



בית משפט השלום בבאר שבע

ת"א 10-02-29716 מדנט בע"מ ואח' נ' כהן ואח'

בפני כב' השופט איתי ברסלר-גונן

מדנט בע"מ
ע"י ב"כ עו"ד נדב דלומי

תובעת
(ונתבעת שכנגד)

נגד

1. יורם מאיר כהן
2. תדרים מרכז השמיעה בע"מ
ע"י ב"כ עו"ד דני לידרמן

נתבעים
(ותובעים שכנגד)

פסק דין

התביעה והתביעה שכנגד – מהותו של הסכסוך

1. הצדדים שבפני התקשרו בשנת 2006 בהסכם שלפיו הנתבע 1 ישווק ויפיץ מכשירי שמיעה מסוג מסויים, המיובא על ידי התובעת.

התקשרות זו באה לקיצה בפברואר 2010 שלא באופן מוסכם וסדור, ובמסגרת סכסוך שהתגלגל להכרעתו של בית המשפט.

2. התובעת הגישה תביעה נגד הנתבעים בעילות של הפרת חוזה שיווק, ופגיעה במוניטין בסכום של 1,595,067 ₪ ועתרה גם לסעדי מניעה קבועים וצווי עשה.

מנגד, הגישו הנתבעים תביעה שכנגד במסגרתה תבעו הם את הנתבעת שכנגד בסכום של 744,600 ₪, כפיצוי על נזקים שנגרמו להם לטענתם, על ידי הנתבעת שכנגד, בגין הפרה יסודית מצידה של ההסכם בין הצדדים, ואף הם עתרו גם לסעד של צו מניעה קבוע.

3. ברקע הדברים, ועל כך לא היתה מחלוקת, התקשרות שבין הצדדים, בהסכם להפצה ושיווק של מוצרים המיובאים על ידי התובעת והנתבעת שכנגד [להלן: "מדנט"], וזאת באמצעות הנתבע 1 [להלן: "יורם"], ובהמשך באמצעות חברה שהוקמה על ידי יורם – היא הנתבעת 2 [להלן גם: "תדרים"].

לא היתה מחלוקת כי מדנט משמשת כנציגות בלעדית בישראל של מכשירי שמיעה מתוצרת ברנפון [Bernafon]; להלן: "ברנפון"] וכי במסגרת ההתקשרות שבין הצדדים הוסכם כי יורם ישמש כמפיץ בלעדי מטעם מדנט, לשיווק מוצרי ברנפון.

לא היתה גם מחלוקת כי ההתקשרות שבין הצדדים נוסדה על רקע יחסי חברות קרובים בין יורם למנהלי מדנט, בני משפחת טרייטל, ושני הצדדים תיארו יחסים אלו כיחסים קרובים ועמוקים.

לא היתה מחלוקת כי ההתקשרות בין הצדדים נוסדה בשנת 2006 ולא היתה מחלוקת גם כי התקשרות זו, לרבות מאפייניה ותחולתה, התבססה בתחילה על מסמך מיום 16.1.2006 [להלן: "ההסכם"] אולם בהמשך היתה מבוססת ההתקשרות גם על הבנות שבעל-פה



בית משפט השלום בבאר שבע

ת"א 10-02-29716 מדנט בע"מ ואח' נ' כהן ואח'

ובהתנהגות הצדדים. לא היתה מחלוקת כי הגם שההתקשרות במקורה היתה בין מדנט
ליוור, הרי שבהמשך הקים יורם את תדריס וההתקשרות המשיכה בין מדנט לתדריס.
לא היתה מחלוקת כי בשלב מסויים עלו היחסים שבין הצדדים על שרטון וכי ביום 8.2.2010
הודיעה מדנט לנתבעים, בהודעה מפורשת וכתובה, על ביטול ההתקשרות.
המחלוקות שהניחו הצדדים בפני בית המשפט להכריע בהן, נוגעות למהותה ולהיקפה של
ההתקשרות לרבות פרשנותה של אותה "בלעדיות", וכן בשאלה המרכזית והיא - מי
מהצדדים הפר את התחייבויותיו כלפי הצד האחר, ולאלו סעדים זכאי מי מהצדדים בגין
הפרת ההסכם על ידי הצד האחר.

תמצית טענות מדנט

4. לטענת מדנט, ההסכם שבין הצדדים היה "הסכם בלעדיות", ו"בלעדיות" זו הופרה על ידי
הנתבעים, שבניגוד למוסכם החלו לשווק מוצרים אחרים. כיוון שאחת המחלוקות שבין
הצדדים נגעה לטענת יורם שלפיה ניתנה לו זכות בלעדית גאוגרפית למכור מוצרי ברנפון,
אציין כבר עתה כי מדנט שללה טענה זו.
מדנט ביטלה כאמור את ההתקשרות שבין הצדדים והיא עותרת לסעדים הנובעים מהפרת
ההסכם (כטענתה) על ידי הנתבעים, ומן העילות כדלקמן:
(א) **תשלום עבור ההדרכה** – לטענת מדנט, במסגרת ההתקשרות קיבל יורם ממדנט הדרכה
וידע, והוסכם בין הצדדים כי אם יופר ההסכם על ידי יורם, הוא ישלם למדנט פיצוי
מוסכם בשיעור השווה ל-\$20,000 + מע"מ.
(ב) **השבה** – לטענת מדנט, היא זכאית להשבה של מכשירי שמיעה וציוד נוסף שמסרה
לנתבעים ואשר הנתבעים טרם שילמו עבורם, בסך של 28,924 ₪.
עוד טענה מדנט לזכות להשבה של 114,233 ₪ בגין זיכויים שנתנה במהלך ההתקשרות
לנתבעים, במסגרת אותה התקשרות.
(ג) **פיצויים בגין מניעת רווח** – בסך 900,000 ₪ בגין הרווחים שהיו צפויים להתקבל למדנט
אלמלא הפרת ההסכם, וזאת בגין 12 חודשים נוספים. לטענת מדנט, כתוצאה מביטול
ההתקשרות נגרמו לה נזקים הנובעים מהצורך בהתארגנות חדשה ואבדן לקוחות, והיא
העריכה תקופת התארגנות זו כשנה.
בנוסף, נטען על ידי מדנט כי אם הנתבעים לא היו מפרים את ההסכם, הרי שהיתה זוקפת
לזכותה עוד 200,000 ₪ רווח מעסקאות שנמנעו עקב ההפרה.
(ד) **נזק שנגרם כתוצאה מהפרת ההסכם** – בנוסף לאמור לעיל, טענה מדנט לנזק שנגרם לה
ביחסיה עם צד ג' [חברת ברנפון] כתוצאה מהפרת ההסכם ואי עמידה ביעדים [הנזק
הוערך בכתב התביעה בסך של 127,500 ₪], פגיעה בשם הטוב [הוערך בסך של 100,000
₪], הצורך בדפוס ודיוור מחדש של מוצרי מדנט ללא שמם של הנתבעים [הנזק הוערך



בית משפט השלום בבאר שבע

ת"א 10-02-29716 מדנט בע"מ ואח' נ' כהן ואח'

בכתב התביעה בסך של 24,360 ₪, וכן הוצאות הקשורות לצורך בחוקרים פרטיים [בסך
13,052 ₪].

5. בכתב התביעה עתרה מדנט לסעדים נוספים של צווי מניעה בקשר לצידוד, אולם בסיכומיו,
ציין בא-כוחה כי במסגרת ההליך הזמני בתיק, הושגו בין הצדדים הסכמות הנוגעות להשבת
מכשירים פיזית לידי התובעת, כך שהכרעה בעניין זה מתייתרת.

תמצית טענות יורם ותדרים

6. לטענת יורם ותדרים, מדנט היא שהפרה את ההסכם שבין הצדדים, כאשר בין היתר מנעה
מהם לפעול באזורים גאוגרפים מסויימים, שלטענת יורם, הוגדרו כאזורי שיווק בלעדיים.
נטען עוד, כי באזורים אלו, ובניגוד למוסכם בין הצדדים, הכניסה מדנט גורמים שהתחרו
ביוורם.

עוד טענו יורם ותדרים, ובניגוד לטענת מדנט, כי ההסכם שבין הצדדים כלל רשות שניתנה
להם על ידי מדנט למכור מכשירי שמיעה **אנלוגיים** שלא מתחרים במכשירי השמיעה של
ברנפון, כמוצרים משלימים.

לפיכך, טענו יורם ותדרים, כי לא רק שהם עצמם לא הפרו את ההסכם, אלא שדווקא מדנט
היא שהפרה את ההסכם שבין הצדדים, לרבות במסגרת ביטול ההתקשרות.

בנסיבות אלו, עתרו יורם ותדרים, במסגרת תביעה שכנגד, לקבוע כי מדנט היא שהפרה את
ההתקשרות שבין הצדדים, ועל כן זכאים יורם ותדרים לפיצויים, בעילות חוזיות ונויקיות
שלהלן:

(א) **פיצויי הסתמכות** – התובעים שכנגד עותרים לקבוע כי קודם לסיום ההתקשרות, על
מדנט היה לאפשר להם תקופת התארגנות של שנה, תחת הכותרת של "תשלום דמי
הודעה מוקדמת" ובסך כולל של 270,000 ₪.

(ב) **תשלום בגין זיכויים** – עבור שנת 2009 אשר בה עדיין היו הצדדים במסגרת של
התקשרות – בסך של 7% מסך הרכישות שביצעה תדרים ממדנט, לפי המוסכם ביניהם,
ובסך כולל של 74,600 ₪.

(ג) **אבדן רווחים** – בגין ביטול ההתקשרות באופן חד צדדי – בסך כולל של 100,000 ₪.

(ד) **השבה** – בגין התעשרות מדנט על חשבון תדרים נוכח המוניטין שיצרה תדרים למדנט
בקידום מוצרי ברנפון, בסך כולל של 100,000 ₪.

(ה) **עילות נזיקיות:**

(1) לפי חוק לשון הרע – 100,000 ₪;

(2) לפי חוק עוולות מסחריות – 100,000 ₪;

(3) בגין חדירה לא חוקית למחשב – 50,000 ₪;



בית משפט השלום בבאר שבע

ת"א 10-02-29716 מדנט בע"מ ואח' נ' כהן ואח'

(4) גרם הפרת חוזה למול משכיר הנכס – 207,024 ₪.

(5) החזר הוצאות שנגרמו בגין ביטול ההתקשרות (עבור בניית מיתוג חדש לעסק) – 50,000 ₪ ;

קביעת גדר המחלוקת ואופן הדיון:

7. כאמור, על עצם ההתקשרות ועל הרקע להתקשרות לא היתה מחלוקת. לא היתה מחלוקת כי ההתקשרות החלה באותו מסמך מיום 16.1.2006 שכותרתו "תוכנית הדרכה מפיץ חדש, תוכנית הדרכה ליורם כהן" [נספח ב' לתצהיר אילן טרייטל]. מסמך זה, אשר הוגדר על ידי שני הצדדים כחוזה הבסיסי ביניהם [להלן כאמור: "ההסכם"] קובע את נושאי ההדרכה שהוענקו על ידי מדנט ליורם במסגרת ההתקשרות ביניהם, ונקבעו בו התחייבויות הצדדים האחד כלפי משנהו.

כאמור, לא היתה מחלוקת גם שבמהלך חיי ההתקשרות בין הצדדים הסכימו הצדדים בינם לבין עצמם הסכמות נוספות, בין מכוח הסכמות שבעל-פה ואף בהתנהגותם.

8. המחלוקת העיקרית הנדרשת להכרעה בתיק זה היא כאמור מהותה של ההתקשרות והיקפה, ובמיוחד שאלת הבלעדיות שכל צד טוען לה ואשר כל צד טוען כי הופרה על ידי הצד האחר. נדון תחילה בשאלת מהות ההתקשרות והיקפה, ולאחר מכן נבחן האם הפר מי מהצדדים את אותה התקשרות ואילו עילות מקימות, אם בכלל, בגין אותה הפרה.

מהותה והיקפה של ההתקשרות שבין הצדדים

סוגיית ההדדיות והבלעדיות

9. ההסכם הבסיסי שנערך בין הצדדים ביום 16.1.2006 כלל כאמור קביעת מסגרת הידע שהועבר על ידי מדנט ליורם וכלל את ההתנאות הבאות שנכתבו למעשה כהצהרתו של יורם באופן הבא:

"אני מצהיר/ה בזאת שביום חתימתי על מסמך זה, אין לי כל ידע מקצועי לעסוק במכירת מכשירי שמיעה. אני מצהיר/ה בזאת שלא שילמתי למדנט כל תמורה עבור העברת הידע הנ"ל ע"י חברת מדנט אלי". בתמורה להעברת הידע אלי הנני מתחייב/ת להפיץ ולמכור רק מכשירי ברנפון אותם ארכוש מחברת מדנט. במסגרת עבודתי ופעילותי בתחום מכשירי השמיעה אעסוק תמיד במכירה או בשיווק של מכשירי שמיעה מתוצרת ברנפון בלבד. ידוע לי שלא אהיה רשאי לעשות שימוש בידע שרכשתי במסגרת ההדרכה הנ"ל, או להעבירו לאדם אחר, לצורך מכירה או שיווק של מכשור מתחרה במכשור מתוצרת חברת ברנפון. במידה ואחליט בעתיד כן לעשות שימוש בידע



בית משפט השלום בבאר שבע

ת"א 10-02-29716 מדנט בע"מ ואח' נ' כהן ואח'

שרכשתי מחברת מדנט, לצורך עיסוק עם מכשירי שמיעה שאינם מתוצרת
חברת ברנפון, הנני מתחייב לשלם למדנט בגין ההדרכה הנ"ל סכום השווה ל-
\$20,000 + מע"מ"

10. באשר לכוונת הצדדים בקשר למסמך זה, נטען על ידי מדנט, בסיכומיה, כי ההסכמה כללה
2 מחד הכשרה מסודרת והעברת ידע ליורם ומנגד התחייבותו של יורם למכור מכשירי שמיעה
3 מסוג ברנפון בלבד.
11. מתצהירו של מר אילן טרייטל [להלן: "אילן"] ומעדותה של הגב' חגית טרייטל [להלן:
5 "חגית"] עולה כי מי שערך את ההסכם היה אילן [פרוט' עמ' 30 ש' 8-10].
6 בעדותה, הסבירה חגית כי שלב החתימה על ההסכם לא כלל רק את החתימה עצמה אלא גם
7 את כל התהליך שהצדדים עומדים לעבור ובכלל זה הסיוע שינתן על ידי מדנט ליורם. לטענת
8 חגית, **ההדדיות** שבהסכם הינה מחד הענקת הידע ומאידך התחייבותו של יורם למכור רק
9 מוצרי שמיעה של ברנפון [פרוט' עמ' 30 ש' 15-22].
- 10 חגית אישרה כי ההתחייבויות של מדנט כלפי יורם לא נכתבו בהסכם וחלקן אף נוצרו עם
11 הזמן, כגון זיכויים שניתנו ליורם [פרוט' עמ' 30]. עוד אישרה חגית כי הסכום של \$20,000
12 הינו בעבור הידע שיורם קיבל [פרוט' עמ' 31 ש' 22]:

"הוא חתם על הידע המקצועי שהוא קיבל ובעבור הידע הזה נקוב הסכום
הזה."

- 13 לטענת חגית, כוונת הצדדים במסמך היתה לכבול את יורם למכירת מכשירי שמיעה ברנפון
14 בלבד [פרוט' עמ' 31 ש' 25].
12. יורם לא הכחיש שהתחייב למכור רק מוצרי ברנפון אולם טען כי ההסכמה היתה למוצרי
16 שמיעה של ברנפון ולא למוצרים משלימים.
17 כאמור, יורם טען כי כנגד התחייבותו למכור מוצרי ברנפון בלבד, התחייבה מדנט לבלעדיות
18 גאוגרפית. לטענתו, סוכם להפיץ את המוצר בפתח תקווה ומאחר יותר גם לפתוח סניפים
19 נוספים כאשר במקרים שכאלו תסייע מדנט ותתמוך בכך [סעיף 22 לתצהיר יורם].
20 יורם הגדיר את ההסכם כ"הסכם הפצה" וטען כי נוכח מערכת היחסים החברית ששררה בין
21 הצדדים לא הועלו כל ההסכמות על הכתב.
22 יורם הסביר בתצהירו את ההגיון הכלכלי בהתקשרות בכך שתהיה לו בלעדיות בהפצה באזור
23 גאוגרפי מסויים. לטענתו, סוכם כי הבלעדיות בהפצה תהיה באזור הגאוגרפי הכולל את פתח
24 תקווה, ראש העין, הוד השרון והמושבים והקיבוצים הסמוכים לערים אלו [סעיף 32 לתצהיר
25 יורם].
26 ב"כ מדנט לא חקר את יורם בשאלה ספציפית זו של הבלעדיות הגאוגרפית בכל הנוגע לפתח
27 תקווה.



בית משפט השלום בבאר שבע

ת"א 10-02-29716-02 מדנט בע"מ ואח' נ' כהן ואח'

- 1 אדרבא, עולה מחקירתו הנגדית של יורם כי מדנט פרסמה בפרסומיה את ההפצה הארצית
2 שלה כאשר יורם, כ"סניף תדרים", מופיע כסניף פתח תקווה. גם בהמשך חקירתו הפנה ב"כ
3 מדנט שאלות ליורם כדי לסתור את טענת הבלעדיות בכל הנוגע לערים שאינן פתח תקווה.
4 לגבי גרסתו של יורם בתצהירו שלפיה היתה לו בלעדיות בפתח תקווה – על כך באופן ישיר לא
5 נחקר נגדית ויש לראות טענה זו כטענה מוסכמת.
- 6 13. באשר להיקף הבלעדיות ההדדית, טענה חגית בעדותה כי למול התחייבותו של יורם למכור
7 מוצרי ברנפון בלבד, אין התחייבות מצידה של מדנט למנוע כניסת מתחרים. עם זאת, חגית
8 אישרה כי ברמת גן התקשרה מדנט עם מפ"ץ והוגדרה בלעדיות הכוללת התחייבות מדנט שלא
9 להכניס לשם מפ"ץ נוסף [פרוט' עמ' 32 ש' 5].
- 10 עוד הצהירה חגית כי הוסכם בין הצדדים שאזור הפעולה של יורם יהיה פתח-תקווה [סעיפים
11 27(ב) ו-33 לתצהירה]. חגית אישרה כי הגם שהדברים לא נכתבו בהסכם עדיין הם הוגדרו בין
12 הצדדים [פרוט' עמ' 33 ש' 1].
- 13 חגית לא הצליחה להסביר בבית המשפט מדוע, אם לא היתה כוונה לקבוע בלעדיות גאוגרפית,
14 היה צורך בכלל לקבוע באופן מוסכם את אזור הפעולה. תשובתה היתה "כדי שהוא לא יטען
15 מחר שכל הארץ שלו". מתשובה זו אני למד דווקא את ההיפך – הצורך בקביעת אזור פעולה
16 מוסכם, נובע מרצונה של מדנט להגן על עצמה ולאפשר לה להתקשר גם עם מפיצים אחרים
17 במקומות אחרים. **מכאן אני מסיק דווקא כי הצדדים הסכימו ביניהם על אזור פעולה מוסכם**
18 **שבו יפעל ויפיץ יורם את מוצרי ברנפון, כמפיץ בלעדי מטעם מדנט באותו אזור.** שאלת
19 גבולות האזור תידון להלן באופן נפרד.
- 20 14. נספח ד' לתצהירו של יורם הוא מכתב שנכתב על ידי חגית ביום 10.2.2010 ובו התייחסה חגית
21 להסכם שבין הצדדים וכינתה אותו "**הסכם הבלעדיות ההדדי שקיים בינינו**". כשנשאלה על
22 כך חגית בבית המשפט השיבה כי לא התכוונה לכך שהבלעדיות הדדית אלא שההסכם הדדי.
23 אילן מצידו, בהתייחס למכתב זה טען כי הסכם הבלעדיות ההדדי משמעותו שיוורם מוכר רק
24 מוצרי ברנפון ומנגד מדנט מסייעת לו בשיווק ונותנת לו אחוזי זיכויים [פרוט' עמ' 67 ש' 26].
- 25 הן אילן והן חגית לא הצליחו לשכנע את בית המשפט מדוע הגדירו את אותו הסכם כ"הסכם
26 בלעדיות הדדי" ומדוע היה צורך לנקוט במונח בלעדיות בהקשר ההדדי אם היתה זו רק
27 בלעדיות חד צדדית. ניכר היה בתשובות שניהם כי אינן קוהרנטיות. גם אילן וגם חגית, שהיו
28 בטוחים בנקודות מסויימות בעדותם בבית המשפט, נכנסו בנקודה זו "לפינה" וניכר
29 בתשובותיהם המתפתלות שחששו לחבל בקו ההגנה שנקטה בו מדנט בתביעה שכנגד.
- 30 15. כיוון שחגית העידה שמחיר **הידע** שקיבל יורם היה \$20,000, כי אז התמורה בגין בלעדיות
31 מדנט בשירותי ההפצה של יורם למכשירי ברנפון בלבד, מלמדת כי היתה כוונת הצדדים
32 לבלעדיות הדדית באופן שגם מדנט מתחייבת שלא לפעול בהכנסת מפ"ץ מתחרה ליורם בפתח
33 תקווה. בהקשר זה ניתן להתבסס גם על דבריה של חגית בבית המשפט שלפיהם חלק מתנאי



בית משפט השלום בבאר שבע

ת"א 10-02-29716 מדנט בע"מ ואח' נ' כהן ואח'

ההתקשרות נקבעו בהתנהגות הצדדים ולפיה אכן לא פעלה מדנט בפתח תקווה [פרוט' עמ' 35 ש' 23].

16. אילן בעצמו הגדיר בתצהירו את המונח "מפיץ בלעדי" בשונה מ"מפיץ" שאינו בלעדי [סעי' 20 לתצהירו]:

"מפיץ בלעדי מוכר אך ורק מכשירי ברנפון ומקבל כנגד זאת הטבות רבות כגון, ידע, יעוץ, תמיכה, ציוד וכו'. מפיץ רגיל הוא גורם עסקי הקיים ופועל בשוק השמיעה בלי קשר לתובעת. הוא קיים בזכות עצמו וברשותו כל הידע והניסיון המאפשרים לו לפעול באופן עצמאי".

לטענת אילן, ההתחייבות בהסכם עצמו הינה התחייבות יורם בלבד כך שאין למדנט מה להפר [פרוט' עמ' 62].

בבית המשפט אישר אילן אף הוא כי הסכום שננקב בהסכם [\$20,000] **אינו פיצוי מוסכם** אלא **פיצוי בגין הדרכה** [פרוט' עמ' 62 ש' 62].

גם אילן הכחיש כי לא היתה הסכמה לבלעדיות גאוגרפית. עם זאת, אישר בתצהירו כי **"אזור הפעולה שנקבע בין הצדדים היה פתח תקווה"** [סעיף 32 לתצהיר אילן]. כשעומת עם הדברים, ניסה להסביר את הפער שבין החסר בחוזה להתנהגות בפועל והעיד [עמ' 63 לפרוט' ש' 22 ואילך]:

"ש: אז או שיוזם אידיוט או שההסכם לא מפרט הרבה מהדברים שהגעתם עליהם להבנות כי אין שום הסבר הגיוני בעולם לתסריט הזה שהבלעדיות הזו היא חד סטרית לפיה הוא עובד 4 שנים במקום מסוים ואתה פותח לו חנות כביש מולו.

ת: אלא אם הוא סמך על היושרה שלי. העובדה שלמרות שלא הייתה לנו כל מחויבות חוזית, לא עשינו לו שום תחרות בפתח תקווה, לא פתחנו לו שום תחרות בפתח תקווה, למרות שזה לא היה בהתחייבות וזו היושרה."

כשנשאל אילן מדוע בכלל צריך להגביל אזורי פעולה, שלשיטתו העניין הגאוגרפי כלל לא רלוונטי, התפתל אילן בתשובתו [פרוט' עמ' 66 ש' 15-1] וניסה להסביר כי המניעים הם שיווקיים.

גרסה זו אינה מהימנה על בית המשפט וגם בה קיימת התפתלות רבה מצידו של אילן. אין בה גם כל הגיון כלכלי או מסחרי, לא כל שכן היגיון חוזי.

אציין עוד, כי גם מהדיון במסגרת עדותה של חגית, בנושא שאלת היקף אזור הפעולה הגאוגרפי המוסכם, בהקשר של הוד השרון, ניתן ללמוד כי הוסכם בין הצדדים על בלעדיות לפחות בפתח תקווה. כך למשל נימקה חגית את אי מתן הבלעדיות בהוד השרון, בכך שלא נפתח שם מכון על ידי יורם [פרוט' עמ' 28]. **מכאן ניתן ללמוד כי בפתח תקווה, שם נפתח**



בית משפט השלום בבאר שבע

ת"א 10-02-29716-02 מדנט בע"מ ואח' נ' כהן ואח'

אותו מכון על ידי יורם, כן התכוונו הצדדים שלא תפתח מדנט מכון נוסף או שלא תאפשר למפיץ "בלעדי" אחר לפעול שם.

17. את ההסכמות שבין הצדדים יש לפרש באופן רחב יותר מהכתוב. גם אילן, כמו יורם עצמו, אישר כי דברים רבים לא נכתבו בהסכם אשר נערך על רקע חברי [פרוט' עמ' 63 ש' 14 ואילך].

הגדרתה של מדנט את יורם כ"מפיץ בלעדי" מלמדת כי בשונה מ"מפיץ" התחייבה כלפיו מדנט בהתחייבויות שונות. העובדה כי התחייבויות אלו לא פורטו כלל, אף לא במקצת, בהסכם הכתוב בין הצדדים, לצד העובדה המוסכמת שהיו גם הסכמות מעבר להסכם המקורי, חלקן אף בעל-פה, מלמדת שיש לפרש את ההסכם באופן רחב יותר מהכתוב וזאת על בסיס ההסכמות שבעל פה ובהתנהגות הצדדים.

אציין, כי עלה בעדויות אנשי מדנט שההסכם הנדון היה הראשון מסוגו, וכי הם למדו ממנו, לרבות בשאלת הניסוח החוזי. נוכח זאת ונוכח האמור, יש להעדיף דווקא את גרסתו של יורם בהקשר של עצם קיומה של בלעדיות הדדית, ויש לקבוע כי אחת ההסכמות, מעבר להתחייבותו של יורם שלא למכור מוצרי שמיעה שאינן ברנפון, היא הגדרת הצדדים את העיר פתח תקווה כאזור הפצה בלעדי של יורם. כאמור, שאלה נפרדת היא האם אזור ההפצה הבלעדי היה רחב יותר מהעיר פתח תקווה, ועל שאלה זו יש לענות בשים לב גם לקביעה פוזיטיבית זו, כפי שיבואר בהמשך.

היקף הבלעדיות הגיאוגרפית

18. לטענת יורם, אותה בלעדיות גאוגרפית שהוסכמה בין הצדדים, כללה למעשה שטח נרחב יותר מהעיר פתח תקווה עצמה. לטענתו, יש לראות את הערים הסמוכות ראש העין והוד השרון ככלולות באותו אזור גאוגרפי וכך גם את הקיבוצים והמושבים הסמוכים. טענה זו הועלתה והיא דורשת הכרעה, נוכח הנתען בכתב התביעה שכנגד ולפיו הפרה מדנט את ההסכם בכך שאפשרה למשווקים אחרים לפעול בתחומי הבלעדיות הגאוגרפית שהוענקה ליורם.

19. בחנתי טענתו זו של יורם, ולא מצאתי להעדיפה על פני גרסתה של מדנט ולפיה לא היתה הסכמה שכזו:

קביעתו של אזור הפצה בלעדי מעורר קושי במובן הפגיעה בתחרות ההוגנת, הן ביחס לקהל הצרכנים והן ביחס למפיצים הפוטנציאליים האחרים. מבלי לקבוע מסמרות לעניין האפשרות לקיומו של הסדר כובל זה או אחר, ברור כי ככל שנטען להסדר שכזה, הרי שרף המסויימות צריך להיות גבוה, והדברים צריכים להיות מוסכמים ומסוכמים באופן וודאי וברור. לא כך בענייננו. מלבד טענתו של יורם כי פתח תקווה כולל גם את אזור הוד השרון וראש העין, לא מצאתי מאומה שיצביע על כך בראיות שהוצגו בפניי.



בית משפט השלום בבאר שבע

ת"א 10-02-29716 מדנט בע"מ ואח' נ' כהן ואח'

- 1 נספח ב' לתצהיר יורם הוא מסמך הנושא כותרת "תוכנית עסקית" ונכתב בו (בסעיף 3.1) כי
2 "החנות תשרת את תושבי פתח תקוה, ראש העין והוד השרון". לטענת יורם, מדנט היתה
3 שותפה לבניית אותה תכנית. ואולם, בניית תכנית עסקית לחוד ומציאות לחוד. גם אם אקבל
4 כי מדנט סייעה ליורם בבניית אותה תוכנית (כפי שאישר למשל מר אילן טרייטל בעדותו בבית
5 המשפט, פרוט' עמ' 60), הרי שלא רק שלא הוכח כי תכנית זו אושרה כחלק מההתקשרות בין
6 הצדדים, לא בכתב ולא בעל-פה, אלא שכלל לא עולה ממנה קביעת אזור גאוגרפי **בלעדי** כפי
7 שטוען לו יורם. לכל היותר מדובר על חנות בפתח תקוה שתשרת אוכלוסייה מהסביבה.
8 זאת ועוד: בתצהירו, טען יורם כי מדנט הפרה את ההסכם עמו כאשר פתחה סניף מתחרה
9 בקרית אונו [סעיף 83 לתצהיר יורם]. טענתו של יורם כאילו קרית אונו הינה חלק מאזור
10 הבלעדיות הגאוגרפי רק מחזקת את סברתי כי לא היתה כל הגדרה מדויקת ומפורשת של
11 אזור זה ובוודאי שלא היתה מסויימות נדרשת לגבי כך. יודגש, כי באותה תכנית עסקית, עליה
12 מבסס יורם את טענתו כאילו היה מוסכם שהוד השרון תהא מוגדרת באזור הבלעדיות
13 הגאוגרפי, כלל לא נזכרת העיר קרית אונו.
- 14 20. לא היתה למעשה מחלוקת כי הנתבעים פעלו בשטח גאוגרפי רחב יותר מזה של פתח תקוה.
15 ואולם, מכאן ועד לקביעה כי מדובר בשטח גאוגרפי **בלעדי** המרחק עדיין רב. גם יורם,
16 בעדותו, ביקש להגדיר את אזור הוד השרון ככולל גם את המושבים שבסביבה (פרוט' עמ' 84
17 ש' 5 ואילך), כך שלא ברורה כלל התחימה הגאוגרפית לה טוען יורם.
- 18 אני מוכן לקבל, ולטעמי הדבר הוכח דיו, כי יורם פעל לשווק את החנות בפתח תקוה, גם בפני
19 תושבי הוד השרון והסביבה. האם עדיין המשמעות שהוסכם בין הצדדים שמדנט לא תוכל
20 לפעול עצמאית במקומות אלו, לרבות באמצעות מפיצים אחרים? זאת לא הוכח.
- 21 עולה עוד כי נושא זה של תחימת אזור הפעולה היה נתון במחלוקת במהלך ההתקשרות. מחד,
22 עולה כי יורם סבר שהבלעדיות הגאוגרפית כוללת את הוד השרון והסביבה. מאידך, הבהירו
23 לו אנשי מדנט שאין זה כך, והצדדים נותרו חלוקים ביניהם. במצב דברים שכזה, כאשר יורם
24 לא טען להפרה באותה עת, אין מקום לקבוע בדיעבד שמדובר בהתחייבות מדנט שהופרה.
25 העובדה כי הצדדים היו חלוקים ביניהם במשך תקופה ארוכה, בנסיבות בהן נטען להגדרה
26 שבעל-פה, יש בה דווקא כדי לקבוע העדר מסויימות לרכיב זה של ההתקשרות.
- 27 ללמדנו, כי הדברים לא היו מוסכמים כדבעי. בוודאי שלא באופן שניתן היה לאכוף על מדנט
28 איסור להתקשר עם מפיצים אחרים באותו תחום גאוגרפי.
- 29 21. לא היתה מחלוקת כי הנתבעים ניסו להתרחב ולפתוח סניפים אחרים. התברר במהלך עדויות
30 הצדדים ומתצהיריהם, כי יורם אכן ניסה לפתוח מכון בהוד השרון, ביחד עם אדם נוסף [ד"ר
31 צילקר], אלא שבסופו של דבר לא צלח ניסיון זה. לטענת יורם, חוסר ההצלחה נבע מהכשלה
32 מכוונת של מדנט. מאידך, מדנט טענו כי זה פשוט לא צלח ועוד נטען כי הדבר נפסל על ידם
33 [עדותה של חגית, פרוט' עמ' 28 ש' 26-27]. התברר, כי מדנט כן שיתפה פעולה עם חברת



בית משפט השלום בבאר שבע

ת"א 10-02-29716-02 מדנט בע"מ ואח' נ' כהן ואח'

1 אודיופוקוס בהוד השרון, והתברר עוד כי חברה זו למעשה היתה בעבר במקום אחר (בגבעת
2 שמואל).

3 לטענת הנתבעים, בכך הפרה מדנט את התחייבותה לבלעדיות גאוגרפית כלפי הנתבעים, תוך
4 שהיא פועלת ממניעים זרים.

5 עצם הטענה לפיה מדנט פעלה משיקולים זרים, בעייתית בתחום החוזים, וככל הנראה
6 מכוונים הדברים לחובת תום הלב שבקיום חוזה לפי סעיף 39 בחוק החוזים (חלק כללי),
7 תשל"ג – 1973 [להלן: "חוק החוזים"].

8 אם החובה לנהוג בדרך מסויימת מקורה בחיוב חוזי, וחובה זו מופרת, ממילא [למעט
9 במקרים הקבועים בדין], אין חשיבות רבה במניעי ההפרה, לצורך ההכרעה האם מדובר
10 בהפרה. לכל היותר יכול שתהיה לכך חשיבות לעניין שאלת סוג הפיצוי והיקפו, אם ייקבע
11 כזה.

12 אלא שבמקרה שלפנינו טענו הנתבעים לכך שמדנט פעלה שלא בתום לב. טענה זו כמובן שיש
13 להוכיח, ולכך לא מצאתי די בראיות הנתבעים.

14 ההכרעה שעל בית המשפט להכריע בתיק זה אינה הכרעה עסקית. בית המשפט גם לא נדרש
15 להכריע מוסרית, האם התנהגותה של מדנט היתה ראויה עת שיוּרם ביקש לפתוח סניף נוסף
16 בהוד השרון. ההכרעה בבית המשפט היא הכרעה משפטית המבוססת על עובדות מוכחות
17 ובשים לב לכללים משפטיים שבבסיס השיטה הנוהגת. גם אם ראוי היה שבשלב מסויים
18 יישבו הצדדים ויגדירו מחדש את המוסכמות ביניהם, מעבר לאותו מסמך התקשרות ראשוני
19 שגילה טפח והסתיר טפחיים, עדיין אין משמעות הדבר מחוייבות משפטית של מדנט כלפי
20 יורם באזור שהוא מחוץ לעיר פתח תקווה.

21 כאשר נדרשה מדנט לשקול האם לתמוך בפתיחת חנות בהוד השרון על ידי הנתבעים או על
22 ידי חברת אודיופוקוס, עשתה היא את שיקוליה העסקיים, ובהעדר הגדרה מפורשת של אזור
23 פעולה גאוגרפי מחוץ לעיר פתח תקווה, לא היתה מנועה מלעשות כן.

24 במסגרת כל אלה, ניסה יורם לפעול ולהרחיב פעילותו, בין בהוד השרון, בין בטירה ובין
25 במקומות נוספים. כל פעם ניסה לרתום את מדנט כפי שרתם אותה לפתח תקווה. הדברים לא
26 צלחו ואין צורך להיכנס לסיבה לכך. **בשום שלב לא נוצרה מחוייבות של מדנט כלפי יורם**
27 **ותדריס, מעבר לבלעדיות ההדדית שהוסכמה מלכתחילה – בעיר פתח תקווה.**

28 22. בכתב התביעה שכנגד ובסיכומיהם, טענו הנתבעים כי מדנט הפרה את התחייבויותיה לסייע
29 לנתבעים בפעולות שנועדו להרחיב את תחום הפעילות למגזר הערבי. בחנתי טענות אלו ובשום
30 מקום לא מצאתי התחייבות חוזית של מדנט לעשות כן.

31 הצדדים נדברו ביניהם על כך, יורם התחייב לעשות כן לטובת מיזם משותף ואף קיבל מקדמה
32 על זיכויים לשם כך, אולם הדבר לא יצא אל הפועל והופסק. אין לקשור מכך, הפרה של צד
33 מסויים. כאמור, הנתבעים לא הצליחו להוכיח חוסר תום לב ביחסים החוזיים שבין הצדדים,
34 בעת קבלת ההחלטות העסקיות של מדנט.



בית משפט השלום בבאר שבע

ת"א 10-02-29716 מדנט בע"מ ואח' נ' כהן ואח'

- 1 יתרה מכך, ממסמך עליו חתמו הצדדים ביום 25.12.2008 [נספח ה' לתצהיר חגית] עולה כי
2 הצדדים וויתרו על טענותיהם בהקשר לניסיון מיזם זה.
- 3 **23. העולה מכל המקובץ, שאין בידי לקבל את גרסת הנתבעים כי ההתקשרות כללה בלעדיות**
4 **גאוגרפית מעבר לעיר פתח תקווה.**
- 5 **24. בהמשך לכך, לא מצאתי צורך להעמיק בשאלת ההעדפה שנתנה מדנט לחברת אודיפוקוס**
6 **לפעול בהוד השרון. משלא מצאתי כי מדנט מחוייבת היתה כלפי הנתבעים להימנע מכך, הרי**
7 **שמעבר לשאלה האם ראוי היה לעשות כך מוסרית, לא ניתן לקבוע כי מדנט הפרה את**
8 **ההתקשרות עם יורם בכך שאפשרה למפיץ אחר להיכנס להוד השרון.**
- 9 **25. חוזים יש לקיים בתום לב אך תום הלב מחייב כי צד הסבור שזכויותיו החוזיות הופרו, ראוי**
10 **שיעמוד על כך באופן מיידי ובדרך שנקבעה בדיני החוזים.**
- 11 גם אם סברו הנתבעים כי מדנט מפרה את ההתקשרות ביניהם, היה עליהם להודיע על כך
12 מפורשות למדנט ולאפשר למדנט לתקן את ההפרה.
- 13 הנתבעים טענו כי העמידו את מדנט בעניין זה כבר בפגישה מיום 16.11.2009. יורם הצהיר על
14 כך בתצהירו [ראו סעיפים 95-97 לתצהיר יורם]. מתצהירו של יורם עולה כי הגם שהעמיד את
15 מדנט בפני טענתו כי מדובר בהפרת הסכם הבלעדיות [לשיטתו], הוא בחר שלא להביא את
16 ההסכם לקיצו. בוודאי שלא באופן פומבי ומובהק. גם בהתנהגותו זו יש לראות אפילו ויתור
17 על טענתו אותה עת, וזאת ככל שבכלל היתה לו עילה חוזית כלשהי כנגד מדנט בהקשר זה.
- 18 תחת זאת, וכפי שיתואר להלן, בחר יורם להפר במודע את אותה בלעדיות מצדו והתקשר עם
19 "מכון אריה" למכירת מכשירי שמיעה מסוג בלטון [BELTON] ואף החל למכור ביוזעין
20 מכשירי שמיעה דיגיטאליים מסוג זה, ביוזעו כי מדובר בהפרה מצדו של הסכם הבלעדיות.
21 הסברו של יורם לכך היה כי מדובר במעשה שנעשה ביוזעין ובגלוי וכתגובה לכך שההסכם
22 הופר על ידי מדנט. בעניין זה נעסוק בהמשך.

הסכמות נוספות בין הצדדים

- 23
- 24
- 25 **26. ומה עוד כללה ההתקשרות?**
- 26 כאמור, מעבר להסכמות הכתובות, כללה ההתקשרות, מעת לעת, הסכמות נוספות שהיו בין
27 הצדדים. על עיקרן לא היתה למעשה מחלוקת:
- 28 (א) התובעת סייעה לנתבעים בפעולות שיווק.
- 29 (ב) הנתבעים קיבלו זיכויים כספיים.
- 30 **27. בסיכומיה, ביקשה מדנט להדגיש את הסיוע המקיף שהעניקה לנתבעים במהלך כל תקופת**
31 **ההתקשרות, הן בתחום העסקי והן בתחום המקצועי. לטענת מדנט, אותו סיוע ניתן ליורם הן**
32 **בשלב ההקמה והן במהלך הפעלת עסקו "כנגד התחייבותו לשמור על בלעדיות".**



בית משפט השלום בבאר שבע

ת"א 10-02-29716-02 מדנט בע"מ ואח' נ' כהן ואח'

1 יורם לא הכחיש שקיבל סיוע רב ממדנט [ראו למשך עדותו בעמ' 91 ואילך לפרוט']. הגב'
2 אורלי גרדנר, שעבדה אצל התובעת ושהופיעה כעדה מטעם מדנט, העידה שיורם, כסוכן
3 בלעדי, קיבל גיבוי רב יותר מבחינה שיווקית, ביחס למשווק שאינו בלעדי. לדבריה, יורם היה
4 "החלוץ במרכז" ובין היתר בשל כך הוענק לו יותר [פרוט' עמ' 19-21].

5 28. הוכח לטעמי, ברמת הנטל הנדרש בהליך זה, כי לנתבעים הוענקו על ידי מדנט זכויות רבות
6 יותר בהמשך ההתקשרות, לעומת מפיצים אחרים שלא הוגדרו כ"בלעדיים".
7 ההטבה העיקרית היתה הטבה של זיכויים. יורם לא כפר בכך. ואולם, בחינה מדוקדקת של
8 הסכמה זו מלמדת כי מדובר היה בהסכמה שנתית מתחדשת. כך עולה למשל מנספח ד/1
9 לתצהירה של חגית, מסמך מיום 27.1.2009 שכותרתו "תוכנית יעדים לשנת 2009". נכתב
10 במסמך זה כי הוא נועד לקבוע תכנית יעדים לתדירים לשנת 2009 "המחליפה את כל
11 התוכניות וההטבות שהיו נהוגות בינינו עד לסוף שנת 2008". הובהר באותו מסמך כי הוא
12 תקף לשנת 2009 בלבד ובין היתר נכתב כי –

**"הזיכוי יינתן בכפוף להמשך שמירת הבלעדיות המלא מצד המפיץ ... לאורך
כל שנת 2009 ובכפוף לקיום הסכם הבלעדיות הקיים בינינו".**

13 29. בכתב התביעה עותרת מדנט להשבת הזיכויים שהעניקה לנתבעים במהלך תקופת
14 ההתקשרות. אין מחלוקת לגבי עצם קביעת הזיכוי כחלק מתנאי ההתקשרות בין הצדדים.
15 באשר לזכותה של מדנט להשבתם, נדון בהמשך.

סיכום ביניים – היקף ההתקשרות

16
17
18 30. בשים לב לאמור לעיל, סבורני כי נכון לקבוע עובדתית את הקביעות הבאות:

19 (א) ההסכם שבין הצדדים כלל הענקת ידע מצד מדנט, ליורם, תמורת התחייבותו של יורם
20 להפיץ ולמכור רק מכשירי ברנפון שאותם ירכוש ממדנט. עוד כללה ההתחייבות מצדו של
21 יורם שלא לעשות שימוש בידע שרכש ממדנט לשם מכירה או שיווק של מכשור מתחרה
22 למכשור מתוצרת ברנפון.

23 (ב) הוסכם בין הצדדים כי מחיר הידע שהעניקה מדנט ליורם הוא \$20,000 + מע"מ;

24 (ג) הוסכם בין הצדדים כי יורם יפעל בעיר פתח תקווה וכי בעיר זו יפעל באופן בלעדי,
25 כשהמשמעות היא שגם מדנט לא תפעל להתקשר עם גורם אחר להקמת חנות מתחרה
26 בפתח תקווה;

27 (ד) היה מוסכם על הצדדים שיורם יוכל לפעול גם מחוץ לעיר פתח תקווה אולם לא היתה לו
28 כל בלעדיות גאוגרפית מעבר לתחומי העיר פתח תקווה;



בית משפט השלום בבאר שבע

ת"א 10-02-29716-02 מדנט בע"מ ואח' נ' כהן ואח'

(ה) במסגרת המטרות המשותפות של שני הצדדים הוסכם לאחד כוחות בתחום השיווק והפרסום, ומדנט אכן סייעה בעניין זה ליורם;

(ו) הצדדים הסכימו עוד על הענקת זיכויים מצד מדנט, לנתבעים, אולם הטבה זו היתה הטבה שנתית שהתחדשה מידי שנה בהחלטה נפרדת של מדנט;

(ז) הצדדים פעלו במשותף במסגרת ניסיונות להרחבת הפעילות, הן במגזר הערבי והן במקומות נוספים, אולם ניסיונות אלו לא הניבו כל תוצאה מחייבת שהיא, וממילא לא מצאתי שצד כלשהו פעל בחוסר תום לב או הפר את התחייבותו כלפי האחר בהקשר זה.

התנהגות הצדדים בסוף שנת 2009 ותחילת שנת 2010

האם יורם הפר את הסכם הבלעדיות?

31. עילת התביעה העיקרית של מדנט מבוססת על טענתה העובדתית שלפיה יורם הפר את הסכם הבלעדיות, כיוון שמכר מוצרים שאינם ברנפון, ללא הסכמה מצד מדנט ומאחרי גבה. התברר במהלך המשפט כי יורם הציע ומכר לחוקרים פרטיים שנשלחו על ידי מדנט, מכשירים דיגיטליים שאינם ברנפון [מכשירים מסוג בלטון; BELTON]. בכתב ההגנה אישרו הנתבעים שהפיצו ציוד משלים ומכשירי שמיעה של חברות אחרות, "במקרים שבהם מכשירי השמיעה של Bernafon אינם נותנים מענה לצורכי הלקוחות" [סעיף 25 בכתב ההגנה]. לטענת הנתבעים, היקף מכירות אלו (של מוצרים שאינם ברנפון) היה מזערי ונועד רק לשמר לקוחות על מנת למכור להם בעתיד מוצרי ברנפון.

32. לא היתה מחלוקת אמיתית על כך שהנתבעים הפיצו מוצרים שאינם ברנפון. לטענת הנתבעים, הם עשו זאת בידיעת מדנט ובעיקר במכשירי שמיעה אנלוגיים, בהיקף שמגיע לכל היותר לכשני אחוז מסך היקף הפעילות בשנים 2007-2009. לטענת הנתבעים, גם מדנט עצמה מוכרת בסניפיה מוצרים של חברות אחרות, אם לקוח דורש זאת. הנתבעים אישרו, בכתב ההגנה, כי בחודש דצמבר 2009 פנו למכון אריה המייצג את מכשירי השמיעה מסוג בלטון, ותדרים החלה להכשיר עצמה לעבוד עם מוצרים דיגיטליים של חברה זו. לטענת הנתבעים, הם החליטו למכור מוצרי "בלטון" כאלטרנטיבה למוצרי מדנט, שהוחזרו בתקופת הניסיון על ידי הלקוחות, וזאת כדי לשמר את אותם לקוחות, ובחודש דצמבר 2009 החלה תדרים למכור מכשירי שמיעה מסוג בלטון שאינם אנלוגיים. לטענת הנתבעים, הם לא הסתירו עובדה זו והמוצרים נמכרו באופן גלוי "על המדף".

33. בחנתי לעומק את טענות הצדדים, ובמחלוקת העובדתית ביניהם, סבורני כי העובדות מטות את הכף לכיוונה של מדנט. אסביר:



בית משפט השלום בבאר שבע

ת"א 10-02-29716-02 מדנט בע"מ ואח' נ' כהן ואח'

34. הנתבעים מבססים את הגנתם על שתי טענות עובדתיות שונות: האחת, שמכירת המוצרים שאינם ברנפון נעשתה בידיעה ובהסכמה, לפחות הסכמה שבשתיקה, של מדנט. שנית – שגם מדנט עצמה פועלת באותו אופן ומוכרת מוצרים שאינם ברנפון.
- אני מוכן לקבל את טענת הנתבעים שלפיהם גם מדנט מכרה מוצרים שאינם ברנפון. הדברים מבוססים גם על דבריו של מר אילן טרייטל בבית המשפט שיתכן ומדנט רכשה מכשירים מחברה מתחרה לברנפון [חב' אוטיקון], בשנים קודמות. לטענת הנתבעים, עובדה זו היתה ידועה ובהסכמת חברת ברנפון העולמית, כחלק ממדיניותה.
- כאמור, אני מוכן לקבל טענה זו.
- אלא מאי? ההסכם שיש למדנט למול חברת ברנפון אינו ההסכם שיש למדנט למול הנתבעים. אני מוכן לקבל כי מדיניותה של חברת ברנפון העולמית לאפשר מכירת מוצרים שלא מייצורה, אולם הנתבעים עצמם אינם קשורים במדיניותה של ברנפון העולמית אלא בהסכם מול מדנט, ובהסכם זה, הסכימו הצדדים לבלעדיות מצד הנתבעים שלא למכור מוצרים שאינם ברנפון, אלא בהסכמה מפורשת של מדנט.
35. במהלך השנים התכתבו הצדדים ביניהם בנושא זה. כבר בתחילת שנת 2007 אנו עדים להתכתבויות סביב בקשתו של יורם לאפשר לו למכור מכשירי שמיעה שאינם ברנפון. מדנט הביעה הסתייגות מכך ולא נענתה לבקשותיו של יורם. העובדה כי יורם ראה לנכון לפנות בעניין זה ולבקש "רשותה" של מדנט מלמדת כי אף הוא ראה עצמו כבול בהסכמה החוזית שלא למכור אלא מכשירי ברנפון [ראו נספח ו' לתצהיר חגית]. הדברים עלו גם בחקירתו הנגדית של יורם בהקשר לשיחה בסוף שנת 2008 שבמהלכה התחייב יורם כלפי מדנט שהוא מוכר רק מוצרי ברנפון [פרוט' עמ' 96-97].
36. לטענת הנתבעים, בשלב מסוים, נוכח התעקשותו של יורם, חדלה מדנט להביע התנגדותה וידעה שתדרים מוכרת מוצרים משלימים.
- אלא שגם אם בשלב מסוים מדנט חדלה מלהביע התנגדותה, אין המשמעות שנתנה הסכמתה למכירת מוצרים שאינם ברנפון. אין להסיק מכך גם הסכמה שבשתיקה. כאמור, המסמך שלאורו תובע יורם את הזיכויים לשנת 2009 נוקט חד משמעית בתנאי של מדנט לשמירת הבלעדיות.
- ההסכמה היסודית בין הצדדים, כללה את התחייבותו של יורם למכור רק מוצרי ברנפון. בשום שלב של היחסים החוזיים שבין הצדדים לא הוסכם אחרת. נהפוך הוא – הנתבעים תולים יהבם על הפרה מצידה של מדנט את הסכם הבלעדיות ההדדי (כהגדרתם), והסכם ההדדי זה חייב היה להימשך על ידי הנתבעים לפחות. זאת לא עשו.
- נכון הוא כי גם מדנט מכרה מוצרים שלא מסוג ברנפון, אולם מדובר היה במוצרים משלימים. לטענת הנתבעים, אוזניות הן תחליף למכשירי שמיעה ועל כן מדובר למעשה במוצר שהוא תחליפי למוצרי ברנפון. טענה נוספת בפי הנתבעים היא שהמכשירים האנלוגיים שנמכרו על ידם לא היו מתחרים לברנפון.



בית משפט השלום בבאר שבע

ת"א 10-02-29716 מדנט בע"מ ואח' נ' כהן ואח'

- 1 עם כל הכבוד, מדובר בהתפלפלות : 37
- 2 יורם ידע כי הוא מוכר מוצרים שאינם ברנפון. הוא אף ראה בכך שירות ללקוח. המוצרים
- 3 שאינם מסוג ברנפון נמכרו ללקוח שלא היה שבע רצון מברנפון או שיורם סבר שברנפון לא
- 4 יתאים לו. עולה מהדו"חות של החוקרים הפרטיים שכלל לא הוצע להם מכשירים מסוג
- 5 ברנפון.
- 6 עוד יצויין כי במהלך חקירתו הנגדית של יורם, ניסה אף הוא להסביר את ההבדל שבין
- 7 מכשירים אנלוגיים לדיגיטליים ונמצא כי גם הגדרה זו כלל אינה חד משמעית [פרוט' עמ' 80-
- 8 81]. גם בעמ' 99 בפרוטוקול הדיון בבית המשפט, הסביר יורם כי הסתיר ממדנט שמכר
- 9 מכשירים דיגיטליים שאינם ברנפון. ומדוע היה צורך "להסתיר"? אין זאת אלא שהפעולה
- 10 היתה מנוגדת למוסכם בין הצדדים.
- 11 יורם גם אישר בחקירתו הנגדית שאותן "אוזניות" לא סווגו אצלו באתר האינטרנט כמכשירי
- 12 שמיעה אלא כ"אביזרי שמיעה" וזאת באופן מובחן ממכשירי שמיעה, כאשר תחת הכותרת
- 13 "מכשירי שמיעה" הופיעו בפרסומיו רק מוצרי ברנפון.
- 14 מכאן יש להסיק כי גם יורם היה מודע לאיסור למכור מוצרי שמיעה שאינם ברנפון ועוד ידע
- 15 כי האוזניות אינן מסווגות כמכשירי שמיעה [פרוט' עמ' 87].
- 16 הניסיון מצד הנתבעים ליצור תדמית כאילו יורם שמר על ההסכם באדיקות אינו מוצלח. 38
- 17 יורם הפר במהלך השנים את ההסכם שבינו לבין מדנט, כשמכר מוצרים מתחרים, שאינם
- 18 ברנפון. זאת עולה גם מעדותו בבית המשפט [פרוט' עמ' 90 ש' 21-20] :

"ש: אשר שבשנת 2009 מכרת מכשירים מתחרים, גם אנלוגיים וגם דיגיטליים?

ת: כן.."

- 19 ובהמשך, פרוט' עמ' 93 ש' 4 ואילך -

"ש: הגיעו אליך שני חוקרים בשלוש הזדמנויות?

ת: נכון.

ש: כשהחוקרים הגיעו אליך לחנות הם לא ביקשו מכשיר מסוים, הם הציגו בעיה בשמיעה וביקשו פתרון בלי להנחות אותך למכשיר, דגם או חברה מסוימת?

ת: כאשר החוקרים הגיעו הם באו והציגו בדיקת שמיעה ללא תנאים של קופות, למקרה הספציפי וביקשו שאני אעשה את ההתאמה וההתאמה הכי נכונה הייתה מה שהצעתי להם, התאמה מקצועית לכל דבר.

ש: אשר שהצעת לשני החוקרים בשלוש הזדמנויות מכשירי בלטון בלבד?

ת: זו הייתה הבחירה המקצועית שלי לעשות. כן."



בית משפט השלום בבאר שבע

ת"א 10-02-29716-02 מדנט בע"מ ואח' נ' כהן ואח'

1 יורם המשיך ואישר כי המוצרים שמכר היו דיגיטליים [פרוט' עמ' 93 ש' 20]
2 בהמשך, אישר יורם בבית המשפט כי באותה תקופה, בדצמבר 2009, כבר עבר הכשרה אצל
3 מכון אריה, הותקנה לו תוכנה על ידי מכון זה, והוא החל לשווק מוצרי בלטון [פרוט' עמ' 93-
4 95]. בסופו של דבר, גם הסביר את מניעיו [פרוט' עמ' 95 ש' 13]:

**"באותה תקופה אני הייתי בתקופה שהתחלתי לעשות מהלכים עם חברה
נוספת. זו הייתה תקופה מבולבלת והכי קשה שעשיתי בחיים. קיבלתי
החלטות עם עצמי לעשות מהלך עם חברה אחרת אחרי שהם רמסו אותי
והבנתי שמבחינתי יכול מאוד להיות שאופי העסק שלי משתנה ואם עד היום
עבדתי ברנפון, אז מהיום יכול להיות שבעתיד אני אתחיל למכור גם חברות
נוספות וזה היה במסגרת אותן מחשבות באותה תקופה והן היו מאוד
מבולבלות ולחוצות. כשאתה מבין שהעתיד שלך הולך לכיוון עסק שרומס
אותך והחלטתי ללכת עם עוד חברה ויכול להיות שבעתיד הייתי מכניס עוד
חברות."**

5 ובהמשך, פרוט' עמ' 103 ש' 22 ואילך, מסביר יורם כיצד התחיל הקשר עם מכון אריה בסוף
6 2009:

**"סיפרתי לו את מה שאני עובר עם מדנט והסברתי שאני במשבר אמון קשה
איתם ושאני צריך למצוא מוצר נוסף שאני צריך לעבוד איתו וזו הסיבה שאני
פונה אליו."**

7 39. בשלב זה של ההתקשרות, יורם היה מודע כבר לכך שמכירתו מוצרי שמיעה של חברות
8 אחרות, עומדת בניגוד להסכם מול מדנט.
9 יתרה מכך: הבנתו של יורם והחלטתו לפעול כפי שפעל, נבעו, כך לדבריו, מתחושתו שמדנט
10 "רמסה אותו", ולא מכך שהוא סבר שעל פי ההסכם עם מדנט הדבר מותר לו. גם באותה
11 פגישה מחודש פברואר 2010, אז "התפוצץ" הכל, עדיין הסתיר יורם ממדנט שהוא מוכר
12 מוצרים דיגיטליים שאינם ברנפון. הסתרה זו נובעת מהבנתו של יורם כי הדבר מהווה הפרת
13 התחייבותו כלפי מדנט.
14 בסיכומיהם, כבר לא הכחישו הנתבעים עובדות אלו, ותחת זאת השקיעו מאמצים רבים
15 להוכיח כי היקף המכירות המפרות פחות מ-1%.
16 נוכח כל האמור, ניתן לקבוע כי פעולותיו של יורם במהלך שנת 2009, לפחות ברבעון האחרון
17 של שנה זו, נעשו בניגוד להסכם ולהתחייבויותיו כלפי מדנט.
18 שאלה אחרת תהיה האם היה בהפרה זו כדי להצדיק את ביטול ההסכם. לכך נגיע עוד מעט.



בית משפט השלום בבאר שבע

ת"א 10-02-29716 מדנט בע"מ ואח' נ' כהן ואח'

40. ההצדקה העיקרית של יורם לאותה הפרת הסכם מצדו, כך עולה גם מכתב התביעה שכנגד ומסיכומיו, היתה שמדנט הפרו כלפיו את הבלעדיות הגאוגרפית ושיתפו פעולה עם סוכנים אחרים באזור השרון.

כפי שהובהר לעיל, קבעתי כי מדנט לא היתה קשורה בהסכם בלעדי גאוגרפי עם הנתבעים, מחוץ לעיר פתח תקווה. מכאן, גם שאין לקבל את טענת הנתבעים לפיה מדנט הפרה את ההסכם עוד קודם להפרתו על ידי הנתבעים.

הפגישה המשולשת שנערכה ביום 4.2.2010

41. ביום 4.2.2010 נערכה פגישה בין יורם לחגית ואילן [להלן: "הפגישה המשולשת"]. בפגישה זו הציגו אילן וחגית בפני יורם את העובדה שנתפס ואף הקליטו אותו בלא ידיעתו על כך שהוא מפר את תנאי ההתקשרות עמם. לטענת יורם, הוא הגיע לשיחה על מנת לשוחח על בונוס הנוגע לפעילות בשנת 2009 ולעומת נציגי מדנט שהגיעו מסודרים, הוא נתפס ללחץ ואף הסתיר את נושא מכירתו מוצרים דיגיטליים שאינם ברנפון. אין צורך, במסגרת פסק דין זה, לסקור את אותה פגישה. תוכנה לא מעלה ולא מוריד ביחס לקביעותי העובדתיות דלעיל, פרט לעניין אחד מהותי, שיהיה דרוש להמשך פסק הדין, והוא נוגע לעובדה שכאשר הגיעו נציגי מדנט לפגישה זו, ידעו גם ידעו כי יורם מפר את התחייבויותיו באופן משמעותי. הצהירה על כך חגית [סעיף 79 לתצהירה]:

"החלטנו למרות הכל, לזמן את הנתבע לפגישה כדי ללבן איתו את הדברים באופן ישיר ופשוט, בבחינת הזדמנות אחרונה לפני שאנחנו מקבלים החלטות על רקע המציאות המדהימה (שלא לומר מחרידה) שהתגלתה בפנינו"

והיא המשיכה בבית המשפט [פרוט' עמ' 61 ש' 30 ואילך]:

"ברגע שגילינו שיוורם רימה אותנו הזמנו אותו לפגישה שמטרתה הייתה לאפשר למי שהיה בשר מבשרנו, לפי תפיסתנו, להסביר את מעשיו. הייתה התלבטות האם לתבוע או לא לתבוע ובסופו של דבר כשראינו את גודל הנזק, החלטנו לתבוע."

גם אילן העיד על כך [פרוט' עמ' 73 ש' 27 ואילך]:

"כשהוא היה אצלנו ב - 04/02/10, הוא זומן אחרי שהיו בידינו ראיות חותכות שהוא מפר את ההסכם, הייתה לו הזדמנות לנסות להסביר מדוע הוא עשה את זה, אך במקום זה נחשפה שם יריעה מזויעה שהוא הפר את ההסכם, הוא



בית משפט השלום בבאר שבע

ת"א 10-02-29716 מדנט בע"מ ואח' נ' כהן ואח'

סיפר סיפורים, הוא התפתל. כשהצגנו בפניו אחרי כל הסיפורים את הקלטת, הוא שינה גרסאות. סך הכל בפגישה הזו התגלו הפנים האמיתיות של יורם ואחרי המצב שהיה, אני לא חושב שהייתה איזושהי דרך להמשיך לעבוד, בודאי שלא היה אמון."

42. מעדויות נציגי מדנט אני למד כי כשהגיעו לפגישה המשולשת ביום 4.2.2010 כבר גמלה בליבם ההחלטה להפסיק את ההתקשרות עם יורם, או למצער לאפשר לו לנסות לשכנעם מדוע שלא לעשות כן. בפגישה זו הודה למעשה יורם בפני נציגי מדנט כי הוא אכן שיווק והפיץ מכשירי שמיעה שאינם מסוג ברנפון, וזאת במהלך השנים שקדמו לכך. לטענת יורם, הוא עשה כן על מנת להציל את ביתו, נוכח שראה שמדנט אינם תומכת בו מחוץ לפתח תקווה ולמעשה, כהבנתו, מפרה את התחייבותה כלפיו.

החדירה למחשב תדרים ביום 4.2.2013

43. לא רק אותה "פגישה משולשת" נערכה ביום 4.2.2010. במקביל לכך שיוורם זומן למשרדי מדנט ביום 4.2.2010, נערכה מדנט ושלחה נציגיה למשרדי תדרים, ממש באותם רגעים בהם נערכה הפגישה המשולשת. יתרה מכך, יורם התבקש במהלך פגישתו במדנט לנתק את מכשיר הטלפון הנייד שלו, וכך גם לא היה זמין לקריאותיה של מזכירתו בסניף תדרים, עת הגיעו לשם נציגי מדנט.

מדנט שלחה שני נציגים למשרדי תדרים. האחד היה מר דורון כהן, מנהל המכירות הארצי של מדנט, והשני היה מר ריקרדו סופי.

44. לטענת הנתבעים, הגיעו נציגי מדנט ובתואנות שווא שקריות חדרו למחשבי תדרים, עד כי הנתבעים חוששים שמא העתיקו נציגי מדנט קבצים שונים של תדרים, לרבות "רשימת לקוחות". מזכירת תדרים ניסתה ליצור קשר עם יורם אולם כאמור הוא נכח בפגישה מקבילה עם נציגי מדנט אשר ביקשו ממנו לכבות את המכשיר הסלולרי שלו.

על רקע אירוע זה, תבעו הנתבעים את מדנט במסגרת התביעה שכנגד, והם עותרים לחייב את מדנט בפיצוי בסך 50,000 ₪ בגין החדירה למחשבי תדרים.

מדנט הכחישה את המיוחס לה בהקשר זה.

45. בחנתי את הראיות בסוגיה זו והשתכנעתי מגרסתם של הנתבעים (יורם ותדרים), שהינם התובעים שכנגד בסוגיה זו. אסביר:

46. דורון כהן [להלן: "דורון"] אישר בתצהירו כי בכל הפעמים שהגיע לחנותו של יורם תמיד תיאם הגעתו מראש. יתרה מכך, דורון כהן ציין כי העובדה שתיאם את הגעתו מראש בכל



בית משפט השלום בבאר שבע

ת"א 29716-02-10 מדנט בע"מ ואח' נ' כהן ואח'

הפעמים, "אולי" היא הסיבה לכך שמעולם לא ראה מכשור מתחרה בחנות תדרים, קודם לביקורו ביום 4.2.2010 [סעיף 6 לתצהירו].

דורון אישר בתצהירו כי הגיע ביום 4.2.2010 לחנות תדרים ללא הודעה מוקדמת, ביחד עם מר ריקרדו סופי, מנהל המעבדה במדנט [להלן: "ריקרדו"]. לטענתו, ריקרדו הגיע איתו על מנת לעדכן תוכנה. לטענתו של דורון, כיוון שתכנן הוא לנסוע לחנות תדרים וכיוון שקודם לכן התגלו בעיות בתוכנה, חשב לקחת עימו את ריקרדו לחנות תדרים באותו יום.

דורון אישר בתצהירו כי קודם להגעתו לחנות עודכן על ידי אילן שיש ידיעות מוצקות לכך שיוסר מוכר מכשירים מתוצרת אחרת וכי אילן ביקש ממנו להיכנס לחנות ללא תיאום מראש כשיוסר לא נמצא, לדבריו על מנת לבצע ספירת מלאי, לבצע רענון מכשירים ולבחון האם יורס אכן מוכר ציוד מתחרה [סעיף 7 לתצהיר דורון]. לטענת דורון, בתצהירו, הוא עדכן את אילן שבכל מקרה תכנן להגיע לחנות תדרים עם ריקרדו ושאל את אילן האם יש מניעה שבאותה הזדמנות ריקרדו יבוא עימו. לטענת דורון, כשהגיע לחנות ערך רשימות של מוצרים שראה וריקרדו עדכן את התוכנה במקביל.

אציין, כי חגית אישרה בעדותה בבית המשפט שדורון שותף לשמועות כלפי יורס ואף התבקש, מעת לעת, לראות האם בחנות יש ציוד מתחרה [פרוט' עמ' 69 ש' 16]. זאת ועוד – עלה מחקירתם של החוקרים הפרטיים כי מי שהזמין את עבודתם היה דורון בעצמו.

47. בחקירתו הנגדית, השיב דורון שלא עדכן מראש את יורס כיוון שחשש שאם יודיע לו מראש לא ימצא מכשירים מתחרים בחנות [פרוט' עמ' 12, ש' 19].

עוד השיב דורון בחקירתו הנגדית כי מי שביצע עבודה במחשב תדרים היה ריקרדו ולא הוא עצמו. לטענתו, ריקרדו ביצע התקנת תוכנה על בסיס שגרתי. כשנשאל מדוע בשלב זה עדיין היה רלוונטי לבצע התקנת תוכנה, השיב דורון כי –

"כשאני הגעתי לשם לא הייתה לי שום ידיעה ושום מושג האם אני אמצא את

מה שמצאתי לצערי. בנוסף אני מקבל הנחיות והוראות ממנכ"ל החברה. לא

ידעתי באותה עת שהעניינים יתפתחו לאן שהם התפתחו ולכן היה לי חשוב

באותה נקודת זמן להמשיך את הפעילות הרגילה כפי שהתכוונו."

גרסתו זו של דורון אינה אמינה. דורון הוא זה שהזמין את עבודות החוקרים הפרטיים, הוא זה שקיבל לידי את התוצרים של החקירות הפרטיות עוד קודם לאותו מועד והוא ידע גם ידע את הממצאים. תשובותיו כאילו לא היה בסוד העניינים פשוט אינן מתיישבות עם השכל הישר.

בהמשך חקירתו, כשעומת עם עובדות אלו, החל דורון להתפתל על דוכן העדים, ואף ניסה ליישב את הסתירות. הוא אישר כי היה לו חשד. לאחר מכן השיב כי היה לו יותר מחשד וכי למעשה ידע שיוסר מוכר מכשירים שאינם ברנפון [פרוט' עמ' 13 ש' 8 ואילך]:



בית משפט השלום בבאר שבע

ת"א 10-02-29716-02 מדנט בע"מ ואח' נ' כהן ואח'

"ידעתי שיש חשד שתדירים מוכרת מכשירים לא רק של ברנפון אך לא ידעתי שאני אמצא מכשירים לא רק של ברנפון ומצאתי אותם אך איך יכולתי לדעת שאמצא אותם?

לשאלת בית המשפט אם כשנסעתי ביום 04/02/10 כבר ידעתי על ההקלטות שבוצעו קודם לכן, אני משיב שכן אך לא ראיתי את התמלולים. ראיתי חלק מהקלטת.

לשאלת בית המשפט אם ראיתי בקלטת שיוור מוכר מכשיר בלטון אני משיב שכן. כשהגעתי ביום 04/02/10 ידעתי שיוור מכר מכשיר שהוא לא ברנפון."

כשנשאל דורון מדוע אם כן היה חשוב לעשות עדכון תוכנה במצב שכזה, ניכר היה שהוא מחפש תשובה כלשהי שתוציא אותו מהפינה אליה נקלע וטען כי כשיצא לדרך לא ידע מה אילן יסגור עם יורם בפגישה, כיוון שהיחסים עם יורם ידעו עליות ומורדות. לטענתו, הוא לקח את ריקרדו באופן שגרתי כיוון שתיאר לעצמו שיכול להיות שמדנט תמשיך לעבוד עם יורם, נוכח שזה לא היה המשבר הראשון.

גרסה זו, כאמור אינה אמינה והיא עומדת בניגוד להלך הרוח שהיה אצל גורמי מדנט באותם ימים, כפי שהעידו על כך אילן וחגית.

כשנשאל דורון האם ריקרדו עדכן את התוכנה באותו יום, השיב כי הוא חושב שכן אך אינו בטוח, ואישר כי ריקרדו הכניס כונן נייד למחשב של תדירים. לדבריו, ריקרדו סיים הרבה לפניו את פעולותיו במחשב.

דורון אישר כי קיבל הנחייה שאם יראה מכשירים של בלטון, שאז עליו לקחת את מכשירי ברנפון וכי כך עשה. גרסה זו אינה מתיישבת עם טענתו שלקח מכשירים לצורך "רענון" על מנת להחזירם.

48. אני סבור כי התובעים שכנגד הרימו את הנטל המוטל עליהם להראות כי כאשר הגיעו דורון וריקרדו לסניף תדירים, ידעו על הפגישה המקבילה במשרדי מדנט. לא במקרה הגיעו בתזמון זה [כפי שהודה אף דורון]. הפעולה שביצע ריקרדו במחשבי תדירים היתה פעולת חדירה למחשב. מכאן עובר הנטל אל מדנט להראות מה בדיוק ביצע ריקרדו והאם ברשות ביצע זאת.

אלא שמדנט לא הביאה את ריקרדו להעיד מטעמה ואף לא ביקשה העדתו באמצעות זימון בית המשפט. מדובר בעד שהיה ברשותה של מדנט [טכנאי מעבדה בחברה] ואי הבאתו פועלת לחובת מדנט, שלא הצליחה לסתור את החזקה שפעולתו של ריקרדו בחדירה למחשבי תדירים לא היתה פעולה ברשות.

לא הוכח מה בדיוק העתיק ריקרדו ממחשב תדירים, אם בכלל, אולם ידיעה זו מצויה בחזקתה של מדנט והיא לא הצליחה לסתור את ההנחה כי פעולה זו, שנעשתה בסתר וללא תיאום מראש, כוונה למטרה שאינה ברשות תדירים.



בית משפט השלום בבאר שבע

ת"א 10-02-29716 מדנט בע"מ ואח' נ' כהן ואח'

הודעתה של מדנט על סיום ההתקשרות

49. ביום 8.2.2010 שלחה מדנט, באמצעות בא-כוחה, הודעה על ביטול ההתקשרות [נספח י"ח לתצהיר יורם]. על עובדה זו לא היתה מחלוקת. לטענת יורם, בכך הפרה מדנט את ההסכם עמו, שכן לא היתה רשאית לבטל את ההתקשרות. עוד טען יורם כי מדנט פעלה למול בעל הנכס ממנו הוא שכר את החנות, על מנת שיימנע מלהשכיר את החנות ליורם.

50. במהלך העדויות בבית המשפט התברר כי אכן שני הצדדים פעלו אצל בעל הנכס על מנת שישכיר להם את החנות, תוך שהם מציעים הצעות גבוהות מעת לעת לדמי השכירות. התברר כי במשפחתו של בעל הנכס פעלו כוחות שונים ובסופו של דבר הנכס אכן הושכר לתדרים אולם בדמי שכירות גבוהים הרבה יותר [10,000 ₪ לחודש, לעומת 4,500 ₪ לחודש במקור]. גם בכך ראו יורם ותדרים כפגיעה שנעשתה בהם על ידי מדנט ואף עילה זו הינה חלק מהתביעה שכנגד, וזאת במסגרת של עילה לפי חוק לשון הרע.

הסיכום העובדתי

51. במסגרת סיכום הביניים עמדתי על כך שההסכם שבין הצדדים העניק ליורם ידע [בסכום שהוגדר על ידי הצדדים כשווה ל- \$20,000 + מע"מ], תמורת התחייבותו להפיץ ולמכור רק מכשירי ברנפון שאותם ירכוש ממדנט. עמדתי על כך שההתקשרות שבין הצדדים כללה הסכמה שלפיה יורם יהיה משווק בלעדי של ברנפון, מטעם מדנט, בעיר פתח תקווה ועוד עמדתי על כך שבלעדיות גאוגרפית זו לא חלה מחוץ לעיר פתח תקווה.

עמדתי על כך שהצדדים איחדו כוחות בתחום השיווק והפרסום, ויורם אף קיבל הטבות מתחדשות מידי שנה.

עמדתי על כך שנעשו ניסיונות משותפים להרחיב את תחום הפעילות של יורם אולם ללא תוצאה מחייבת כלשהי.

52. כעת ולאחר ניתוח העובדות שלאחר מכן, ניתן להוסיף כי יורם הפר את התחייבותו ומכר ושיווק מוצרים מתחרים, הכוללים מכשירי שמיעה מסוג בלטון. עולה כי הפרות אלו החלו כבר בשנת 2007 וכי בסוף שנת 2009, ועל רקע אכזבתו של יורם מהתנהגות מדנט בהכנסת גורמים אחרים באזור, החליט יורם להתקשר עם חברה מתחרה, מכון אריה, והוא אף רכש ידע לשם כך ושיווק באופן פעיל מוצרים מתחרים, לא רק ללקוחות שהתאכזבו ממוצרי ברנפון.

יורם לא הוכיח כי מדנט הפרה את ההתקשרות עמו, קודם ליום 4.2.2010.

53. כיוון שקבעתי שלא היתה התחייבות לבלעדיות גאוגרפית מחוץ לפתח תקווה, הרי שכל פעולותיה של מדנט בשיתוף פעולה עם גורמים אחרים מחוץ לפתח תקווה, ובכלל זה גם אי



בית משפט השלום בבאר שבע

ת"א 10-02-29716-02 מדנט בע"מ ואח' נ' כהן ואח'

הסכמותיה של מדנט להתחייב ליורם מחוץ לפתח תקווה, לא הגיעו כדי הפרת חוזה מצד מדנט.

יתכן, כי הדברים לא היו נהירים ליורם וכי הוא ראה את התנהלותה של מדנט אחרת, מנקודת מבטו, אולם מהבחינה המשפטית אין לקבוע כי מדנט הפרה את ההסכם עם יורם ותדריס.

משכך, אין לי אלא לקבוע כי מי שהפר ראשון את התחייבויותיו כלפי הצד האחר, הם יורם ותדריס, אשר הפרו את התחייבותם שלא למכור מוצרים מתחרים.

54. קביעה עובדתית נוספת וחשובה היא כי מדנט ידעה שיוורם מפר את התחייבויותיו עוד בשלהי שנת 2009 וכי החלטתה לסיים את ההתקשרות עם יורם היתה כבר בתקופה זו, עוד קודם לפגישה המשולשת ביום 4.2.2010.

העובדה כי בבית המשפט טענו נציגי מדנט השונים שהפגישה המשולשת נועדה כדי לאפשר ליורם להסביר עצמו, אולם טענה זו אינה אמינה והראיה לכך היא עצם שליחתו של דורון לתור אחר ראיות, בשעה שיוורם נקרא לכאורה לישיבת בונוס במשרדי מדנט, תוך שהתבקש להשאיר את הטלפון שלו כבוי ובכך גם נמנע ממזכירתו שהיתה בחנותו ליצור עמו קשר. באותו שלב של הפגישה המשולשת לא נדרשו עוד ראיות למדנט ואף נציגי מדנט הסתפקו בהקלטות ובדו"חות החוקרים הפרטיים כך כדי להציג את שבידיהם בפני יורם.

כאמור, בשעה שיוורם נקרא למשרדי מדנט, נשלחו דורון וריקרדו למשרדי תדריס, על מנת לאסוף משם את מוצרי ברנפון ועל מנת לחדור למחשבי תדריס.

55. אחר שקבעתי קביעות עובדתיות אלו, אוכל לפנות ולבחון את עילות התביעה של הצדדים השונים.

התביעה העיקרית – תביעתה של מדנט

56. הנתבעים הפרו את ההסכם. הפרה זו הינה הפרה יסודית והיא הפרה היורדת לשורשו של ההסכם. שני הצדדים ידעו היטב כי מהותה של ההתקשרות היא בלעדיות. לא אחת התייחס לכך יורם בעצמו כ"בלעדיות הדדית". כאמור, קבעתי כי אכן היתה בלעדיות הדדית אולם היא היתה מתוחמת, מצדה של מדנט, לעיר פתח תקווה.

בחירתו של יורם, למכור מוצרים מתחרים, מהווה הפרה יסודית של ההסכם היורדת לשורש בסיס ההתקשרות ועל כך לא יכולה היתה להיות מחלוקת.

57. לא היתה מחלוקת כי ההתקשרות שבין הצדדים היתה התקשרות שאינה מתוחמת בזמן. לטענת מדנט, בסיכומיה, אין מדובר בביטול שנעשה באופן נחפז ונמהר. כאמור, הגעתי למסקנה כי ההחלטה על ביטול ההסכם התקבלה אצל מדנט לאחר שנציגיה הגיעו למסקנה שיוורם מפר את ההסכם עמם וכי באותה פגישה משולשת ניתנה לכאורה ההזדמנות להסביר



בית משפט השלום בבאר שבע

ת"א 10-02-29716 מדנט בע"מ ואח' נ' כהן ואח'

עצמו, אולם בראש ובראשונה הפגישה נועדה בעיקר כדי להכשיר את הקרקע להגעתם של דורון וריקרדו למשרדי תדירים.

58. מדנט היתה רשאית לבטל את ההסכם נוכח הפרתם היסודית של הנתבעים את תנאי ההתקשרות.

שאלה אחרת היא האם זכאית מדנט למלוא תביעתה דנן. אבחן להלן את ראשי תביעתה, כפי שפורטו בסיכומיה:

תשלום בגין ההדרכה

59. כאמור, במסגרת ההסכם קבעו הצדדים כי אם יפר יורם את התחייבותו, יהיה עליו לשלם את עלות ההדרכה שקיבל ממדנט בסך השווה ל- \$20,000 + מע"מ.

הנתבעים אינם חולקים על הסכמה זו, אולם טוענים כי מדובר בפיצוי מוסכם להפרת ההסכם.

60. בהקשר זה, סבורני כי הדין עם מדנט.

כפי קביעתי העובדתית, אין מדובר בפיצוי מוסכם אלא בהערכת עלות ההדרכה שנמסרה ליורם על ידי מדנט בתחילת ההתקשרות, עלות אשר יורם התחייב להשיב אם יפר את ההסכם.

ודוק: אין מדובר בסכום שאותו יורם היה צריך להשיב ממילא. אילו היו הצדדים מגיעים להסכמה על הפסקת ההתקשרות, לא היה נדרש יורם להשיב סכום זה. מדובר למעשה ב"מענק על תנאי" והתנאי הוא שיורם לא ימכור ציוד מתחרה. תנאי זה הופר על ידי יורם ועל כן זכאית מדנט להחזר השקעתה, בהתאם למוסכם.

61. לפיכך, אקבע כי על יורם להשיב למדנט סכום השווה היום ל- \$20,000 + מע"מ. סכום זה, בשקלים חדשים, נכון למועד הגשת התביעה עמד על סך של 86,721.6 ₪.

השבה

62. במסגרת תביעתה, עתרה מדנט לחייב את הנתבעים להשיב לה זיכויים שקיבלו במהלך השנים 2007-2008 וינואר 2009, בסך כולל של 114,233 ₪.

כאמור, קבעתי כי מעת לעת העניקה מדנט לנתבעים זיכויים שונים, ועניין זה לא היה במחלוקת.

לטענת מדנט, כיוון שהוכח שיורם הפר את ההסכם כבר בשנת 2007 והואיל והזיכויים ניתנו ליורם על בסיס הסכמה שהוא מקיים אחר תנאי הבלעדיות, שאז זכאית מדנט לקבלם בחזרה.



בית משפט השלום בבאר שבע

ת"א 10-02-29716-02 מדנט בע"מ ואח' נ' כהן ואח'

63. סעיף 9 בחוק החוזים (תרופות בשל הפרת חוזה), תשל"א – 1970 [להלן: "חוק התרופות"] מגדיר את הזכות להשבה שזכאי לה הנפגע מאת המפר, אולם בד בבד מחוייב הנפגע להשיב למפר את שקיבל ממנו אגב ההסכם.

סבורני, כי בהקשר של היחסים החוזיים שבין הצדדים שבפנינו, השבה אינה צודקת והיא אף תפגע בראש ובראשונה דווקא במדנט.

במסגרת היחסים החוזיים קיבל תחילה יורם ממדנט הדרכה. הצדדים קבעו ביניהם את שוויה וגם קבעו את הנסיבות שבעטיין יידרש יורם להשיב למדנט בגין אותה הדרכה. זכותה של מדנט לקבל מיורם את שוויה של ההדרכה לא נובעת מזכות ההשבה הקבועה בסעיף 9 בחוק התרופות. שאם לא כן, לא היתה נדרשת מדנט לשכנע בהקשר זה בסעיף תביעה נפרד.

כאמור, זכותה של מדנט לקבל את שוויה של ההדרכה נבעה מהסכמה ספציפית בעניין זה. במהלך ההתקשרות קיבלו הצדדים זה מזה לא מעט. יורם קיבל וודאות, שיתוף בפרסום, גב כלכלי וכיוצ"ב. מדנט קיבלה אף היא וודאות, ולא מעט רווחים שגרפה במסגרת אותה התקשרות.

העובדה שכל צד עותר כעת במסגרת תביעתו לפצותו בגין "אבדן רווחים" לתקופה של שנה, מלמדת שכל צד הרוויח לא מעט.

64. השבה, כמשמעותה בסעיף 9 בחוק החוזים, לא נועדה להשיב לאחר את חלקו של כל צד ברווחים. השבה נועדה להעמיד כל צד עם רכושו כפי שהיה בתחילת היחסים החוזיים.

נכון הוא כי יורם קיבל זיכויים במהלך השנים, אגב ההתקשרות, אולם גם מדנט קיבלה במסגרת ההתקשרות ועל פי המוסכם בין הצדדים, לא מעט רווחים. רווחים אלו לא שולמו לה מיורם אלא כמובן מהלקוחות, אולם הצדדים אשר ביססו יחסיהם על ההתקשרות ביניהם, שיתפו פעולה לא מעט במגוון תחומים, לרבות בתחומי הפרסום, עד כי לא ניתן עוד להפריד את ההתחשבנות הכוללת, ובוודאי שלא ניתן היום לבחון לאחר זיכויים שניתנו על ידי מדנט, כחלק שוטף בהתקשרות.

בנסיבות שלפנינו, אין זה צודק שמדנט תהנה ממלוא רווחיה שגרפה בקשר ואגב התבססות על אותה התקשרות, ומנגד תדרוש לקבל בחזרה את הזיכויים שזיכתה את יורם במהלך השנים.

פיצויים בגין הפרת ההסכם – האם קיימת זכות למדנט ל"הודעה מוקדמת"?

65. בחלק העיקרי של תביעתה, עותרת מדנט לחייב את הנתבעים לפצותה בגין אבדן רווחי, למשך שנה.

לטענת מדנט, כתוצאה מההתקשרות עם הנתבעים היתה צפויה לרווח שנתי של 900,000 ₪ ורווח זה נמנע ממנה נוכח הפרתם של הנתבעים את ההסכם.



בית משפט השלום בבאר שבע

ת"א 10-02-29716 מדנט בע"מ ואח' נ' כהן ואח'

להוכחת נזקיה ביקשה מדנט להציג ראיות שלפיהן נמנע ממנה, במשך שנה, להרוויח כדבעי בפתח תקווה, וזאת על אף שניסתה להקטין נזקיה לאחר ביטול ההסכם, תוך הקמת חנו משל עצמה. לטענת מדנט, ממצב של רווח גולמי בהיקף של 900,000 ₪ שגרפה מדנט מפעילות של הנתבעים בשנה שקדמה לביטול ההסכם, עברה למצב גרעוני בשנה שלאחר מכן. בהקשר זה טענה מדנט כי אילו יורם לא היה מפר את ההסכם, כי אז הרווח היה עוד גדול יותר.

מדנט אינה מכחישה שהרווח היה טמון לא במותג ברנפון עצמו, אלא דווקא בפעילות של הנתבעים.

בהקשר זה, אציין כי מדנט הציגה אך את הרווח הגולמי ולא את הרווח הנקי שהיה לה בשנים שקדמו לביטול ההסכם. ב"כ מדנט היה מודע לכך ועל כן עתר במסגרת סיכומיו לחייב את הנתבעים בפיצוי על פי אמדן שייערוך בית המשפט בעצמו.

הנתבעים, במסגרת סיכומיהם, טענו שמדנט נמנעה מלנסות להקטין את נזקיה, שעה שמיירה לבטל את ההסכם ולא ניסתה להגיע להסכמות בתקופת הביניים. עוד טענו הנתבעים כי זמן ההתארגנות של מדנט היה קצר ביותר וארך כחודשיים שלוש בלבד וכי כיום פועלת מדנט בפתח תקווה באופן ישיר וחוסכת אגב כך עמלות מפיץ.

66. אין מחלוקת כי ההתקשרות שבין הצדדים היתה התקשרות לתקופה שאינה קצובה בזמן. התקשרות זו יכול כל צד להביאה לכדי סיום, במתן הודעה בזמן סביר מראש. הרציונאל לכך ברור, והוא מתן האפשרות לצד להסכם, שלא יזם את הפסקתו, להתארגן ובכך להקטין נזקיו. מהו אותו "זמן סביר מראש"? לכך תינתן תשובה שונה בנסיבות כל מקרה ומקרה.

בע"א 4309/06 בשארה ורור בע"מ נ' גלידת ויטמן (1979) בע"מ (17.6.2008) [להלן: "עניין בשארה"], אליו הפנו שני הצדדים נדונה שאלת הזכות ל"הודעה מוקדמת" בחוזי הפצה. כל אחד מהצדדים שלפני אחז בפסק דין זה כדי ללמד סניגוריה על טענותיו ועמדותיו עד כי נדמה ששכחו את הרציונאל העומד בבסיס ההתקשרות מחד, והזכות להודעה בזמן סביר מראש מאידך.

כאשר עניין לנו בהסכם הפצה, ברור כי הרציונאל שבהודעה מראש מגלם בתוכו את הבסיס הכלכלי של העסקה, ולפיו המפיץ בונה מערך הפצה שלם, תוך השקעת זמן וכסף. הדעת אינה נותנת שבשלב זה, יהיה רשאי בעליו של המוצר (או המשווק הראשי) להיפרד מהמפיץ ולקטוף את פירות השקעותיו, מבלי לאפשר קודם כל למפיץ עצמו לקטוף פירות השקעותיו [ראו למשל ע"א 442/85 זוהר נ' מעבדות טרבונל (ישראל) בע"מ, פ"ד מד(3) 661]. מנגד, כאשר המפיץ עצמו, הוא שהפר את ההתקשרות, הוא לא יהיה זכאי לאותו פיצוי שנועד לבטא את הזמן הסביר להודעה מראש [ע"א 5630/90 תדמור נ' ישפאר חברה אלקטרונית למסחר בע"מ, פ"ד מז(2) 517].

בפסקי הדין שדנו בשאלה זו של אותו זמן הודעה סביר מראש, נבחן הנושא מנקודת מבטו של המפיץ עצמו, ועל כן הוטעמו הרציונאליים מנקודת מבט זו, של הצורך להגן על השקעותיו של



בית משפט השלום בבאר שבע

ת"א 10-02-29716 מדנט בע"מ ואח' נ' כהן ואח'

המפיץ. אלא שההתקשרות בחוזה הפצה מגלמת ציפייה לרווח גם מצד היצרן עצמו או המשווק הראשי. ציפייה לרווח זו היא העומדת כיום בבסיס תביעתה של מדנט.

67. בהקשר זה, סבורני כי פסק הדין בעניין **בשארה** לא מניח את האדנים לזכותו של היבואן להודעה מוקדמת, מקום בו המפיץ הוא אשר מפר את תנאי ההתקשרות. נהפוך הוא: פסק הדין בעניין **בשארה** קובע כי המפיץ שהפר לא יהיה זכאי להודעה מוקדמת, ובין השורות ניתן לקרוא גם את עמדת כב' השופט א. רובינשטיין שלפיה היבואן (או היצרן) לא יהיה זכאי בכל מקרה לדמי הודעה מוקדמת מאת המפיץ הסורר, ולכל היותר יוכל ליהנות מפירות השקעותיו של המפיץ הסורר בבניית מערך הפצה.

בנקודת הזמן שבה בוטל ההסכם, היו שני הצדדים במצב של הפקת רווחים מהשקעותיהם. הנתבעים הפיקו רווחים מפעילותם ואף מדנט כבר הגיעה לכדי הפקת רווחים נאים (כטענתה). מטעם זה, לא היה צורך ב"מתן הודעה זמן סביר מראש" על מנת לאפשר לצד כלשהו לכסות השקעותיו, אלא לכל היותר לאפשר לצד המקיים תקופת התארגנות סבירה.

68. כיוון שקבעתי כאמור שהנתבעים הם שהפרו את התחייבויותיהם, ממילא לא היו זכאים לאותה תקופת התארגנות. עמד על כך כב' השופט עציוני בע"א 687/76 **בלייזס נ' פיק**, פ"ד (לב) 721:

"המערער אינו יכול להפר את חובותיו כסוכן כלפי מעסיקו, ולאחר מכן לבוא ולהלין מדוע אין מפצים אותו על הפסקת הקשר המסחרי עמו"

69. נחזור לשאלה שלפנינו. הנתבעים הפרו את התחייבותם כלפי מדנט וזו החליטה להפסיק את ההתקשרות עימם באופן מיידי. האם זכאית היא עצמה ל"תקופת התארגנות סבירה"? האם זכאית היא לתבוע הפסד רווח למשך תקופת התארגנות של שנה? סבורני כי יש להשיב על שאלה זו בשלילה.

הזכות למתן הודעה זמן סביר מראש נועד למעשה למנוע מצב של התעשרות שלא כדין. מצב שבו צד אחד מתעשר על חשבונו של האחר. הדרישה נועדה לאפשר קיומה של התקשרות המבוססת על תוצאה כלכלית סבירה, כשצד אחד לא עושק את משנהו. מכיוון שכך, נבחנת אורכה של התקופה בשים לב להשקעות שנדרשו, בד"כ מצד המפיץ, ליצירת אותו מערך הפצה.

כיוון שההתקשרות אינה קצובה בזמן, הרי שההוצאות שצריך היצרן (או המשווק הראשי) להוציא לבניית מערך הפצה חדש, אינן מהוות בסיס לפיצוי תחת ראש נזק זה. הטעם לכך ברור והוא שבעצם ההתקשרות קיימת הנחה שבעת הפרדות יהיה על הצד אשר נשאר עם המוצר, לשאת בהוצאות לבניית מערך הפצה עצמאי.

הזכות להודעה זמן סביר מראש לא נועדה כדי למנוע מהיצרן הפסד או ירידה ברווחיות כתוצאה מהפסקת ההתקשרות עם המפיץ. שאם נאמר כך, נעמיס על המפיץ את כל הסיכון



בית משפט השלום בבאר שבע

ת"א 10-02-29716-02 מדנט בע"מ ואח' נ' כהן ואח'

הכלכלי שבעסקה. ככל שהמשווק מעוניין להבטיח את רווחיו למקרה של הפרדות, עליו לקבוע לכך מנגנון ברור ומוסכם בחוזה עצמו. קבלת עמדת מדנט בהקשר זה עלולה להביא לתוצאה אבסורדית של ממש: ככל שהנתבעים עשו עבודה טובה יותר במהלך השנים, והשיאו רווחים גדולים יותר למדנט, כך יהיו צפויים, בעת הפרת ההסכם על ידם, לנזק גדול יותר. ולהיפך: אם נכשלו בתפקידם, לא יהיו חייבים בפיצוי מדנט גם אם הפרו את התחייבותם. כמובן שתוצאה אבסורדית זו אינה ראויה כלכלית.

70. זכותו של מפיץ ל"הודעה מוקדמת" מקורה בחקיקה שיפוטית סוציאלית שנועדה לאזן את יחסי הכוחות שבין הצדדים. היבואן נתפס כצד החזק במקרה שלפנינו, כאשר עיקר הסיכון בהתקשרות מוטל על המפיץ הבלעדי. מעבר למסירת הידע הבסיסי על ידי היבואן למפיץ, עיקר ההשקעה היא אצל המפיץ, והשקעה זו היא אשר ראויה להגנה ומכאן הבסיס לאותה חקיקה שיפוטית של דרישת ההודעה המוקדמת, שמשתנה בנסיבות כל מקרה ומקרה. הזכות להודעה מוקדמת נועדה לפצות את המפיץ על השקעתו. מקורה בדיני עשיית העושר ולא בתורת הפיצויים הנובעים מהפרת החוזה, המוסדרים בחוק התרופות. משכך, היא בעיקרה גם חד צדדית ומתקיימת רק כאשר המפיץ הוא הצד המקיים של החוזה שהופר. אבדן רווחים ליבואן, כתוצאה מהפרת ההסכם על ידי המפיץ נמצאת ברובד אחר של תורת הפיצויים ודיני החוזים, ואינה ניתנת לפיצוי מכוח דוקטרינת ההודעה המוקדמת. משכך, אין לקשור בין הדרישה למתן הודעה סבירה מראש, לבין אבדן רווחים כתוצאה מהפסקת ההתקשרות, ועל כן דינה של עילת תביעה זו מצד מדנט – להידחות.

פיצויים אחרים?

71. התובעת עתרה כאמור לפצותה במלוא הרווחים שצפויים היו להתקבל אצלה כתוצאה מההתקשרות הרלוונטית, במהלך 12 החודשים שלאחר הפסקתה. לטענת התובעת, הנתבעים היו צריכים לפצות על הנזק שייגרם לתובעת כתוצאה מההפרה, ולטענת התובעת יש לחשב את הנזק על בסיס 12 חודשים. בחנתי לעיל את דרישת הפיצוי בהתבסס על דוקטרינת ההודעה המוקדמת, וקבעתי כי על בסיס דוקטרינה זו אין לקבלה. שאלה אחרת היא האם יש מקום לפיצוי לו עותרת התובעת, במסגרת זכותה הכלכלית לפיצויים, כמי שנפגעה מהפרתו של ההסכם על ידי הנתבעים. 72. דרישתה של מדנט לחייב את הנתבעים ברווחיה הצפויים למשך שנה, יכולה להתפרש כדרישה לפיצויי קיום ויכולה גם להתפרש כפיצויי הסתמכות. היא כמובן לא יכולה להתפרש כדרישה לפיצויים כפולים.



בית משפט השלום בבאר שבע

ת"א 10-02-29716-02 מדנט בע"מ ואח' נ' כהן ואח'

התובעת עותרת כאמור לפצותה בגין מניעת רווח. אין מחלוקת כי נזק צפוי או מסתבר כתוצאה מהפרת החוזה, יכול להיות גם מניעת רווח [סעיף 1 בחוק התרופות]. מבין פיצויי הקיום לפיצויי ההסתמכות, תהיה הנטייה להיצמד לפיצויי הקיום, וזאת נוכח מטרתם העיקרית של הפיצויים, להעמיד את הנפגע במקום בו היה עומד לולא אותה הפרת החוזה. והיכן היתה עומדת מדנט במקרה שלפנינו, אלמלא הופר ההסכם על ידי הנתבעים? ההסכם שבין הצדדים לא היה קצוב בזמן, וכל צד היה רשאי לבטלו "בהודעה מוקדמת" סבירה מראש. כאמור, מדנט, כיבואן, לא היתה זכאית לאותה הודעה מוקדמת ומשכך, סבורני כי למדנט לא היתה כל זכות קנויה שההסכם יגיע לקיצו רק כעבור 12 חודשים של קיום, לאחר ההודעה על ביטולו. כיוון שכך, מדנט אינה רשאית לעתור לפיצויי קיום של 12 חודשי רווח.

73. כאמור, קבלת טענת מדנט בהקשר זה תביא לתוצאה אבסורדית ולפיה ככל שהנתבעים השיאו לה יותר רווח מפעילותם, כך יהיו חייבים יותר לפצותה.

אני סבור שבדין מדנט ביטלה את ההתקשרות, אולם מדנט היא זו שגם שלטה על המועד של ביטול ההסכם והיא זו שיכולה היתה לפעול לבחינת דרכים חלופיות לצמצום הנזק. בהקשר זה, נטען על ידי מדנט כי משבר האמון היה כה רב שלא ניתן היה לצפות ממנה להמשיך ולפעול בשיתוף פעולה עם הנתבעים, ולו רגע אחד נוסף. על כך יש להשיב פעמיים:

בהיבט הראשון, צודקת מדנט שנוכח אי-האמון לא נדרש ממנה ולא ניתן לחייבה להמשיך ולפעול עם הנתבעים עוד רגע אחד. אלא שמדובר בהחלטה עסקית של מדנט, וגם אם אין לחייבה להמשיך בהתקשרות לתקופת התארגנות, עדיין נשאלת השאלה האם היתה זו החלטה עסקית נכונה. לא מן הנמנע כי מבחינה עסקית ניתן היה להגיע לתוצאה אחרת זולת אותה הפסקה מיידית של ההתקשרות. חובתה של מדנט להקטין את נזקיה אינה רק החובה להקטין בדרך נעימה, אלא אף בדרכים שאינן נעימות לכאורה מבחינתה. בהיבט האחר, עצם חוסר מוכנותה של מדנט לשאת ולתת עם יורם על תנאי ההפרדות, מלמד עד כמה לא ניתנה מחשבה מקדימה להחלטה העסקית שקיבלה, ועל כך יכולה מדנט לבוא בטענות רק לעצמה.

74. חגית, בעדותה בבית המשפט, התייחסה לעסקה כאל "ביצת זהב". היא עשתה במונח זה שימוש בתארה את ההזדמנות העסקית שהיתה ליורם בהתקשרות שבין הצדדים [פרוט' עמ' 26 ש' 29, עמ' 35 ש' 2].

גם למדנט היתה זו ביצת זהב. עולה מטיעוניה כי רווחיה עלו משנה לשנה. מדנט הסבירה זאת ביצירת השוק על ידי הנתבעים. נתונים אלו שהובאו על ידי מדנט רק מחזקים את האבסורד שבתביעתה. אילו היה יורם מפר את ההסכם בתוך חצי שנה של התקשרות, האם סביר שתביעתה של מדנט היתה כפי שהיא היום? ברור שהתשובה שלילית. יוצא אם כן, שכל



בית משפט השלום בבאר שבע

ת"א 10-02-29716 מדנט בע"מ ואח' נ' כהן ואח'

שההסכם היה מגיע לקיצו (ואפילו באשמת הנתבעים) מאוחר יותר, כך היו הנתבעים עומדים בסיכון רב יותר לתשלומי פיצויי קיום. מצב שכזה אינו סביר ואינו רצוי.

חופש החוזים משמעו גם החופש להשתחרר מחוזה בלתי קצוב בזמן, והדעת אינה נותנת שחופש זה יסוכל באמצעות חרב פיצויים לא הגיונית שתרחף מעל ראשו של צד לחוזה רק משום שהשיא רווח הולך וגדל לחברו.

הוכח גם כי יורם היה החלוץ של מדנט בפיתוח עסקיה במרכז. מאז ההתקשרות עם יורם המשיכה מדנט בשיתופי פעולה עם אחרים. על כך לא היתה מחלוקת. רווחיה של מדנט באזור המרכז כבר לא היו תלויים אך ורק ביורם ובתדרים. אף זאת שיקול בבחינת פיצוי הקיום להם עותרת מדנט.

לא מצאתי מקום גם לקביעת פיצויי הסתמכות. מדנט לא הסתמכה על מאומה ולא היתה לה זכות קנויה כי ההסכם עם יורם יימשך לנצח.

75. בסיכומיה, עתרה מדנט לקבוע את סכום הפיצויים בדרך של אמדן.

בית המשפט רשאי לעשות כן ולעיתים אין מנוס מכך ובהעדר קושי אובייקטיבי בכימות היקף הנזק, יש מקום שבית המשפט יאמוד את הנזק על סמך מסד נתונים סביר, חלף דחייתה של התביעה כולה כ"לא מוכחת" [ע"א 355/80 אנסיםוב נ' מלון טירת בת שבע, פ"ד לה(2), 800; רע"א 1327/08 מתד תעשיות בע"מ נ' קליל תעשיות בע"מ (9.4.2008)].

ואולם, במקרה שלפנינו, אין כל מקום לעשות כן: אינני סבור שברמה העקרונית זכאית מדנט, כיבואנית ראשית, לפיצויי קיום או אפילו הסתמכות, מהמפיץ שהפר את ההתקשרות עמה, כשההסכם בוטל על ידה (כדין !!!), לפי החלטתה ובעיתוי כפי שקבעה.

כאמור, פיצויי הקיום נועדו להעמיד את הנפגע במקום בו היה עומד אילו לא הופר ההסכם, וכאשר הנזק היה גם תוצאה מסתברת של ההפרה.

הנזק לו עותרת מדנט כיום אינו תוצאה מסתברת של ההפרה אלא ציפייתה להמשיך ולקבל את ביצי הזהב כפי שקיבלה, במשך תקופה נוספת של כשנה. לכך אין לה כל זכות מוקנית.

גם אם לא היה מופר ההסכם על ידי יורם, היה יורם זכאי להביאו לכדי סיום בהודעה מיידית ולמדנט לא היתה כל זכות ל"הודעה מוקדמת" זולת תקופת התארגנות קצרה ביותר ותקופת חפיפה או העברת בסיסי נתונים השייכים לכאורה גם לה.

76. נוכח כל האמור, אין צורך לקבוע בסיס לאמדן פיצויי בראש נזק זה ויש לדחות תביעתה העיקרית של מדנט לפיצויים אלו.

פיצוי בגין מכירת מכשור מתחרה במהלך תקופת ההסכם

77. לטענת מדנט, נוכח ההפרה שהפר יורם את התחייבותו שלא למכור מוצרים מתחרים, נגרמו למדנט הפסדים.



בית משפט השלום בבאר שבע

ת"א 10-02-29716 מדנט בע"מ ואח' נ' כהן ואח'

בכתב התביעה טענה מדנט כי הנזק שנגרם לה עמד על סך של 200,000 ₪. בסיכומיה, טענה מדנט שהוכח שיורם רכש מכשור מתחרה בסכום כולל של כ- 101,000 ₪ (כולל מע"מ). לטענת מדנט, סכום זה שולם על ידי יורם לספקים מתחרים, במקום שישולם למדנט.

78. מנספח י"א לתצהירה של חגית עולה כי אכן הנתבעים רכשו בשנת 2009 ובתחילת 2010 מוצרים ממכון אריה בסכום כולל של כ- 86,000 ₪. ועוד אישר יורם בחקירתו בבית המשפט כי בשנת 2007 רכש מאריה מכשור מתחרה בסך של 8,000 ₪ בשנת 2007 רכש מכשור מתחרה ממכון אריה בסכום של 7,000 ₪.

סה"כ הוכיחה מדנט רכישות שביצעו הנתבעים ממכון אריה המתחרה, בסכום של כ- 101,000 ₪.

79. מנגד, הסכום ששילם יורם לספקים אחרים לא היה כולו עבור מכשירי שמיעה. מכשירים אלו לא סופקו על ידי מדנט ואין מדובר ברווח נקי שהיתה זוכה לו מדנט אם יורם היה רוכש את הציוד ממנה.

מדנט לא הוכיחה כדבעי את מתח רווחיה על הציוד שנמכר על ידה. עם זאת, ונוכח האמור לעיל בדבר סמכותו של בית המשפט לאמוד את הדברים על סמך הראיות שכן הובאו בפניו, סבורני כי יש לאמוד את מתח הרווחים של מדנט על כ- 50%. הדברים מקבלים ביטוי בתצהירו של רו"ח פזי לנדשטיין, הן ביחס לשנים 2008 ו- 2009 והן ביחס לשנת 2010. המספרים אינם מדויקים אולם הם מביאים בחשבון את עלויות היצרן לרבות הוצאות נלוות, ביחס להכנסות בגין מכירה.

80. לפיכך, אני סבור כי בראש נזק זה הוכיחה מדנט תביעתה, הן ביחס לנזק שנגרם לה והן ביחס לתוצאה המסתברת של הפרת ההסכם על ידי יורם, ואני קובע כי על הנתבעים לפצותה בגין ראש נזק זה בסך של 50,500 ₪ (כולל מע"מ).

פיצוי בגין פגיעה בשם הטוב ובמוניטין

81. נזק נוסף בגינו עתרה מדנט לפיצוי, הוא הפגיעה שנטענה בשמה הטוב ובשמו הטוב של המוצר ברנפון.

לטענת מדנט, הגורמים המקצועיים אשר הפנו לקוחות אל הנתבעים, על מנת לקבל מוצרי ברנפון, הופתעו לגלות כי אותם מטופלים "זכו" לקבל מכשיר אחר לחלוטין, וכי עובדה זו פגעה בשמה הטוב ובמוניטין המשובח שלה.

עוד טענה מדנט כי בכל הקשור במגזר הערבי, התנהלותו ומחדליו של יורם גרמו אף הם נזק למדנט. סה"כ העמידה התובעת נזקיה בהקשר לכך בסכום של 100,000 ₪.

הנתבעים ביקשו לדחות טענה זו בהעדר כל הוכחה לכך.



בית משפט השלום בבאר שבע

ת"א 10-02-29716-02 מדנט בע"מ ואח' נ' כהן ואח'

82. נושא המגזר הערבי, ראוי היה שלא היה נטען במסגרת תביעתה של מדנט. לא בכדי לא
הרחבתי לעיל בעניין זה, כיוון שקבעתי כי טענתו של יורם לפיה מדנט הפרה את
התחייבויותיה כשלא שיתפה עמו פעולה בכניסה למגזר הערבי – דינה להידחות.
השימוש שעושה מדנט כעת, במסגרת תביעתה, באותו מגזר כדי להצביע על נזק תדמיתי
שגרמו לה הנתבעים, אינו ראוי.
יורם ניסה להיכנס למגזר הערבי וניסה לרתום לכך גם את מדנט. תחילה מדנט ניסתה לשתף
עמו פעולה, לרבות תוך הגדרתו כמפיץ בלעדי במגזר זה [סעי' 137 בתצהיר אילן] אולם לאחר
מכן לא צלח הדבר. אין להטיל את האשם בכך על שום צד, זולת על חוסר שיתוף הפעולה של
שני הצדדים, ששניהם שותפים לו באותה מידה. כיוון שכך, אין לקבוע שכישלון כניסתו של
יורם למגזר הערבי גרם נזק תדמיתי למדנט, ובוודאי שאין לקבוע כי היתה זו תוצאה של
הפרת ההסכם על ידי יורם.
הצדדים חתמו על מסמך ביום 25.12.2008 [נספח ה' לתצהיר חגית] ממנו עולה כי הם ויתרו
הדדית על כל טענה בקשר למיזם זה. משכך, וכשם שלא ברורה טענתו של יורם בנוגע למיזם
זה, גם אין מקום לטענה מצד מדנט ביחס לאותו מיזם שנכשל.
זאת ועוד: הכישלון של המיזם במגזר הערבי לא היווה כל נימוק להפסקת ההתקשרות בין
הצדדים ומדנט אף לא תבעה עד כה את יורם בגין פגיעה נטענת בתדמיתה במגזר הערבי או
מול גורמים הקשורים לכך. ברור כי אלמלא הפר יורם את ההסכם, לא היתה מועלית כל
טענה מצד מדנט בהקשר למגזר הערבי. כריכתה של טענה זו ועילה נפרדת בשל כך במסגרת
תביעה זו אינה ראויה ואין לאפשרה. היא גם לא הוכחה.
83. ומה באשר לטענת מדנט שלפיה יורם, בהתנהלותו, גרם לה נזק תדמיתי בכך שהפיץ גם
מוצרים מתחרים?
בתצהירו, טען אילן כי לאחר ביטול ההסכם, החל יורם להפיץ דברי בלע ולשון הרע אודות
מדנט.
לטענת אילן, רופאים שביקשו ששם לא ייחשף בהליך ציינו כי מדנט הינה חברה "קיקיונית"
ועוד נטען כי הנתבע תיאר בפני הרופאים שהפסיק לעבוד עם מדנט נוכח מוצריה הירודים.
בתצהירו פירט אילן דברים שאמרו לו אנשים בפתח תקווה, שמהם עולה ששמעו מיורם דברי
השמצה אודות מדנט, לאחר ביטול ההתקשרות והוא הוסיף כי שני לקוחות (שאת שמם
המפורש נקב בתצהירו), סיפרו לתועמלנית מטעם מדנט כי יורם החזיר להם מכשירים שאינם
עובדים תוך השמצתה של מדנט.
אילן ציין בתצהירו שהתדמית של מדנט בפני חברת ברנפון העולמית נפגעה כתוצאה מביטול
ההתקשרות כיוון שיעד ההפצה לשנת 2010 לא הושג.



בית משפט השלום בבאר שבע

ת"א 10-02-29716 מדנט בע"מ ואח' נ' כהן ואח'

84. עדי מדנט לא נחקרו בעניין זה על תצהיריהם. ואולם, הטענה שלפיה שני לקוחות סיפרו לגבי אורלי גרדנר על השמצות שהשמיץ לכאורה יורם את מדנט, כלל לא צוינו בתצהירה של הגב' גרדנר, וחלק זה מתצהירו של אילן הוא בבחינת עדות מפי השמועה ואינו מהווה הוכחה. לא רק שמדנט לא עמדה בנטל להביא ראיה להוכחת הנזק התדמיתי שגרם לה יורם בעצם הפרתו את ההסכם, היא גם לא הוכיחה גובהו של נזק זה, עד כי נדמה כי הסכום שנגקב על ידה בתביעתה אינו אלא סכום ערטילאי.

זאת ועוד: מדנט טענה כי המוצר ברנפון עצמו אינו זה שיוצר את המוניטין, אלא השירות והמכירה. כך מציינת מדנט בסעיף 84 לסיכומיה: **"אין מחלוקת כי "bernafon" אינה מותג המוכר בקרב הלקוחות."**

מכאן עולה כי מכירת מוצרים אחרים אינה פוגעת בשמו הטוב של המותג ברנפון ואף לא בשמה של מדנט. די בכך כדי לדחות ראש נזק זה בתביעתה של מדנט.

הוצאות ושכ"ט עו"ד

85. מדנט הוציאה הוצאות נכבדות בקשר עם ניהול תיק זה. היא שכרה חוקרים פרטיים להוכחת הדברים, תמללה את פעולות החקירה, וזאת מעבר להוצאותיה בתשלום האגרה. עם זאת, איני סבור כי היא זכאית למלוא הוצאותיה הריאליות. מדנט ניפחה את תביעתה הרבה מעבר לנדרש, ועיקר תביעתה נדחתה. במצב דברים שכזה, אין זה ראוי לחייב את הנתבע, גם אם הפסיד בחלק מהדברים, לשאת בהוצאותיה הגבוהות של מדנט, שכלל לא היו נחוצות.

ראשי תביעה שנזנחו בסיכומי מדנט

86. במסגרת כתב התביעה עתרה מדנט לחייב את הנתבעים גם בנזק שנגרם לה כיוון שלא עמדה ביעדיה מול חברת ברנפון. ראש נזק זה הוא למעשה כפל של תביעת פיצויי הקיום. לא רק שדרישת נזק זו נזנחה בסיכומי מדנט, היא ממילא אינה יכולה להתקיים כיוון שכאמור לעיל, מדנט לא היתה רשאית לצפות עם יורם יהיה "עד בוא אליהו הנביא". טענה נוספת שנטענה בכתב התביעה ונזנחה בסיכומי מדנט עסקה בהוצאות שהוציאה מדנט לשם דיור מחודש וקטלוג חדש לאחר הפרידה. טוב עשתה מדנט שזנחה גם ראש נזק זה, שכן הוצאה זו ממילא היתה נדרשת להוציא לעת פרידה. גם טענתה של מדנט להשבת מכשירי שמיעה וציוד נוסף, נזנחה בסיכומיה, ככל הנראה לאחר שאלו הושבו בהליך הזמני.



בית משפט השלום בבאר שבע

ת"א 10-02-29716 מדנט בע"מ ואח' נ' כהן ואח'

טענת ההגנה שלפיה יש לסלק את התביעה כנגד יורם, נוכח המחאת הזכויות והחייבים לתדרים

87. בכתב ההגנה טען יורם כי יש לסלק את התביעה האישית כנגדו על הסף, נוכח שלאחר תחילת ההתקשרות הקים את חברת תדרים והפעילות למול מדנט היתה באמצעות חברת תדרים.

טענה זו ראוי היה שלא תטען. בסיס ההתקשרות היה בסיס אישי, ועל כך לא היתה מחלוקת בין הצדדים. יורם היה בן בית אצל משפחת טרייטל ואילולא כך גם לא היתה באה ההתקשרות לעולם.

נכון הוא כי בשלב מסויים העביר יורם את פעילותו תחת חברה שהקים, אולם גם לאחר מכן המשיכו הצדדים לראות את ההתקשרות כמבוססת על יורם עצמו ולא על שום גורם אחר בחברת תדרים.

עוד אציין כי הוכח שהנכס בו פעלה תדרים הושכר בהסכם שכירות ליורם עצמו ולא לתדרים [ראו למשל עדותו של מר מנחם אלוני, מהבעלי הנכס, פרוט' עמ' 52].

88. במסגרת התביעה שכנגד, עותר יורם בעצמו לפיצוי אישי בטענה שהפרת ההסכם על ידי מדנט מהווה גזל של סוד מסחרי ואף פגיעה בשמו הטוב. הנה כי כן – הזיהוי של תדרים ויורם חד-חד ערכי הוא בנסיבותינו, כך מתחילתו של ההליך וכך בסופו, וכל הפרדה בעניין זה תהיה מלאכותית בלבד.

לפיכך, יש לדחות טענה זו של יורם ויש לראות את שני הנתבעים כחבים ביחד ולחוד כלפי מדנט.

סיכום תביעתה של מדנט

89. בסוף הדיון בתביעתה של מדנט, מצאתי כי היא זכאית לתשלום בגין המידע שהעניקה ליורם, בסך של 86,721.6 ₪ (כולל מע"מ).

בנוסף, זכאית מדנט לפיצוי בגין אבדן רווחיה נוכח מכירת ציוד מתחרה, בסך אותו קבעתי של 50,500 ₪ (כולל מע"מ).

בשים לב לפער בין סכומים אלו להיקף התביעה, אני סבור שיש לפסוק למדנט הוצאות בסך של 20,000 ₪.



בית משפט השלום בבאר שבע

ת"א 10-02-29716 מדנט בע"מ ואח' נ' כהן ואח'

בחינת התביעה שכנגד – תביעת יורם ותדרים כנגד מדנט

הבסיס העובדתי לדיון ודחייה עקרונית של מרבית טענות התביעה שכנגד

90. הבסיס העובדתי נותר כפי שהיה ובמסגרתו יש לבחון את התביעה שכנגד, על כל ראשיה, בהתבסס על קביעתי שלפיה יורם הוא שהפר ראשון את התחייבויותיו כלפי מדנט.

כיוון שדחיתי טענתו העובדתית של יורם שלפיה מחוייבותה של מדנט כלפיו וכלפי תדרים כללה בלעדיות גאוגרפית גם מעבר לעיר פתח תקווה, ממילא יש לדחות טענותיו לנזק שגרמה מדנט לתובעים שכנגד, נוכח אותה הפרה שכלל לא היתה.

כיוון שקבעתי כי יורם הוא שהפר את ההתחייבות, הרי שאין כל מקום לקבוע כי מי מהתובעים שכנגד זכאי לתשלום בגין הודעה מוקדמת.

91. באותו אופן, יש לדחות את התביעה שכנגד המתייחסת לאי תשלום הזיכויים שלכאורה מגיעים לתדרים בגין שנת 2009. זיכויים אלו, כך הוסכם בין הצדדים, הינם בגדר חיוב שלוב לחיובם של הנתבעים שלא למכור מוצרים מתחרים.

נכון, כי לא מצאתי מקום להשיב את הזיכויים שכבר שולמו לתובעים שכנגד, בגין השנים 2007 ו- 2008, אולם תהיה זו תוצאה צינית לחייב את מדנט לשלם לתדרים זיכויים לשנת 2009, כאשר הוכח שבשנה זו הפר יורם באופן משמעותי ובהיקף נרחב את התחייבותו שלא למכור מוצרים מתחרים.

דרישת פיצוי לפי חוק איסור לשון הרע

92. לטענת התובעים שכנגד, התקשר מר גיורא טרייטל (אביו של אילן טרייטל) למר מנחם אלוני, שהוא בעליו של הנכס המושכר ליורם בפתח תקווה, וטענו בפניו כי יורם אינו אמין. לטענת יורם, בכך הוציאה מדנט דיבתו רעה ופגעה בו ובעסקיו והוא זכאי לפיצוי.

93. טענה זו אינה מבוססת דיה.

בתצהיר שהוגש על ידי מר מנחם אלוני, הוא ציין כי בחודש פברואר 2010 התקשר אליו אדם שהציג עצמו כ"גיורא מבאר-שבע" סיפר לו שהוא היה שותף של יורם כהן והודיע על הפסקת השותפות כיוון שיורם "אינו ישר ומעל באמון".

במהלך עדותו בבית המשפט העיד מר אלוני על דברים אלו תוך מתן דגש לרצונו של גיורא לשכור את החנות. הוא ציין בעדותו שלמחרת התקשר אליו גם אילן בעצמו ואף הוא ביקש לשכור את החנות. לטענת מר אלוני, אילן לא דיבר על נושא האמון [פרוט' עמ' 52 ש' 24].

אין לזהות בהקשר זה את אותו גיורא למדנט וגם אם נכונים הדברים להם טענו התובעים, כאילו גיורא הוציא דיבתם רעה, עדיין אין בכך כדי להקים עילת תביעה של מי מהתובעים שכנגד כלפי מדנט עצמה.



בית משפט השלום בבאר שבע

ת"א 10-02-29716 מדנט בע"מ ואח' נ' כהן ואח'

אציין עוד, כי נוכח קביעתי זו אין לי צורך לבחון את טענת מדנט כי "אמת דיבר" גיורא.
אציין רק כי הוכח כאמור שיורם אכן מעל באמונה של מדנט.

94. לפיכך, יש לדחות עילת תביעה שכנגד זו.

התביעה לפיצוי בגין גרם הפרת חוזה

95. טענת התובעים שכנגד היא כי פנייתם של נציגי מדנט לבעלי הנכס המושכר לתדרים בפתח תקווה, גרמה להעלאת שכר הדירה.
גם טענה זו יש לדחות.

96. כדי לזכות בפיצוי בגין עוולה של גרם הפרת חוזה, על התובע להוכיח ראשית הפרת חוזה בינו לבין הצד האחר, הפרה שהיא תוצאה של פעולה שנקט בה הנתבע כלפי אותו צד אחר.

התובעים שכנגד לא הוכיחו כל הפרת חוזה שהיא מצד בעלי הנכס.

הוכח כי למעשה, כשהסכם עם יורם הגיע לקיצו, הוצעו הצעות מתחרות, הן על ידי מדנט והן על ידי התובעים שכנגד ולבסוף זכו התובעים שכנגד בהסכם השכירות במחיר גבוה.

אין בכך כל עוולה של גרם הפרת חוזה, והתובעים שכנגד לא הוכיחו כי בשלב מסוים השתכלל בינם לבין משכירי הנכס הסכם כלשהו שהופר נוכח פעולה שנקטה מדנט.

97. מר מנחם אלוני, שהובא על ידי התובעים שכנגד להעיד, התייחס לכך בבית המשפט ואישר כי לא היה שותף למו"מ הסופי מול יורם. אלו שכן היו שותפים מצד בעלי הנכס לא הובאו על ידי התובעים שכנגד להעיד בבית משפט.

עולה מכך שגם חלק זה של התביעה שכנגד דינו להידחות.

פיצוי בגין השקעותיה של תדרים בבניית מערך הפצה:

98. העובדה שיורם הוא שהפר את תנאי ההתקשרות אין משמעותה שמערך ההפצה עובר כפרי בשל לחיקיה של מדנט. בהקשר זה צודקים התובעים שכנגד ברמה העקרונית. זהו הצד השני של דיני עשיית העושר [בצד הראשון עסקנו בשאלת "ההודעה המוקדמת"].

אלא שבמקרה שלפנינו, לא זכאית תדרים להשבת השקעותיה.

הוסכם בין הצדדים כי השוק אינו בנוי דווקא על מותג מסויים ועל כן אין למדנט כל תועלת באותו מערך הפצה שבנה יורם. אדרבא, לכאורה, יורם ממשיך ונהנה עם קהל לקוחותיו והשקעותיו ממשיכות ללוותו.

משכך, בנסיבות שלפנינו, התובעים שכנגד לא זכאים כלל להשבת השקעותיהם, בעת הנוכחית.



בית משפט השלום בבאר שבע

ת"א 10-02-29716 מדנט בע"מ ואח' נ' כהן ואח'

החדירה הבלתי חוקית למחשבי תדרים

99. קבעתי עובדתית לעיל כי נציגי מדנט חדרו למחשבי תדרים, בלא ידיעתו של יורם ובלא תיאום עמו.

כיוון שמדנט לא הביאה לעדות את ריקרדו עצמו נותרת החזקה שלפיה החדירה למחשבי בתדרים היתה שלא ברשות. מכאן עובר הנטל אל מדנט להוכיח כי מעשה החדירה נעשה כדין וזאת לא הוכח על ידה.

100. סעיף 4 בחוק המחשבים, תשנ"ה – 1995 [להלן: "חוק המחשבים"] קובע את האיסור בחדירה שלא כדין למחשב. ואולם, חוק המחשבים, כשלעצמו, לא קובע קיומה של עוולה אזרחית עצמאית [ראו למשל פסיקתו של כב' השופט ב. ארנון בת.א. (מרכז) 17024-09-09 גל-על מוצרי שתיה בע"מ נ' חברת תנה תעשיות (1991) בע"מ (24.10.2010)].

מנגד, סעיף 4 בחוק הגנת הפרטיות, תשמ"א – 1981 [להלן: "חוק הגנת הפרטיות"] קובע כי פגיעה בפרטיות היא עוולה אזרחית וסעיף 29א(ב) בחוק הגנת הפרטיות מסמך את בית המשפט לפסוק למי שהופרה פרטיותו פיצוי בסך עד 50,000 ₪ ללא הוכחת נזק.

הגם שחוק המחשבים אינו מגדיר את החדירה למחשב כעוולה אזרחית עצמאית, עדיין סבורני שעצם זכותו של אדם לסודיות הנוגעת למידע במחשבו יש בו כדי להגדיר מניה וביה את מעשה החדירה למחשב כפגיעה בפרטיותו של אדם.

לפי סעיף 3 בחוק הגנת הפרטיות, אין ההגנה חלה על תאגיד. ואולם, בהקשר שלפנינו, נוכח הזיהוי החד-חד ערכי של יורם עם תדרים, כפי שגם מדנט התייחסה לכך, יש לראות את המחשב אליו חדר נציג מדנט, כמחשבו של יורם.

101. קבעתי כי החדירה למחשב, סביר יותר שלא היתה תמימה והיא נעשתה כשהיה ברור למדנט שההתקשרות מגיעה לקיצה. בנסיבות אלו, סבורני שלא רק שהפגיעה בפרטיותו של יורם נעשתה שלא כדין אלא שהיא נעשתה בערמה.

קביעת סכום ללא הוכחת נזק אין משמעותה הגדרתו של הסכום כסכום קבוע ובית המשפט רשאי לפסוק פיצוי עד לגובה הסכום המירבי.

בנסיבות המקרה, ועל רקע האירועים מחד, כמו גם נוכח העורמה שבתהליך החדירה למחשב והעובדה כי מדנט אף לא ניסתה להראות מה בדיוק אירע באותה חדירה, שנותרה עלומה עד היום, אני קובע את סכום הפיצוי ללא הוכחת נזק, על סך של 20,000 ₪ לטובתו של יורם.

יתר טענות התובעים שכנגד:

102. נוכח קביעתי שלפיה התובעים שכנגד הם שהפרו את ההסכם שבין הצדדים, ממילא הם לא זכאים להחזר הוצאותיהם ואף לא לפיצוי בגין אבדן רווחים.



בית משפט השלום בבאר שבע

ת"א 10-02-29716 מדנט בע"מ ואח' נ' כהן ואח'

כך גם לגבי טענת התובעים לפרסום מטעה שעושה לכאורה מדנט בהוד השרון. עניין זה לא הוכח דיו בבית המשפט.

סיכום התביעה שכנגד

103. בסיכומה של התביעה שכנגד, כל שנותר הוא תביעתו של יורם לפגיעה בפרטיותו נוכח החדירה הלא חוקית למחשבו, חדירה שבוצעה על ידי נציגי מדנט. נוכח הפרה זו, מצאתי לקבוע פיצוי ללא הוכחת נזק בסך כולל של 20,000 ₪.

סוף דבר:

104. שותפות עסקית שתחילתה בידידות מופלאה הסתיימה לה באבדן מלא של האמון ההדדי. בדרך, תחושותיו של יורם שלפיהן מדנט אינה מסייעת לו, בניגוד להבטחותיה והיא פועלת מאחרי גבו ליצור שותפויות ומיזמים מתחרים.

תחושות אלו, כך התברר במהלך ההליך, התבססו אולי על ציפיותיו של יורם מהמיזם המשותף אולם לא היו מבוססות חוזית ומדנט מעולם לא התחייבה כפי שיוורם סבר או רצה להניח שכך הדבר.

יורם, שהתאכזב או רצה להשיא יותר מכפי שהשיא בפועל לעצמו, בחר בדרך של יצירת קשר עם גורם מתחרה והפר את חובתו כלפי מדנט שלא למכור מוצרים מתחרים. הפרה זו היא שהביא את מדנט לביטול כדין של ההתקשרות בין הצדדים.

105. כיוון שבוטל כדין ההסכם, נוכח הפרתו על ידי הנתבעים, בוודאי שהנתבעים אינם זכאים לפיצויים שתבעו, ואף לא לזיכויים שנטען שמגיע להם בגין שנת 2009.

מנגד, גם מדנט אינה זכאית לפיצויי שיגלם בתוכו את ציפיותיה להמשיך ולהרוויח מאותה התקשרות שלא היתה קצובה בזמן.

מדנט זכאית לפיצויי בגין ההפרות שהפר יורם את התקשרות במהלך השנים, ואשר הוכח היקף נזקיהן והיא זכאית גם לתמורה המוסכמת בגין המידע שהעניקה בתחילת הדרך ליורם.

אלא שמדנט, אגב שקראה ליורם על מנת לחשוף ממצאיה בפניו, פעלה מאחורי גבו ובערמה כדי לחדור למחשבו באמתלה של "עדכון תוכנה", אמתלה שאינה אמינה כלל ועיקר במיוחד נוכח רקע הדברים. מדנט כשלה בהבאתו לעדות של אותו נציג מטעמה שביצע את החדירה למחשב ובמאזן ההסתברות, סביר יותר כי החדירה למחשב של יורם היתה בלתי חוקית ופגעה בפרטיותו, ואגב כך הוא זכאי לפיצוי ללא הוכחת נזק.

106. לפיכך, אני קובע כי על הנתבעים, יחד ולחוד, לשלם למדנט בסך כולל 137,222 ₪ (86,722 ₪ בגין עלות ההדרכה ו- 50,500 ₪ בגין הפסד נוכח מכירות של גורמים מתחרים). סכום זה כולל מע"מ והוא נכון למועד הגשת התביעה.



בית משפט השלום בבאר שבע

ת"א 10-02-29716 מדנט בע"מ ואח' נ' כהן ואח'

- 1 לסכום זה יתווספו הפרשי הצמדה וריבית כחוק.
- 2 107. מנגד, וכחיוב מקביל, אני מחייב את מדנט לשלם ליורם כהן עצמו, כפיצוי בגין פגיעתה
3 בפרטיותו, סך כולל של 20,000 ₪, נכון למועד הגשת התביעה שכנגד. גם לסכום זה יתווספו
4 הפרשי הצמדה וריבית כחוק.
- 5 108. נוכח היקף התביעות מלכתחילה, למול התוצאה הסופית, אני מחייב את הנתבעים, ביחד
6 ולחוד, לשאת בהוצאות מדנט בסכום כולל של 20,000 ₪.
- 7 109. כל החיובים ישולמו בתוך 30 יום.

- 8
- 9 אני מוצא לנכון להתנצל בפני הצדדים על העיכוב שבמתן פסק הדין, אשר נבע מעומס לא צפוי.
- 10
- 11 זכות ערעור בתוך 45 יום לבית המשפט המחוזי.

- 12
- 13 המזכירות תשלח העתק פסק הדין לצדדים.
- 14
- 15 ניתן היום, י"ט אלול תשע"ג, 25 אוגוסט 2013, בהעדר הצדדים.
- 16
- 17

איתי ברסלר-גונן, שופט