



בית משפט השלום בתל אביב - יפו

ת"א 7446-02-16 טאק - אסטרטגיות צמיחה בע"מ נ' דרורי שלומי פרסומאים בע"מ ואח'

לפני כבוד השופט אביים ברקאי

התובעת: טאק - אסטרטגיות צמיחה בע"מ

נגד

הנתבעים:

1. דרורי שלומי פרסומאים בע"מ
2. ג.י.פי.אס אסטרטגיות בע"מ – התביעה נמחקה
3. דרורי ארועטי ברמן בע"מ – התביעה נמחקה
4. יורם אלי דרורי
5. טובית שלומי

ב"כ התובעת: עו"ד יניב דקל ועו"ד גלעד רונן, ממשרד עוה"ד עמר רייטר ז'אן שוכטוביץ' ושות'
ב"כ הנתבעים: עו"ד טל כלימאן ועו"ד נתנאל רוזנשטיין

פסק דין

חלק ראשון – על פסק הדין, מי ומי בהליך, ועל השאלות בהן יש לדון

1. על פסק הדין

עניינו של פסק דין זה הוא תביעה לתשלום הסך של 848,385 ₪ כתמורה בגין עסקאות מיזוג שבוצעו בין חברות בתחום הפרסום. תיאור תמציתי זה כולל בתוכו שלוש התקשרויות של התובעת, חברה לייעוץ עסקי, עם הנתבעים או חלקם וכן עסקאות מיזוג אליהן עוד תהא התייחסות בהמשך. כאפילו לעובדות שהובאו במסגרת ההליך המשפטי, ייאמר שתוך כדי ההליך בוטלו עסקאות המיזוג בגין הוגשה התביעה. כפי שיובהר בהמשך – ביטול עסקאות המיזוג אינו גורע בהכרח מדרישות התובעת.

2. מי ומי בהליך – בעלי הדין והעדים

2.1. בעלי הדין

2.1.1. התובעת – היא חברה שעיסוקה הוא גיבוש אסטרטגיות צמיחה, בניית תכניות

עסקיות, "רכישה, מיזוג ועוד". התובעת בבעלות ובניהול ד"ר איתן אור.

2.1.2. הנתבעת 1 ("דרורי שלומי") – היא חברת פרסום שהתקשרה עם התובעת

בהסכמים שונים אליהם תהא התייחסות בהמשך ואשר התמזגה עם חברה

אחרת, היא הנתבעת 2 ולאחר המיזוג נותרה הנתבעת 3.



בית משפט השלום בתל אביב - יפו

ת"א 7446-02-16 טאק - אסטרטגיות צמיחה בע"מ נ' דרורי שלומי פרסומאים בע"מ ואח'

- 2.1.3. הנתבע 4 ("יורם דרורי")** – בעל מניות ודירקטור ב"דרורי שלומי" וכן היה בקשר עם התובעת. לטענת התובעת, הרי 'למיטב ידיעתה' כיהן "כיו"ר הנתבעת 1 והיה מוסמך להתחייב בשמה".
- 2.1.4. הנתבעת 5 ("ד"ר טובית שלומי")** – בעלת מניות בנתבעת 1, הייתה אף היא בקשר עם התובעת. לטענת התובעת הרי 'למיטב ידיעתה' כיהנה "כשותפה וכבעלים פעילה בנתבעת 1 והיתה מוסמכת להתחייב בשמה".
- 2.1.5. הנתבעים 2,3** – הם החברה עימה התמזגה דרורי שלומי והחברה שהיא תוצאת המיזוג – בהתאמה. כך או כך – הנתבעים 2,3 נמחקו מההליך.

2.2. העדים בהליך ואי העדת הנתבעת 5

- 2.2.1. מטעם התובעת** – מטעם התובעת העיד ד"ר איתן אור, מנהלה ובעל מלוא מניותיה.
- 2.2.2. מטעם הנתבעים** – מטעם הנתבעים העידו הנתבע 4, מר יורם דרורי וכן מר יוסי ארועטי.
- 2.2.3. לא העידה הנתבעת 5** – הנתבעת 5, ד"ר טובית שלומי לא העידה. ייאמר כי הנתבעת 5 נכחה היטב באולם בית המשפט ונכחה עוד יותר בתכתובות דוא"ל רבות שהוצגו בהם אף נטלה חלק נכבד כשהיא מגדירה עצמה כ"שר הכספים" (דוא"ל מיום 25/12/13). ד"ר טובית שלומי אף ניהלה עם ד"ר אור מטעם התובעת שיח בכתב ער ביותר, בלשון המעטה, ביחס למכירת מניותיה כאשר שיח זה כלל התייחסות לשווי המניות. שווי זה הופיע בטענות התובעת כאשר דרשה בכתב התביעה 4% ממנו כתמורה.

3. ארבע השאלות בהן ידון פסק הדין

בארבע שאלות עיקריות ידון פסק הדין:

- 3.1. השאלה הראשונה – מה מהות ההסכם שנקשר בין התובעת לנתבעת 1 (החלק השני לפסק הדין)** – בין התובעת לנתבעת 1 נקשר הסכם שהוא הודעת דוא"ל שאושרה. ההסכם מתייחס לתשלום ריטיינר בסכום קבוע וכן תשלום תמורה באופן יחסי לשווי עסקה שתבצע. הסכם זה הוא שלישי במניין.
- לעניין זה טוענת התובעת שהיא זכאית לתשלום תמורה בשיעור של 4%-3.5% משווי עסקאות שביצעה הנתבעת 1, כאשר שיעור התמורה משתנה בהתאם למדרגות שנקבעו. מנגד טוענים הנתבעים שהתובעת אינה זכאית לכל תמורה מעבר לתשלום הסכום אותו קיבלה כתשלום חודשי. טענות הנתבעים יפורטו במסגרת הדיון בפרשנות ההסכם. סוגיית פרשנות ההסכם תידון במסגרת החלק השני, בסעיפים 4 עד 7 לפסק הדין.



בית משפט השלום בתל אביב - יפו

ת"א 7446-02-16 טאק - אסטרטגיות צמיחה בע"מ נ' דרורי שלומי פרסומאים בע"מ ואח'

3.2. השאלה השנייה, ליבת התביעה – מה שווי העסקה ממנה יש לגזור את התמורה לתובעת

ומכאן – מה התמורה לה זכאית התובעת (החלק השלישי לפסק הדין) – לאחר הקביעה לפיה התובעת זכאית לתשלום כחלק משווי העסקה – יש לקבוע מה שווי עסקת המיזוג בין הנתבעת 1 לנתבעת 2, שנמחקה כאמור מכתב התביעה. כפי שיובהר במשך פסק הדין, שווי העסקה מורכב מסך החיסכון התפעולי בגין עסקת המיזוג וכן ממכפיל מסוים בו יש להכפיל סכום חסכון זה. לטענת התובעת – סכום החיסכון הוא 3,500,000 ₪ ויש לחשבו לפי "מכפיל 4", כך ששווי עסקת המיזוג הוא 14,000,000 ₪. לטענת הנתבעים – למיזוג אין שווי חיובי, וממילא אין סכום ממנו ניתן לגזור את התמורה לתובעת. הדיון בשאלה זו יורחב כאמור בחלק השלישי בסעיפים 8 עד 12 לפסק הדין.

3.3. השאלה השלישית – האם התובעת זכאית לתמורה בגין עסקה שבוצעה לאחר תום

ההסכם עמה (החלק הרביעי לפסק הדין) – התובעת עתרה לכך שתקבל תמורה גם בגין עסקה בה הייתה מעורבת חברת D-SAY, חברה בבעלות הנתבעת 1. תשובה לשאלה האם התובעת זכאית לתמורה בגין עסקה זו תובא בחלק הרביעי בסעיפים 13-14 לפסק הדין.

3.4. השאלה הרביעית – האם יש לחייב את הנתבעים 4 ו-5 בסכום כלשהו (החלק החמישי

לפסק הדין) – התובעת עותרת לחייב באופן אישי את הנתבעים 4 ו-5. דיון בשאלה זו יובא בחלק החמישי בסעיף 15 לפסק הדין.

הערת מעבר - השאלות שהוגדרו לעיל אינן כוללות מספר נוסף של שאלות משנה אשר ממילא יידונו במסגרת הדיון בכל אחת מהסוגיות שהועלו.

חלק שני – מהות ההסכם שנקשר בין התובעת לנתבעת 1

4. כללי

פסק דין זה מתרכז בהסכם השלישי בין התובעת לנתבעת 1. התמונה המלאה היא שבין הצדדים נקשרו שלושה הסכמים, שלושתם בדרך של התכתבות בדוא"ל ושלושתם בפרק זמן של כשנה אחת. שלושת ההסכמים הם, בתמצית, כדלקמן:

- **הסכם ראשון מיום 1/8/2013 (ריטיינר בלבד)** – תשלום על פי ריטיינר חודשי. בהסכם זה נקבע תשלום מידי בסך של 42,000 ₪ בגין שלושה וחצי חודשי ריטיינר. הסכום תאם לשלושה חודשים ובשל חגי ספטמבר הוארך לתקופה של שלושה וחצי חודשים. עוד נקבע בהסכם תשלום עתידי בסך של 8,000 ₪ בגין כל חודש.
- **הסכם שני מחודש ינואר 2014 (ריטיינר ואחוזים)** – תשלום הן על פי ריטיינר חודשי והן תשלום נוסף בגין עסקאות. בהסכם נקבע תשלום חודשי בסך של 10,000 ₪ בגין ייעוץ שוטף



בית משפט השלום בתל אביב - יפו

ת"א 16-02-7446 טאק - אסטרטגיות צמיחה בע"מ נ' דרורי שלומי פרסומאים בע"מ ואח'

וליווי ההנהלה. בנוסף נקבע שהתובעת תהיה זכאית לתשלום בסך השווה ל-3% מעסקאות ששווין מעל 20 מיליון ₪ ו-2% לעסקאות ששווין עד 20 מיליון ₪. בנוסף נקבע חריג לפיו ככל שהעסקה תהיה עם חברת הפרסום Y&R תעמוד התמורה על שיעור של 1.5% בלבד.

- **הסכם שלישי מחודש יולי 2014 (ריטיינר ואחוזים)** – גם הסכם זה נקשר בדרך של חילופי הודעות דוא"ל וגם הוא התבסס הן על תשלום חודשי והן על תשלום נוסף בגין עסקאות. מכיוון שהסכם זה עומד בבסיס למחלוקת הוא יובא במלואו בציטוט בפסקה הבאה.

5. נוסח ההסכם מיולי 2014

ביום 3/7/19 שלחה התובעת, באמצעות ד"ר איתן אור, הודעת דוא"ל שהיא הצעה שקובלה על ידי יורם דרורי. נוסח ההצעה היה כדלקמן (שלוש הנקודות במקור):

"הי יורם,

בהמשך לשיחתנו מאתמול...

אשמח לאתר עבורכם ואיתכם מנועי צמיחה –

1. חיזוק הפעילות הקיימת ואיתור פעילויות תומכות נוספות.

a. מיפוי הזדמנויות בתוך הקיים

b. מיפוי הזדמנויות בסביבת התקשורת השיווקית ומינוף שלהם

2. איתור הזדמנויות לצמיחה לא אורגנית – רכישה/מיזוג/שיתופי פעולה – שייצרו

סינרגיה עיסקית וצמיחה משמעותית ברווחיות

a. לעניין זה נצטרך להסכים על היקפי ההשקעות האפשריות ו/או לשתף

פעולה עם משקיעים פיננסיים

3. איתור הזדמנויות מכירה בפרמיה משתלמת.

עלויות:

- ריטיינר – 8,000 ₪ (במקום 8,500) לחודש בהתחייבות לשישה חודשים לפחות (אם

תיחתם עסקת Y&R קודם, המחויבות לריטיינר תיפסק)

- +4% מעסקאות שייחתמו עד לסכום של 7.5 מיליון ₪ ו-3% על כל סכום שמעל.

כל זאת בדעה שיסגרו כל התשלומים והחובות הקודמים.

תודה,

איתן"



בית משפט השלום בתל אביב - יפו

ת"א 7446-02-16 טאק - אסטרטגיות צמיחה בע"מ נ' דרורי שלומי פרסומאים בע"מ ואח'

לאחר שבוע, ביום 10/7/14 בשעה 12:51 נשלחה על ידי איתן אור מנהל התובעת הודעה נוספת:

"אהלן יורם,

הסיכום שלנו:

1. עלויות תוקנו בהמשך האי מייל.
 2. התחלנו במתווה ששוחחנו עליו.
 3. אני חוזר להוביל גם את תהליך Y&R בתוך זה.
- איתן"

וההצעה כולה קובלה כבר ביום 10/7/19 בשעה 12:52 בהודעה קצרה של יורם דרורי:

"תודה חיבוקים"

על סיכום דברים זה קמה כל המחלוקת שהביאה הצדדים להליך משפטי. מחלוקת בה טענה הנתבעת 1 בין היתר שהתובעת אינה זכאית לתשלום בהתאם לאחוזים מעסקה שבוצעה; מחלוקת שבה טענה הנתבעת שכלל לא ניתן לגזור תמורה לתובעת שכן הכוונה הייתה רק לתשלום מתוך תשלום שישולם בפועל במסגרת עסקה; וכן מחלוקת בה טענה הנתבעת שכלל לא ברור מה סכום עסקה שבוצעה. מחלוקת זו חולקה לשאלות משנה נוספות אשר ככל שיהיה צורך יתייחס אליהם פסק הדין בהמשך.

6. פרשנות ההסכם מיולי 2014

6.1 שני שלבי התשלום בהתאם להסכם

הודעת הדוא"ל שקובלה, היא ההסכם בין התובעת לנתבעת 1 היא, במלוא הכבוד, ברורה וחד משמעית. כעולה מההצעה שקובלה נקשרו הצדדים בהסכם בו התובעת התחייבה ליתן שורה של שירותים וביניהם "חיזוק הפעילות הקיימת ואיתור פעילויות תומכות נוספות" וכן מיפוי ואיתור הזדמנויות. מנגד התחייבה הנתבעת לשלם לתובעת תשלום חודשי בסך של 8,000 ₪ וכן בנוסף תשלום בשיעור של 4% מעסקאות עד לסך של 7.5 מיליון ₪ ו-3% על כל סכום שמעבר ל-7.5 מיליון ₪.

כלומר – שני שלבי תשלום מתווה ההסכם:

- תשלום חודשי שוטף בסך של 8,000 ₪;
- תשלום נוסף כנגזרת של עסקה שתבוצע. התשלום אף הוגדר במפורש "+4%...", ללמדנו שאין מדובר בתשלום חלופי, או תשלום מותנה שחלות עליו הוראות שונות מהוראות החיוב החודשי.



בית משפט השלום בתל אביב - יפו

ת"א 16-02-7446 טאק - אסטרטגיות צמיחה בע"מ נ' דרורי שלומי פרסומאים בע"מ ואח'

הנתבעת 1 עמדה בתשלום השלב הראשון, הוא התשלום החודשי הקבוע. עם זאת – כאשר הגיע שלב התשלום השני העלתה הנתבעת 1 טענות ביחס לפרשנות ההסכם וביחס לזכותה של התובעת לתשלום. טענות אשר, במלוא הכבוד, אין לקבל. בוודאי לא ביחס לפרשנות ההסכם.

6.2. כשמילות ההסכם ברורות, יש לפעול לפיהן

מילות ההסכם ברורות וניתנות להבנה ובכך, חלה הסיפא של סעיף 25(א) לחוק החוזים לפיה **"אם אומד דעתם של הצדדים משתמע במפורש מלשון החוזה יפורש החוזה בהתאם ללשונו"**. לעניין זה גם בתי המשפט קבעו בשורה ארוכה של פסקי דין, שכאשר לשון ההסכם ברורה הרי יש לנהוג לפיו.

וכך למשל ר' ע"א 10159/16, מועצה איזורית יואב נ' עיריית קרית-גת (מיום 20/6/19, הני' א' חיות, הש' ע' פוגלמן, הש' נ' סולברג) שם קבע כב' הש' סולברג כי **"במצבים אלו, שבהם בחינה 'פנימית' של החוזה – של לשונו, אופיו, הקשרו, היחס שבין הוראותיו – מעלה ומשקפת בבירור את אומד דעת הצדדים ומלמדת על נסיבות כריתת החוזה, עולה קרנה של הבחינה הפנימית על פני הפנייה לנסיבות חיצוניות ככלי להערכת אומד דעת הצדדים"**. ור' גם ע"א 3339/12, גוטמן נ' מינהל מקרקעי ישראל (מיום 18/9/13); ע"א 453/11 מ.ש. מוצרי אלומיניום בע"מ נ' אריה חברה לביטוח בע"מ (מיום 21/8/13); וכן ע"א 5925/06, בלום נ' אנגלו סכסון – סוכנות לנכסים (ישראל 1992) בע"מ, (מיום 13/2/2008). גם עיון בע"א 7649/18 ביבי כבישים עפר ופיתוח בע"מ נ' רכבת ישראל בע"מ (מיום 20/11/2019 כב' הש' ע' פוגלמן, ע' גרוסקופף וא' שטיין) מביא לתוצאה דומה. הגם שבפרשת ביבי כבישים הנזכרת לעיל הגיעו כל אחד מהשופטים לתוצאה בנימוקים שאינם זהים – הרי בפועל ברי שכאשר קיים הסכם שמשמעותו עולה ממילותיו וכאשר שני הצדדים להסכם הם אנשי מקצוע, הרי יש מקום לפעול בהתאם להוראות ההסכם ולא לקרוא לתוכו הוראות שלא נרשמו בו.

6.3. גם לגופו של עניין אין לקבל טענות הנתבעת 1 לפיהן ההסכם אינו מחייב – שמונה

נימוקים

לצד האמור לעיל ייאמר שגם דיון בטענות הנתבעת 1 לא היה משנה פרשנות ההסכם כפי שהובאה לעיל. ובמילים אחרות - אפילו היה מקום להתעלם מהוראות ההסכם ולבחון את אומד דעת הצדדים ואת טענות הנתבעת 1, הרי עדיין ההתקשרות בין הצדדים ברורה ומביאה לכך שהתובעת זכאית לתשלום הן בגין חיוב חודשי קבוע והן כתמורה נוספת כנגזרת של עסקאות בהן תהיה מעורבת הנתבעת 1. לעניין זה יובאו הדברים הבאים:

(א) נימוק ראשון בשלו אין לקבל טענות הנתבעת 1 לפיהן ההסכם אינו מחייב - הודעת הדוא"ל שהבשילה לכדי הסכם לא נרשמה כלאחר יד או כבדרך אגב בשיחה חולין.



בית משפט השלום בתל אביב - יפו

ת"א 16-02-7446 טאק - אסטרטגיות צמיחה בע"מ נ' דרורי שלומי פרסומאים בע"מ ואח'

הודעת הדוא"ל נרשמה לאחר דין ודברים בין איתן אור ליורם דרורי. אפילו נתייחס רק להודעות הכתובות בשלב הסופי – הרי חלף שבוע ממועד ההצעה ועד למועד בו זו קובלה על ידי הנתבעת 1.

(ב) נימוק שני בשלו אין לקבל טענות הנתבעת 1 לפיהן ההסכם אינו מחייב – אין להתעלם מהעובדה שההסכם האחרון בין הצדדים היה השלישי במניין וזאת בתקופה של כשנה אחת בלבד. הנתבעת ומנהליה – יורם דרורי וטובית שלומי, ידעו היטב לעמוד על זכויותיהם ואף ידעו היטב מה טיב ודרך העבודה עם התובעת. כך למשל ידעה הנתבעת 1 היטב שחלק מהתמורה לה מצפה הנתבעת היא תשלום כנגזרת של עסקאות – ור' למשל ההסכמה כבר בהסכם השני ביחס לעסקת Y&R, שם נקבע שהתובעת תהיה זכאית לתשלום בשיעור של 1.5% מהעסקה. יודגש שגם ההסכמה לתשלום בעסקת Y&R, לא הותנתה בפעולות איתור או פעולות אחרות של התובעת.

(ג) נימוק שלישי בשלו אין לקבל טענות הנתבעת 1 לפיהן ההסכם אינו מחייב – אין לקבל טענת הנתבעת 1 לפיה ליווי עסקת המיזוג בגינה דורשת התובעת תשלום תומחר ושולם כחלק מהתשלום החודשי הקבוע. אין גם לקבל הטענה המשלימה לפיה התשלום לתובעת הותנה בפעולת איתור אקטיבית, שבהעדרה מתאינת זכותה של התובעת לתשלום.

הוראות ההסכם ברורות וקובעות כי תשלום התמורה כנגזרת מכל עסקה היא בנוסף לתשלום הקבוע. מדובר ברכיב תמורה אחיד שחולק לשתי צורות חיוב, אך שתיהן שלובות זה בזה.

אכן אפשר לקבוע הסכם בו לצד חיוב חודשי קבוע ישולם מענק, או פרמיה בגין עבודות שאינן חלק מהחיוב החודשי. אך במקרה שלפניו לא בוצעה הפרדה בין התשלום החודשי הקבוע לבין התשלום כנגזרת מכל עסקה.

ודוק – לא נרשם בהסכם שלב תשלום נפרד של טיפול בעסקאות מיזוג או רכישה. לא נרשם בהסכם שתשלום התמורה החודשית הוא בגין פעולות מסוימות בלבד וכי בגין פעולות מיזוג ורכישה ייעשה תחשיב כנגזרת מהעסקה.

אין מלכתחילה כל הפרדה בין התשלום החודשי לבין התשלום כנגזרת מעסקה, למעט דרך החישוב. מכאן – אין מקום להפריד בדיעבד וכשמגיע "יום התשלום" לטעון שהתובעת אינה זכאית לתמורה.

(ד) נימוק רביעי בשלו אין לקבל טענות הנתבעת 1 לפיהן ההסכם אינו מחייב – כאשר רצתה הנתבעת 1 ידעה היטב להפריד בין חיוב בתשלום חודשי שוטף לבין חיוב כנגזרת של עסקה. וכך למשל הנתבעת 1 הקפידה להחריג מההסכם את עסקת Y&R ולקבוע



בית משפט השלום בתל אביב - יפו

ת"א 7446-02-16 טאק - אסטרטגיות צמיחה בע"מ נ' דרורי שלומי פרסומאים בע"מ ואח'

שביחס אליה יחושבו גם שעות עבודה וככל שתיקשר עסקה והתובעת תקבל תמורה כנגזרת מהעסקה – תקווז מהתמורה התמורה ששולמה בגין שעות עבודה.

(ה) נימוק חמישי בשלו אין לקבל טענות הנתבעת 1 לפיהן ההסכם אינו מחייב - הנתבעת

1 ידעה לעמוד היטב על זכויותיה בקיום ההסכמים הקודמים. וכך, כאשר ביקשה התובעת לחייב במסגרת ההסכם הראשון בתשלום חודשי גבוה מאשר הוסכם – הביא הדבר לדין ודברים מתוח ולחילופי דוא"ל בין מנהל התובעת לבין יורם דרורי וטובית שלומי ובסיומו של דבר אף להסכם חדש, השני במניין.

גם בטרם ההסכם השלישי נותרה מחלוקת ביחס לארבע שעות חיוב שלא שולמו. כלומר – הנתבעת 1 ומנהליה ידעו לבדוק היטב החיובים ולעמוד על זכויותיהם. אותה מומחיות שעמדה לנתבעת 1 כשעמדה על זכויותיה ביחס להסכמים הראשון והשני, עמדה לה גם בעת ההתקשרות בהסכם השלישי. אין לקבל טענות מאוחרות מצד הנתבעת 1 שמשמען הימנעות מתשלום.

(ו) נימוק שישי בשלו אין לקבל טענות הנתבעת 1 לפיהן ההסכם אינו מחייב - הנתבעת 1

ביקשה לטעון שהסכם המיזוג נהגה עוד טרם ההתקשרות עם הנתבעת 1 וכי ליורם דרורי ולמר יוסי ארועטי מנהל הנתבעת 2 עימה נערך המיזוג היכרות רבת שנים. עוד נמסר שמר ארועטי כיהן בעבר כסמנכ"ל הנתבעת 1 וכן נטען שמר ארועטי הוא זה שזים המיזוג לאחר פגישה עם טובית שלומי וכן שיחות עם אדם נוסף – מר מודי כידון שכלל לא זומן לעדות. הנתבעת 1 אף טענה שביום 15/7/14, קרי בסמוך מאוד לאחר שנקשר ההסכם השלישי – קיימה פגישה בת כשעתיים עם מר יוסי ארועטי, בה כלל לא נכחה התובעת.

אין לקבל טענות אלה של הנתבעת 1 שכן אילו אכן סברו שעסקת המיזוג עם מר ארועטי היא כזו שיש להחריגה – הרי היו עושים זאת מראש. כבר עם חתימת ההסכם. כפי שנעשה ביחס לעסקת Y&R.

יתרה מכך – בהתאם לגרסת הנתבעת 1, העסקה עם מר ארועטי רקמה עור וגידים או לכל הפחות עלתה שלב, בסמוך לחילופי הדוא"ל שהיוו את ההסכם השלישי מיולי 2014. משכך, אך טבעי היה שהנתבעת 1 תודיע באופן מידי שקיימת עסקה שאינה חלק מההסכם. לא סביר שאנשי הנתבעת 1 "שכחו" להחריג עסקת מיזוג אשר בדיוק באותם ימים בהם פעלו למימושה – נקשר ההסכם עם התובעת.

(ז) נימוק שביעי בשלו אין לקבל טענות הנתבעת 1 לפיהן ההסכם אינו מחייב – לא ניתן

לקרוא את ההסכם בין הצדדים כך שחיוב התשלום החודשי הוא בסך חודשי של 8,000 ₪ בלבד ומנגד – חיוב נוסף שאמור היה להגדיל התמורה – מבוטל לחלוטין.



בית משפט השלום בתל אביב - יפו

ת"א 7446-02-16 טאק - אסטרטגיות צמיחה בע"מ נ' דרורי שלומי פרסומאים בע"מ ואח'

אם נקבל גישתה של הנתבעת 1 לפיה על בית המשפט להתערב בהוראות ההסכם, הרי ההתערבות צריכה להתייחס לשני רכיבי התמורה המוסכמת. ובמילים אחרות – ככל שיבוטל בדיעבד החיוב כנגזרת מעסקת המיזוג – הרי יש לבחון האם אכן היו הצדדים מסכימים לתשלום חודשי של 8,000 ₪ בלבד. לא ניתן לגדוע אחד משני רגלי החיוב המוסכם מבלי להתייחס לתמורה המוסכמת כולה.

(ח) נימוק שמיני בשלו אין לקבל טענות הנתבעת 1 לפיהן ההסכם אינו מחייב - לפני סיום ולמען הסר ספק יובהר שהוכח שהתובעת אכן פעלה ונטלה חלק בעניין המיזוג ופעולות שנדרשו, לרבות התייחסות לחסכון התפעולי אליו עוד תהיה התייחסות בהמשך. גם הנתבעת 1 מודה בכך, בדרכה, אך טוענת כאמור שפעולות הנתבעת נעשו במסגרת תשלום הריטיינר החודשי או נעשו בכל הקשור לבחינת אפשרות רכישת חלקה של טובית שלומי. כך או כך – אין מדובר במקרה בו התובעת המתינה ב"שב ואל תעשה" עד אשר תזכה לתמורה לה היא זכאית. ההיפך הוא הנכון.

7. סיכום החלק השני לפסק הדין – מהות ההסכם מיולי 2014

חילופי הודעות הדוא"ל מחודש יולי 2014 הבשילו לכדי הסכם לפיו התחייבה הנתבעת 1 לתמורה אחת המחושבת בשני שלבים:

- תשלום חודשי שוטף בסך של 8,000 ₪;
 - תשלום נוסף כנגזרת של עסקה שתבוצע. התשלום אף הוגדר במפורש כתוספת, "כ"פלוס", כ - "+4%...", ללמדנו שאין מדובר בתשלום חלופי, או תשלום מותנה שחלות עליו הוראות שונות מהוראות החיוב החודשי.
- מה שווי העסקה ממנה יש לגזור את התמורה? כיצד יש להתייחס לטענת הנתבעת 1 לפיה הכוונה הייתה רק לתשלום בפועל" על כך בחלק השלישי להלן של פסק הדין.

חלק שלישי – שווי עסקת המיזוג והתמורה לה זכאית התובעת

8. כללי

8.1. מיזוג הנתבעת 1 והנתבעת 2 - בחודשים שלאחר הסכם יולי 2014 התקדמו הנתבעת 1 והנתבעת 2 והגיעו להסכמה בדבר מיזוג ביניהם. בהתאם לחוות דעת מאוחרת שניתחה את מצבן של הנתבעות 1 ו-2 נקבע שערכן ושווים הוא דומה. כך נקבע ששוויה של הנתבעת 1 הוא בין 2.5 – 2.9 מיליון ₪ וערכה של הנתבעת 2 הוא בין 3.0 – 2.6 מיליון ₪.

8.2. המיזוג לא כלל העברת סכומי כסף - במסגרת המיזוג לא הועברו סכומי כסף בין החברות המתמזגות. את המיזוג היטיב להבהיר מר יורם דרורי בתכתובת שהעביר לרוה"ח ביום 7/9/14:



בית משפט השלום בתל אביב - יפו

ת"א 7446-02-16 טאק - אסטרטגיות צמיחה בע"מ נ' דרורי שלומי פרסומאים בע"מ ואח'

"מאוד פשוט – החלוקה היא בגדול 50:50 (יש הפרש זניח בהכנסות של כ-2% לטובתנו) כל אחד מהצדדים מביא למיזוג את מרכולתו ומקימים ישות חדשה. אין מנגנון שמפצה על אבדן לקוחות עתידי למי מהצדדים. די נשארם בחוץ. שני הצדדים מתחלקים שווה בשווה ברווח התפעולי לאחר ההוצאות..."

גם בקשה שהוגשה לשלטונות המס לצורך אישור המיזוג ציינה במפורש שהמיזוג אינו כולל העברת סכומי כסף. על כך, בין היתר, ביססה הנתבעת 1 טענתה לפיה לעסקת המיזוג אין שווי ממנו ניתן לגזור תמורה לתובעת.

8.3. הוצאות התפעול של הנתבעת 1 והנתבעת (כ – 14 מיליון ש"ח)

סך הוצאות התפעול של שתי החברות המתמזגות עמד על כ – 14 מיליון ₪ לשנה. במסגרת החלוקה בין שתי החברות בהוצאות התפעוליות עמדו ההוצאות התפעוליות של הנתבעת 1 על הסך של כ – 8 מיליון ₪ וחלקה של הנתבעת 2 על הסך של כ – 6 מיליון ₪. כך שאמנם שווין של כל אחת מהחברות המתמזגות עמד על סכום של כ – 3.0 – 2.5 מיליון ₪, אך עדיין סכום ההוצאות התפעוליות השנתי היה גבוה משווי כל אחת מהחברות.

8.4. הערה ביחס לחסכון בהוצאות התפעול

התובעת טוענת ששווי העסקה נבע מהחיסכון בהוצאות התפעול. עוד נטען שהחיסכון השנתי הצפוי הוערך בסך של 3.5 מיליון ₪ בעבור שתי החברות. כלומר – רבע מסך הוצאות התפעול של שתי החברות.

כפי שיובא בפסקאות הבאות – יש לקבל את טענת התובעת לפיה הבסיס לחישוב שווי העסקה הוא החיסכון התפעולי. יש גם לקבל הטענה לפיה החיסכון התפעולי הוא כרבע מהוצאות התפעול. עם זאת – אין לקבל טענת התובעת לפיה שווי העסקה לצורך תשלום התמורה מחושב בהתאם לחסכון המצטבר הן של הנתבעת 1 והן של הנתבעת 2. כפי שיובהר – תחשיב החיסכון לצורך תשלום התמורה מתייחס אך ורק לחסכון התפעולי של הנתבעת 1.

9. שווי העסקה מבוסס על החיסכון התפעולי – ארבעה נימוקים

יש לקבל טענת התובעת לפיה שווי העסקה לצורך התמורה הוא החיסכון בהוצאות התפעול. לעניין זה יובאו הדברים הבאים:

(א) נימוק ראשון לכך ששווי העסקה מבוסס על החיסכון התפעולי - הגדרת עסקת המיזוג

עסקת המיזוג, מעצם טבעה, לא הוגדרה כעסקת מכירה ורכישה רגילה בה מועברים סכומי כסף מצד לצד – אלא עסקה בה כל חברה מביאה את לקוחותיה והכנסותיה ושתי החברות מתחלקות ברווח. הפער בין ההכנסה לבין הרווח הוא, ככלל, הוצאות התפעול. ככל שהוצאות התפעול נותרות ללא שינוי – גם לאחר המיזוג – אין כל יתרון ורווחיות למיזוג. ככל שהוצאות התפעול יפחתו, יגדל הרווח ומכאן היתרון ברווחיות המביא לעסקת המיזוג שווי כלכלי.



בית משפט השלום בתל אביב - יפו

ת"א 16-02-7446 טאק - אסטרטגיות צמיחה בע"מ נ' דרורי שלומי פרסומאים בע"מ ואח'

(ב) נימוק שני לכך ששווי העסקה מבוסס על החיסכון התפעולי - הצדדים התייחסו לשווי על

בסיס החיסכון התפעולי

- כפי שהוצג התנהלה התכתבות ענפה בין התובעת לנתבעת ובה התייחסות לשווי המבוסס על החיסכון התפעולי, קרי על הרווח התפעולי שייניב המיזוג. בהתכתבות זו רשם ד"ר איתן אור במפורש כך (דוא"ל מיום 2/12/2004 שנשלח ליורם דרורי וטובית שלומי (ההדגשות לא במקור):

"הערכת השווי של דרורי שלומי בוצעה עפ"י מכפיל 4 של הרווח התפעולי של החברה הממוזגת. תוכנה רווחיות של 3.5 מיליון ₪ (אחרי שכר בעלים) – כלומר ערך עסקה עפ"י 14 מיליון ₪".

- דוגמא נוספת להתכתבות, היא דוא"ל מיום 3/11/14 בו ד"ר איתן אור מהתובעת רושם לד"ר טובית שלומי, ביחס למיזוג שתי החברות וביחס לחלקה של שלומי כך:

"... שווי העסקה הוא 14 מיליון ₪ מבוסס על רווח תפעולי של 3.5 מ' ₪ לשנה במכפיל 4"

- וד"ר טובית שלומי שולחת באותו יום דוא"ל לרוה"ח זאב סלומון, בעותק שנשלח גם לעו"ד אורן שנקר, כך (ההדגשות לא במקור):

"עבור דמי הניהול כמה אני משלמת עליהם? ניתן להציג בצורה שהכי טובה לי הסכום שאנו מתכננים זה רווח של 3.5 מיליון ₪ לחברה הממוזגת לפני דמי ניהול שלנו. האם זה הוגן כלפי?"

- וכך, פעם אחר פעם מתנהל דיון כאשר הבסיס לו הוא תחשיב השווי בהתאם לחסכון בהוצאות התפעול. חסכון שעמד על סך של 3.5 מיליוני ₪ קרי 25% מסך ההוצאות של שתי החברות המתמוזגות – הן הנתבעת 1 והן הנתבעת 2.

- **הערה ביחס לרכישת מניות ד"ר טובית שלומי - נתתי דעתי לטענת הנתבעים לפיה ההתכתבות מתייחסת לחישוב חלקה של ד"ר טובית שלומי ולאפשרות רכישת מניותיה וחלקה. הדבר נכון. מרבית ההתכתבות ככולה אכן מתייחסת לרכישת חלקה של ד"ר טובית שלומי – ואולם ניתן בהחלט ללמוד ממנה הדרך בה התייחסו הצדדים כולם להערכת שווי המבוססת על חסכון תפעולי.**

ניתן לראות בבירור שהקריטריון העיקרי לקביעת השווי הוא החסכון התפעולי, העומד על 25% מהוצאות התפעול. העובדה שהדיון בחסכון התייחס לדיון אגב רכישת מניות טובית שלומי אינה משנה את הקריטריון על פיו נהגו הצדדים. **עוד חשוב להדגיש** שבכל הקשור להערכת שווי העסקה עבור הנתבעת 1, בוודאי יהיה מקום ליישם את קריטריון החסכון התפעולי לנתבעת 1 עצמה ולא לחשב גם חסכון לנתבעת 2, שאינה רלוונטית - ועל כך עוד יורחב בהמשך.



בית משפט השלום בתל אביב - יפו

ת"א 16-02-7446 טאק - אסטרטגיות צמיחה בע"מ נ' דרורי שלומי פרסומאים בע"מ ואח'

(ג) נימוק שלישי לכך ששווי העסקה מבוסס על החיסכון התפעולי - אין רבותא בכך שהמיזוג

אינו אירוע מס

נתתי דעתי לכך שהפניה למס הכנסה לצורך אישור המיזוג כמו גם אישור המיזוג התייחס לכך שהמיזוג אינו אירוע מס. במלוא הכבוד אין בכך כל רבותא. מס הכנסה מחושב בהתאם להכנסה ולא בהתאם לחסכון עתידי בהפקת אותה הכנסה. כל חסכון בהוצאות מביא להגדלת רווח, ובלבד שהחיסכון לא פגע בהכנסות. ומכאן – החיסכון אכן מהווה בסיס לתחשיב תמורה, למרות שהוא כשלעצמו אינו הכנסה. העובדה שעסקת המיזוג אינה מניבה כל חיוב במס אינה מלמדת שלאותה עסקה אין יתרון כלכלי ושווי עתידי לצדדים לה. אכן ייתכנו עסקאות בעלות שיקולים כלכליים כאלה ואחרים, אשר יעברו דרך הרשת המיסויית שכן יש להבחין בין שיקולים ומבחנים כלכליים לבין מבחני המיסוי. להבדל בין שיקולים כלכליים עסקיים לבין שיקולי מס ר' למשל ע"צ (מרכז) 26342-01-16, ברודקום סמיקונדוקטור בע"מ נ' פקיד שומה כפר סבא (מיום 9/12/19, השי' ש' בורנשטיין).

(ד) נימוק רביעי לכך ששווי העסקה מבוסס על החיסכון התפעולי - התייחסות להסכם המיזוג

וכן לדיווח לשלטונות המס

הסכם המיזוג בין הנתבעות 1 ו-2 כלל במבוא לו את הסיבה למיזוג, וכך נרשם (ההדגשות לא במקור):

"הואיל וברצון החברות לבצע את המיזוג לשם תכלית עסקית וכלכלית באופן שכל הפעילות העסקית שלהן תרוכז בחברה אחת, בין היתר על מנת לייעל ולפשט את ניהולן וכן לחסוך בהוצאות והכל בהתאם להסכמות שגובשו ביניהם בקשר עם המיזוג, כמפורט בהסכם זה"

באישור שהתקבל משלטונות המס ביום 1/4/2015 פורטו מטרות שינוי המבנה, קרי מטרות המיזוג, כפי שהוצגו. ניתן לראות שמונה ראשי פרקים של מטרות שונות, כאשר כל ראש פרק כולל בתוכו שורה ארוכה של מטרות משנה. אך אין להתעלם מהמטרה הראשונה ברשימה שהוגדרה כך (ההדגשות לא במקור):

"שינוי המבנה יביא לייעול העסקים, צמצום כפילויות וחסכון בהוצאות לרבות בתחום התפעולי והלוגיסטי של החברות, המערך הכספי והחשבונאי, עלויות משפטיות והוצאות מימון ובנקאיות וזאת על ידי ריכוז הפעילות הסינרגטית של החברות המשתתפות בשינוי המבנה תחת חברה אחת חדשה. כפי שצוין פעילות החברות המשתתפות בשינוי המבנה זהה".

צאו וראו – החיסכון התפעולי לא הופיע אפוא רק בתכתובות בין הצדדים ובמגעים כאלה ואחרים. החיסכון התפעולי הוגדר היטב כמטרת המיזוג וכתוצאה מתבקשת – גם בהסכם המיזוג וגם בפניה לשלטונות המס ובאישור שנתקבל מהם.



בית משפט השלום בתל אביב - יפו

ת"א 7446-02-16 טאק - אסטרטגיות צמיחה בע"מ נ' דרורי שלומי פרסומאים בע"מ ואח'

10. חישוב בהתאם למכפיל 4

החיסכון התפעולי יוכפל ב'מכפיל 4', ולעניין זה ניתן לראות גם כן בהתכתבויות בין הצדדים שהתחשיב בהתאם ל'מכפיל 4' היה תחשיב סביר, מקובל ואף נמוך ממכפילים אחרים שהוצעו.

11. מה שווי העסקה לצורך חישוב התמורה לתובעת?

11.1. התובעת טוענת לכך שיש לחשב התמורה לה היא זכאית בהתאם לשווי עסקה של 14 מיליון ₪. תחשיבי התובעת מבוססים על חסכון תפעולי בסך של 3.5 מיליוני ₪ לשתי החברות המתמזגות, כשהוא מוכפל במכפיל 4. במלוא הכבוד אין לקבל את גרסת ותחשיבי התובעת. על כך בפסקה הבאה.

11.2. כפי שהורחב בסעיף 9 לעיל – התבחין (קריטריון) לחישוב השווי אכן היה החיסכון התפעולי. ואולם אין ספק שאין לחייב את הנתבעת 1 בתמורה לתובעת בגין החיסכון התפעולי ממנו תהנה הנתבעת 2. לעניין זה יובאו הדברים הבאים:

(א) ראשית – מידת ההגיון והסבירות מחייבת שאדם יישא בתשלום בגין תמורה שקמה לו עצמו ולא בגין תמורה שקמה לאחרים. לא יהיה זה נכון ובוודאי אין סבירות בחיוב צד אחד לעסקה בתשלום עמלה ליועץ בגין הרווח שצומח לצד אחר לאותה עסקה. כאשר עסקה מוגדרת כעסקת רכישת/מכירת מניות הרי ברגיל סכום הרכישה והמכירה זהים, או במקרים חריגים שונים, אך בכל זאת מקושרים זה לזה. כאשר מדובר בעסקת מיזוג בה כל צד למיזוג מפיק את רווחיו – הרי כשם שהרווחים שונים לכל מתקשר בעסקה, כך גם שווי העסקה שונה לכל מתקשר.

(ב) שנית – אין לקבל טענות הנתבעת 1 לפיהן הכוונה הייתה לתשלום תמורה לתובעת רק במקרה של תשלום בפועל. טענה אשר נסמכה גם על העובדה שבהסכם לא צוינה המילה "שווי" אלא המילה "סכום" ונרשם כך - "+4% מעסקאות שייחתמו עד לסכום של 7.5 מיליון ₪ ו-3% על כל סכום שמעל". עם זאת, ברור שבהתייחסות אל "סכום של 7.5 מיליון ₪" – אין הכוונה לכלל הסכומים שירוויחו הצדדים להסכם – הן הנתבעת 1 והן הנתבעת 2.

11.3. הנחות יסוד לתחשיב – וחישוב השווי בפועל המביא לתוצאה של 8,000,000 ש"ח

(א) מכל האמור לעיל נובעות הנחות היסוד הבאות:

- הנחת יסוד ראשונה לתחשיב: אכן יש לחשב את שווי העסקה בהתאם לחסכון התפעולי ומכפיל 4. הכל כפי שדובר בין הצדדים והורחב בסעיף 9 לעיל.



בית משפט השלום בתל אביב - יפו

ת"א 7446-02-16 טאק - אסטרטגיות צמיחה בע"מ נ' דרורי שלומי פרסומאים בע"מ ואח'

- הנחת יסוד שניה לתחשיב: החיסכון התפעולי הוא 25% מהוצאות התפעול טרם המיזוג.
- הנחת יסוד שלישית לתחשיב: ברור הוא כי יש להתייחס לחסכון התפעולי והשווי לנתבעת 1 בלבד. בוודאי אין לדרוש מהנתבעת 1 תמורה עבור שווי העסקה לצדדים אחרים לעסקה.

(ב) בהתאם להנחות היסוד שפורטו שווי העסקה הוא אפוא – 25% מסך הוצאות התפעול של הנתבעת 1 שעמדו על הסך של 8 מיליוני ₪, כשהוא מוכפל ב'מכפיל 4'. כלומר:

$$8,000,000 \text{ ₪} (= 8,000,000 \times 25\% \times 4)$$

12. לסיכום - התמורה לו זכאית התובעת – סך של 368,550 ש"ח

בהתאם להסכם יולי 2014 זכאית התובעת לתמורה של "4% מעסקאות שייחתמו עד לסיום של 7.5 מיליון ₪ ו-3% על כל סכום שמעל". מכאן סך התמורה לו זכאית התובעת הוא:

4% עד לסך של 7,500,000 ₪ -	300,000 ₪
3% בגין 500,000 ש"ח נוספים -	15,000 ₪
=====	
סה"כ בגין 8,000,000 ₪	315,000 ש"ח

לסך של 315,000 ₪ יש להוסיף 17% מע"מ שנתבעו ומכאן סכום קרן התמורה הוא 368,550 ₪.

באשר להפרשי הצמדה וריבית, שנתבעו בנפרד בכתב התביעה - הרי בהינתן העובדה שהמועד הקובע למיזוג כפי שנקבע גם בהסכם המיזוג - הוא 31/12/2014, הרי הפרשי ההצמדה והריבית יחושבו ממועד זה.

חלק רביעי – התובעת אינה זכאית לתמורה בגין עסקה שבוצעה לאחר תום ההסכם

עמה

13. עסקת D-SAY - כללי

13.1. התובעת עותרת לכך שתזוכה בתמורה גם בגין עסקה המכונה עסקת D-SAY. עסקה שנערכה חודשים לאחר הפסקת הקשר בין התובעת לנתבעת 1. בתמצית ייאמר ש D-SAY היא חברה בת של הנתבעת 1, אשר בה בעל מניות נוסף, מר תמיר יולביץ. עוד בתמצית ייאמר שהתובעת לטענתה הגתה את הרעיון לפיו בתחילה יבוצע המיזוג בין הנתבעת 1 לנתבעת 2 כך שתנוטרל כל התנגדות מצד השותף ב-D-SAY. בהתאם לאותה תכנית, לאחר המיזוג בין הנתבעות 1 ו-2 תצטרף D-SAY לחברה הממוזגת, תוך כוונה שהשותף ב D-SAY יהיה מעוניין להיות חלק מהחברה הממוזגת.



בית משפט השלום בתל אביב - יפו

ת"א 16-02-7446 טאק - אסטרטגיות צמיחה בע"מ נ' דרורי שלומי פרסומאים בע"מ ואח'

13.2. התובעת מציינת שכשבוועיים לאחר המיזוג בין הנתבעת 1 לנתבעת 2 החל תהליך למיזוג D-SAY במסגרת החברה הממוזגת – הנתבעת 3. כאן המקום לציין שבפועל נקשרה ביום 5/8/2015 עסקה, שאינה עסקת מיזוג אלא עסקה בה החברה הממוזגת רכשה מלוא מניות D-SAY, לרבות מניות השותף, תמיר יולביץ.

14. התובעת אינה זכאית לתמורה בגין עסקת D-SAY

התובעת אינה זכאית לתמורה בגין עסקת D-SAY ולעניין זה יובאו הדברים הבאים:

(א) ראשית ועיקר - יודגש שההסכם עם התובעת נקבע מלכתחילה לתקופה מינימלית של שישה חודשים ואכן הסתיים בחודש דצמבר 2014. לעומת זאת עסקת D-SAY נחתמה ביום 5/8/2015. כלומר, מלכתחילה הוגבל ההסכם לתקופה ספציפית לגביה נקבע תשלום ריטיינר חודשי וכן בנוסף תשלום בגין שווי עסקאות. כשם שהתובעת אינה זכאית לתשלום ריטיינר חודשי בגין החודשים שלאחר תום ההסכם, כך אינה זכאית לתשלום בגין עסקאות שנערכו חודשים ארוכים לאחר תום ההסכם.

(ב) שנית, לגופו של ענין, גם לטענת התובעת – המהלכים אל מול D-SAY החלו "כשבוועיים בלבד לאחר השלמת המיזוג" (סעיף 29 לתצהיר ד"ר איתן אור) – כלומר החלו לאחר תום מתן השירותים על ידי התובעת.

(ג) שלישית, הוראות ההסכם מחודש יולי 2014 היו ברורות וחד משמעיות ולא כללו גם עסקאות עתידיות. זאת ועוד – כאשר רצו הצדדים להתייחס לעסקה ספציפית, כגון Y&R, ידעו לעשות זאת היטב. לעומת זאת עסקת D-SAY כלל לא נכללה בהוראות הסכם יולי 2014.

(ד) רביעית, נתתי דעתי לטענת התובעת לפיה היא הגתה אסטרטגיה של בידוד D-SAY בשלב ראשון וצירופה לאחר העסקה בין הנתבעות 1 ו-2. במלוא הכבוד אין בכך כדי לזכות את התובעת בתמורה. בסופו של יום לא הייתה התובעת חלק מעסקת D-SAY, זו לא נערכה בתקופת ההסכם עימה אלא נחתמה והושלמה כאמור חודשים לאחר מכן.



בית משפט שלום בתל אביב - יפו

ת"א 7446-02-16 טאק - אסטרטגיות צמיחה בע"מ נ' דרורי שלומי פרסומאים בע"מ ואח'

חלק חמישי – אין לחייב את הנתבעים 4 ו-5 בחיוב אישי

15. טענות התביעה כנגד הנתבעים 4 ו-5 והסיבות מדוע אין לקבלן

15.1. התובעת מבקשת לחייב את הנתבעים 4 ו-5 באופן אישי תוך שהיא מציינת בכתב התביעה ביחס אליהם שניים:

-טענה לפיה "עובדות המקרה המתוארות לעיל מקימות לתובעת יריבות ישירה אל מול הנתבעים 4 ו-5 אשר כיהנו כנושאי משרה בדרורי שלומי בתקופה הרלוונטית לתביעה והם הגורמים שמולם עבדה התובעת... ואשר באופן טבעי עילות התביעה מתקיימות גם ביחס לפעולותיהם כנושאי משרה בחברות הרלוונטיות" (סעיף 52 לכתב התביעה);

-טענה לפיה יש להורות על הרמת מסך נוכח זהות האינטרסים בין דרורי שלומי לבין בעלי מניותיה ולאור זאת "שהנתבעים 4 ו-5 עשו שימוש באישיות המשפטית הנפרדת של דרורי שלומי על מנת להתחמק מתשלום לתובעת (בין אם כצד לחוזה ובין אם כנושה נזיקית) אשר הלכה למעשה פעלה עבורם" (סעיף 53 לכתב התביעה).

15.2. אין לקבל את טענות התובעת ואין לחייב את הנתבעים 4 ו-5 בחיוב אישי. לעניין זה יובאו הדברים הבאים:

(א) יודגש שהעובדה שהנתבעים 4 ו-5 היו בקשר ישיר עם מנהל התובעת, אינה הופכת אותם מיניה וביה לאחראים אישית לכל התחייבויות הנתבעת 1.

(ב) גם העובדה שבסופו של הליך נקבע בפסק דין זה שהנתבעת 1 חבה בתשלום לתובעת, אינה מלמדת שההתקשרות מלכתחילה נעשתה תוך כוונה להונות ולעשות שימוש במסך ההתאגדות.

(ג) גם הנחה לפיה התנהלות הנתבעים 4 ו-5 נעשתה במכוון כדי לפגוע בתובעת בחוסר תום לב – היא הנחה מרחיקת לכת. הנכון הוא שבין התובעת לנתבעת 1 התגלעה מחלוקת עסקית שהפכה לסכסוך משפטי, אשר גם במסגרתו לא התקבלה מלוא תביעת התובעת – כך שחלק מטענות הנתבעת 1 התקבלו. אין מדובר במצב בו מלכתחילה או בכלל פעלו כנגד התובעת בדרך של עוולה נזיקית, נסיון הונאה או כל נסיבה אחרת שבה יש לגשת ולבחון האם יש מקום לחייב את בעלי מניות ומנהלי החברה.

(ד) אין גם מקום לטענה לפיה ניהול הנתבעת 1 נעשה במטרה להונות את נושיה. דווקא מכלול הראיות שהביאה התובעת מלמדת כיצד נאבקה הנתבעת 1 להמשיך את עסקיה ולקיים את פעילותה – ולא פעלה על מנת להתחמק מחובות כאלה ואחרים. כך או כך הרמת מסך תעשה באופן חריג ובמשורה ואין לנהוג בה כבדרך המלך לחיוב אישי, ר' לעניין זה רע"א 996/17, חברת טקסס השקעות בע"מ נ' סאפרדל יזמות בע"מ (מיום 31/8/17) להרחבה ר' למשל גם ע"א 3807/12, מרכז העיר אשדוד ק.א בע"מ נ' שמואל שמעון (מיום 22/1/2015) שם בפסקה 65 ובדעת הרוב נקבע כי "במקרה בו תובע שכרת חוזה עם חברה מגיש תביעה כנגדה ומצרף גם אורגן או נושא משרה בה, ובמסגרתה



בית משפט השלום בתל אביב - יפו

ת"א 16-02-7446 טאק - אסטרטגיות צמיחה בע"מ נ' דרורי שלומי פרסומאים בע"מ ואח'

טוען כי החברה הפרה את החוזה עימו, ובנוסף טוען כי יש להטיל אחריות אישית בגין אותה הפרה לא רק על החברה אלא גם על האורגן או נושא המשרה בחברה בהתאם לעיקרון תום הלב, עליו להוכיח כי מדובר במקרה חריג שמצדיק צעד שכזה, דהיינו מקרה שנופל בגדר אותם מקרים נדירים דוגמת תרמית או מקרה שבו רובץ על האורגן או נושא המשרה אשם אישי (סובייקטיבי) למעשים או למחדלים".

חלק שישי – שלוש הערות לפני סיום וסוף דבר

16. שלוש הערות לפני סיום

- 16.1. כשלו המיזוג - נתתי דעתי לכך שבסופו של יום, כנטען, וכבר בעת ניהול ההליך – לא צלח המיזוג בין הנתבעת 1 לנתבעת 2. אין בכך כדי לשנות תוצאת פסק הדין. התובעת זכאית לתמורה בגין ההסכם מחודש יולי 2014 ואינה בגדר "שותפה" הממשיכה ללוות את עסקי הנתבעות 1 ו-2 לאורך השנים.
- 16.2. הוצאות הנתבעים 3 ו-4 - התביעה כנגד הנתבעים 3 ו-4 תידחה בסיומו של פסק דין זה וזאת לאור האמור בסעיף 15 לעיל. עם זאת בנסיבות העניין אין מקום לחייב את התובעת בהוצאות משפט בגין כך. ויובהר, אכן אין כל מקום לחיוב משפטי של הנתבעים 3 ו-4 ואין כל מקום להרמת המסך מעל הנתבעת 1. אין גם מקום לטעון שהנתבעים 3 ו-4 פעלו בחסות הנתבעת 1 בחוסר תום לב או בדרך שיש לחייבם באופן אישי. לצד זאת, בהחלט אפשר והתנהלות עניינית אחרת הייתה מביאה למיקוד המחלוקת ואולי אף לסיומה בשלב מוקדם תוך הימנעות מההליך המשפטי. התנהלות כזו אינה מביאה לחיוב אישי של הנתבעים 4 ו-5 אך בנסיבות העניין הנכון הוא שאף תמנע חיוב התובעת בתשלום הוצאות.
- 16.3. הצהרה בדבר זכויות התובעת - משנקבע בפסק דין זה חיוב כספי לטובת התובעת, ממילא מתייתרת הדרישה למתן הצהרה בדבר חיוב שמשמעו כאמור.

17. סוף דבר

- לאור האמור בחלק השלישי וסעיף 12 וכן בחלק החמישי וסעיף 15 לפסק הדין, נקבע כדלקמן:
- אני מחייב את הנתבעת 1 בתשלום הסך של 368,550 ₪ בצירוף הפרשי הצמדה וריבית כחוק מיום 31/12/2014 ועד למועד התשלום בפועל. בנוסף אני מחייב את הנתבעת בתשלום הוצאות משפט ושכר טרחת עו"ד בסך כולל של 35,000 ₪, בצירוף הפרשי הצמדה וריבית כחוק ממועד פסק הדין ועד למועד התשלום בפועל.
 - התביעה כנגד הנתבעים 4 ו-5 נדחית ללא צו להוצאות.

ניתן היום, י"ט כסלו תש"פ, 17 דצמבר 2019, בהעדר הצדדים.



בית משפט השלום בתל אביב - יפו

ת"א 7446-02-16 טאק - אסטרטגיות צמיחה בע"מ נ' דרורי שלומי פרסומאים בע"מ ואח'


אביים ברקאי, שופט