילותה רק לאחר שנותק הקשר העסקי בין **דרור זוהר** לבין **טל אדלר**.

בעדותו אומר דרור זוהר:

"עו"ד גרשוני:	הרגע הצהרת שאתה הלכת לגפן בזמן,
העד:	אחרי שסיימנו,
ש:	לא, אתה אמרת שזה היה לפני,
ת:	אבל לא התחלתי לעבוד אתו," (עמ' 126)



בית המשפט המחוזי בתל אביב - יפו

ת"א 11628-02-13 אדלר נ' זוהר

על רקע מצב עובדתי זה, כאשר **טל אדלר** ממשיכה לשווק את המוצרים לאותם חנויות ולקוחות, הסבורים שהם רוכשים את מוצרי "**קקאו טבעי**" בעוד שבפועל **טל אדלר** משווקת להם את מוצרי "**מור וקינמון**" מבלי ליידע אותם על כך, נשלח מכתבו של **דרור זוהר** ונעשה ה"**פרסום**" באינטרנט.

מסביר דרור זוהר:

"העד:

באיזשהו שלב קיבלתי פידבקים מצרכנים ומלקוחות, כמה חנויות שהייתי אתן בקשר אישי, שאמרו לי דברים בסגנון 'תשמע, העיצוב החדש של האריזות שלך הוא לא משהו', והבנתי שאנשים פשוט מתבלבלים, אנשים שמגיעים למדף מכירים את זה, זה ברמת הצרכנים, מכירים את זה, פתאום רואים את זה, פתאום זה אותה צורה, אותם מוצרים, נראה, נראה כמו באמת איזה ריענון. אם אתה לא עוצר ומסתכל על הלוגו וקורא את האותיות שהצרכן הרגיל לא עושה את זה אפשר להתבלבל וגם בעלי חנויות, גם בעלי חנויות התבלבלו... וגם בין בעלי החנויות היו כאלה שהתבלבלו וחשבו שהם קונים את המוצר שלי. ואני חייב להגיד שבשלב הזה שהוא עדיין שלב יחסית מוקדם של ההפצה והשיווק הרבה מאוד מהצרכנים היו אנשים שאני מכיר אישית, שאתה יודע, שאני הסתובבתי ועשיתי את הסדנאות, וחברים, וחברים של חברים, ואנשים היו מספרים לי, מתקשרים ואומרים לי 'קניתי את המוצר שלך בחנות', זה היה משהו אישי גם והאנשים היו קונים את המוצרים כי הם מפרגנים לי והרגשתי, זה היה לי גם לא נעים וגם הרגשתי איזושהי מחויבות כלפי הלקוחות, גם החנויות וגם הצרכנים להראות את ההבדל שאנשים ידעו זה זה זה זה. אז בגלל שלא רציתי להיכנס לאיזושהי מלחמה אמרתי 'אני פשוט אפרסם את האינפורמציה' ופרסמתי את הפרסום הזה שהעיקר שלו זה התמונות, זה היה פשוט לשים את התמונות אחת ליד השנייה ולהגיד 'תראו הנה המוצר שלנו, הנה המוצר שלהם, תראו זה דומה, תראו שזה קקאו טבעי זה מור וקינמון, וה-bottom line של המוצר זה 'עכשיו תעשו מה שאתם רוצים', זו הייתה האמירה. לא אמרתי, לא אמרתי שהמוצרים פחות טובים, לא אמרתי שהאיכות היא נחותה, לא טענתי, לא אמרתי למעשה שום דבר על האיכות, מה שכן



בית המשפט המחוזי בתל אביב - יפו

ת"א 11628-02-13 אדלר נ' זוהר

דיברתי עליו זה הדמיון באריזות, שזה היה בעיני משהו שהוא בעייתי ולא לעניין.

גם בניגוד לטענה של טבע לי אני לא הסתובבתי בחנויות, לא היה לי קשר עם רוב החנויות ולא דיברתי עם אף אחד ובטח שלא ביקשתי מאף אחד להוריד את המוצרים, זה לא, זה לא אני ולא כך אני פועל. גם במכתב הזה אין אפילו אמירה לצרכנים אל תקנו, אמרתי להם להפך 'תעשו מה שאתם מוצאים לנכון'. כל הרעיון שלי, כל הרצון שלי לאורך כל הדרך היה לסיים את ההתעסקות עם טבע לי ולזוז הלאה. בגלל זה גם, אתה יודע, מאוד הצטערתי כשגיליתי שהיא גוררת אותי לבית משפט, ולאורך הדרך הצעתי לה כמה פעמים 'בואי נותר על המשפט הזה ונלך הביתה ונעשה עסקים במקום להיגרר כאן' זהו. (עמ' 95,94)

על רקע כל הנאמר עד כה, יש עתה לקרוא את ההודעה/ה"פרסום" של דרור זוהר.

הכותרת:

"זהירות – חיקוי"

כותרת נכונה.

דרור זוהר מזהיר את לקוחותיו שמוצרי "מור וקינמון" הם "חיקוי" של המוצרים של "קקאו טבעי".

משמעות המילה "חיקוי" ומדוע מוצרי "מור וקינמון" מחקים את מוצרי "קקאו טבעי", כבר נדונו בהרחבה.

בהמשך ה"פרסום" נאמר:

"קקאו טבעי מוכרת מוצרי קקאו איכותיים בחנויות הטבע מ 2009"

אמירה המתייחסת ל"קקאו טבעי".



בית המשפט המחוזי בתל אביב - יפו

ת"א 11628-02-13 אדלר נ' זוהר

בהמשך ה"פרסום" נאמר:

"בשבועות האחרונים הופיעו בחנויות מוצרים דומים להפליא למוצרים שלנו: אריזות זהות בגודלן, עיצוב דומה מאוד, ואפילו הטקסט על המוצר ברובו זהה מילה במילה למוצרים שלנו."

עובדות נכונות: האריזות זהות בגודלן, העיצוב דומה מאוד והכיתוב המהותי ברובו זהה: "חמאת קקאו" "Cacao Butter" "עיסת קקאו" "CACAO PASTE" "פולי קקאו" ועוד. ההבדלים הקיימים אינם מספקים כדי למנוע את ה"בלבול" אצל הצרכן בין מוצרי "קקאו טבעי" ובין מוצרי "מור וקינמון" (כפי שקרה בפועל), אלא אם כן מעמידים אותם זה ליד זה. כבר נאמר, "שאין להשוות את המוצרים כשהינם מופיעים זה לצד זה" וכי "יש לקחת בחשבון את זכרוננו הבלתי מושלם של הצרכן" (קלדרון – חיקויים מסחריים בישראל).

בהמשך ה"פרסום" נאמר:

"מסתבר שחברה שנעזרנו בשירותיה למשך מספר חודשים עשתה שימוש בידע שקיבלה מאיתנו והעתיקה את המוצר."

גם עובדה זו נכונה: "קקאו טבעי" נעזרה בשירותיה של טל אדלר/"מור וקינמון" למשך מספר חודשים, אשר עשתה שימוש בידע שקיבלה מזרור זוהר/"קקאו טבעי", העתיקה את המוצר ושיווקה אותו כמוצר שלה תחת השם המסחרי "מור וקינמון". לעניין זה יש לומר ש"ההעתיקה" אינה חייבת להיות זהה לחלוטין, די בכך שמרכיביה העיקריים זהים/הועתקו, כמו במקרה הנדון.

בהמשך ה"פרסום" נאמר:

"אם הם רוצים להתחרות, לבריאות. אבל כשהמוצר כל כך דומה אנשים מתבלבלים וחושבים שאלה המוצרים שלנו, ולזה כבר קוראים גניבת הדעת."

עובדות נכונות. צורתו ותוכנם של מוצרי "מור וקינמון" עלולים "לבלבל" את הצרכן לחשוב שאלו מוצרים של "קקאו טבעי", "ולזה קוראים גניבת דעת".



בית המשפט המחוזי בתל אביב - יפו

ת"א 11628-02-13 אדלר נ' זוהר

מהימנה עלי עדותו של דרור זוהר, שהיה "בלבול" כזה אצל לקוחות אשר פנו אליו בנדון.

סעיף 1 לחוק עוולות מסחריות התשנ"ט – 1999 קובע לאמור:

"פרק א': הלכות מסחר לא הוגנות

1. גניבת עין

(א) לא יגרום עוסק לכך שנכס שהוא מוכר או שירות שהוא נותן, ייחשבו בטעות כנכס או כשירות של עוסק אחר או כנכס או כשירות שיש להם קשר לעוסק אחר."

התנהלות טל אדלר כמתואר לעיל, ממלאת אחר כל יסודות עוולה זו.

קרי, גם כתוב זה נכון.

בהמשך ה"פרסום" נאמר:

"אז הנה שני המוצרים לפניכם, קקאו טבעי והמתחזה".

גם אם ניתן היה למצוא ביטוי הולם יותר ממילת התיאור "מתחזה" המופיעה בסוף ה"פרסום", יש לקרוא תיאור זה בהמשך, ולא במנותק, מכל שנאמר ב"פרסום": "חיקוי" "מוצרים דומים", "שימוש בידע" "העתיקה את המוצר" "גניבת דעת", תיאורים מדויקים המתארים את מוצרי "מור וקינמון" ומעשיה של טל אדלר.

כל הקורא את ה"פרסום" במלואו, מבין ברוח זו את מילת התיאור "מתחזה".

בעדותו אומר דרור זוהר:

"ש: אז בוא תגיד לי, למה רשום כותרת 'זהירות חיקוי', בוא נתחיל לעבור,
ת: מכיוון שהמהות העיקרית של הפרסום הייתה להתריע בפני אנשים שיש מוצר שהוא דומה למוצרים שלנו עד כדי התבלבלות והטעיה, ולכן אנשים 'שימו לב, זה שלנו וזה חיקוי, זה לא המקור, זה חיקוי'.
ש: ואתה כותב פה 'העתיקה את המוצר',



בית המשפט המחוזי בתל אביב - יפו

ת"א 11628-02-13 אדלר נ' זוהר

ת: נכון.
ש: וקקאו טבעי והמתחזה, נכון?
ת: אבל אתה מוציא מילים, (עמ' 123)

באותו "פרסום" אף הציג דרור זוהר צילום נכון של המוצרים של "קקאו טבעי" ו"מור וקינמון" צמודים זה לזה, כדי שקוראי ה"פרסום" יוכלו בעצמם להתבונן בשני המוצרים, כשהוא מסיים וכותב: "עכשיו חברים תעשו מה שאתם מוצאים לנכון".

בעובדות ובנסיבות המתוארות לעיל, לא מצאתי דבר מה לא נכון ב"פרסום" זה, המקנה לטל אדלר עילת תביעה כלשהי, וגם אם חלקים ממנו, ניתן היה לנסח אחרת.

דרור זוהר היה זכאי לפרסם את שפרסם, על מנת להגן על מוצרי "קקאו טבעי" ולהקטין את הנזק אשר נגרם לו מהתנהלותה ופעילותה של טל אדלר כמתואר לעיל; וגם למנוע מהציבור והחנויות ל"התבלבל" לחשוב, שהם רוכשים את מוצרי "קקאו טבעי", בעוד שבפועל הם רוכשים את מוצרי "מור וקינמון".

מכאן, שדין תביעת טל אדלר להידחות בהיעדר כל עילת תביעה נגד דרור זוהר.

אני דוחה את עילת התביעה הנטענת של "לשון הרע".

ה"פרסום" הוא נכון. דרור זוהר היה רשאי לעשותו, כדי להגן על עסקו ופרנסתו מפני התנהלותה של טל אדלר/"מור וקינמון".

אני דוחה את עילת התביעה הנטענת של "גזל מסחרי", בכך שהוציא במרמה את רשימת הלקוחות ורשימת המחירים בהם "מור וקינמון" מוכרת את מוצריה.

דרור זוהר לא גזל רשימת לקוחות כלשהן. רשימת הלקוחות הראשונה הייתה רשימת לקוחותיו. הלקוחות שנוספו אף הם הפכו להיות לקוחותיו. דווקא טל אדלר/"מור וקינמון" הייתה זו, אשר השתמשה במוניטין של דרור זוהר/"קקאו טבעי", כדי למכור ללקוחות אלו את מוצריה.

אני דוחה את העילה הנטענת של "תיאור כוזב" על פי חוק עוולות מסחריות.

ה"פרסום" היה נכון. דווקא טל אדלר/"מור וקינמון" הם אלו שביצעו את "גניבת העין".

דרור זוהר לא מנע או הכביד את הגישה של טל אדלר/"מור וקינמון" לחנויות או לצרכנים, כל שהוא עשה היה להעמיד אותם על כך ש"מור וקינמון" "אינה" "קקאו טבעי".



בית המשפט המחוזי בתל אביב - יפו

ת"א 11628-02-13 אדלר נ' זוהר

אם כתוצאה מכך פחתו רכישות "מור וקינמון", זה רק משום שמוצרי "קקאו טבעי" המזוהים עם דרור זוהר, היו בעלי "מוניטין" והם הועדפו ע"י בעלי החנויות והצרכנים.

אני דוחה את טענת טל אדלר/מור וקינמון "לעשיית עושר שלא כדין".

נהפוך הוא, "מור וקינמון", לתקופת מה, נהנתה מ"הבלבול" שנוצר מכך שמוצריה זוהו כמוצרי "קקאו טבעי".

דווקא דרור זוהר/קקאו טבעי" ניזוקו מהתנהלות טל אדלר/מור וקינמון".

בעדותו התייחס לכך דרור זוהר:

ש"ש: תאמר לי בבקשה דרור, מה הייתה לגביך, מה הייתה לגביך

המשמעות של שיווק המוצרים, שיווק מוצרי החיקוי כמו שאתה קורא לזה, שיווק מוצרי החיקוי של טל, מה הייתה המשמעות של זה בשלב שזה קרה, כשגילית?

ת: דבר ראשון זה עיצבן את המשווק שלי מאוד.

ש: לגביך?

...

ת: זה השפיע עלי. אה, דבר שני, זה פגע במכירות. למה?

כי טל כמובן ידעה את המחירון שלנו, ידעה בכמה אנחנו מוכרים לחנויות. מכיוון שהיא קנתה מאלמנדוס, יד אחת פחות, היא יכלה להרשות לעצמה למכור יותר בזול ולהרוויח, והיא אף גם ידעה לדייק את זה, היא נכנסה בדיוק בעשרים אחוז פחות בכל החנויות, ולמרות שהאנשים, בעלי החנויות וגם הצרכנים, העדיפו את המותג שלנו שהם כבר הכירו אותו ואהבו אותו, עשרים אחוז זה מפתה, בעלי החנויות על פי רוב קנו את המוצר ממנה יותר בזול, מכרו אותו ללקוחות באותו מחיר, או טיפ טיפה פחות והרוויחו יותר, שזה

מוטיבציה גדולה לחנויות. אז אני פשוט ראיתי נפילה במכירות, נפילה במכירות בחנויות באותו זמן; אני אציין יותר מזה, שעד הרגע שעזבתי את טל היא לא הצליחה להכניס את המוצרים שלנו לרשתות הגדולות, לא לעדן טבע מרקט שהם הכי גדולים והמובילים, ולא לניצת הדובדבן שהם מספר שתיים המכובד. עדן הצליחו, נכנסו בחודש הראשון לניצת



בית המשפט המחוזי בתל אביב - יפו

ת"א 11628-02-13 אדלר נ' זוהר

הדובדבן, סליחה, גפן, המשווק החדש נכנס
בחודש הראשון לניצת הדובדבן וחודשיים שלושה אחר כך
נכנס גם לעדן ושופרסל ולכל המקומות שבהם לא היינו, פשוט
הגיע לכל המקומות.

כשטל נכנסה עם המוצרים החדשים שלה המוצרים האלה
הופיעו ברשתות השיווק הגדולות, אותם מקומות שאת אלה
היא לא הצליחה להכניס. אני לא יודע בדיוק אבל אני מעריך
שהעובדה שהיא באה לאותם רשתות עם אותו מוצר בעשרים
אחוז פחות זה עזר לה להיכנס למקומות שלפני כן היא לא
הצליחה להיכנס לשם בעצמה." (עמ' 97, 98)

כפועל יוצא ממסקנותיי דלעיל, אני דוחה את הדרישה ל"מתן חשבונות".



בית המשפט המחוזי בתל אביב - יפו

ת"א 11628-02-13 אדלר נ' זוהר

3.

סוף דבר

אני דוחה את התביעה.

במערכת העובדות והנסיבות של תיק זה, לא מצאתי שמדובר ב"פרסום" אסור, המקנה לתובעת **טל אדלר** עילת תביעה כלשהי.

ה"פרסום" נכון, לגיטימי ונועד להגן על אינטרס אישי ומסחרי של **דרור זוהר**/"קקאו טבעי".

עם זאת, הגם שמדובר ב"פרסום" נכון ולגיטימי, אשר כאמור אינו מקנה ל**טל אדלר** עילת תביעה כלשהי; המטרה והמידע אותו רצה **דרור זוהר** להביא לידיעת הציבור באמצעות "פרסום" זה, הושגו. יש להניח שהזמן שחלף מאז ה"פרסום" - דצמבר 2012 - ועד היום די בו כדי להביא לידיעת הציבור, שמדובר בשני מוצרים שונים בעלי תכולה זהה, המשווקים על ידי שני משווקים שונים; כי אין עוד צורך במידע שב"פרסום" זה ונכון להסירו עתה.

דרור זוהר יסיר "פרסום" זה תוך 10 ימים.

בנסיבות תיק זה ותוצאתו, אני מחליט שכל צד יישא בהוצאותיו.

ניתן היום, י"א שבט תשע"ז, 07 פברואר 2017, בהעדר הצדדים.

המזכירות תשלח העתק מפסק הדין לצדדים.

יהודה פרגו, שופט בכיר



בית המשפט המחוזי בתל אביב - יפו

ת"א 11628-02-13 אדלר נ' זוהר