

א. אספקה וטרינרית בע"מ נ. PFIZER PHARMACEUTICALS INC. 'ואח' ת"א 60381-01-14  
א. אספקה וטרינרית בע"מ נ. PFIZER PHARMACEUTICALS INC. 'ואח' - ת"א 60381-01-14

---

בית משפט	<a href="#">בית המשפט המחוזי בתל אביב - יפו</a>
תאריך פרסום	20/05/2014
בפני	<a href="#">כ"ה אביגיל כהן</a>
אנשי מפתח	<a href="#">א. אספקה וטרינרית בע"מ</a> <a href="#">ארו זיתוני</a> <a href="#">רון קדם</a> <a href="#">PFIZER PHARMACEUTICALS INC.</a> <a href="#">ZOETIS BELGIUM SA</a> <a href="#">ZOETIS W LLC</a> <a href="#">PFIZER ENTERPRISESS SARL</a>
באי כוח	<a href="#">עו"ד רון ישראלי</a> <a href="#">עו"ד יוסף משיח</a> <a href="#">עו"ד יוסף אשכנזי</a>

---

**התובעת:**

**א. אספקה וטרינרית בע"מ ח.פ. 511298077**  
ע"י ב"כ עוה"ד יוסף משיח ו/או איריס טרומן  
ו/או רון ישראלי ו/או נטע משיח-שטינמץ  
ו/או נועה משיח-מלצר  
מרחוב ז'בוטינסקי 7, מגדל משה אביב, רמת-גן 52520  
טלפון: 03-6100705 פקס: 03-6127500

-נגד-

**הנתבעים:**

- 1. Pfizer Pharmaceuticals Inc.**  
ע"י Pfizer פרמצבטיקה בע"מ ח.פ. 512092115  
מרחוב שנקר 9, הרצליה פיתוח
- 2. ד"ר ארז זייתוני ת.ז. 028688968**  
במשרדי Pfizer פרמצבטיקה בע"מ ח.פ. 512092115  
מרחוב שנקר 9, הרצליה פיתוח
- 3. Zoetis Belgium SA (חברה המאוגדת בבלגיה)**  
1348 Louvaim-la-Neuve, rue Laid Burnait, Belgium
- 4. Zoetis W LLC (חברה המאוגדת בארצות-הברית)**  
100 Campus Drive, Florham Park, NJ, 07932, U.S.A
- 5. Pfizer Enterprisess SARL**  
הנתבעות מס' 3 עד 5 ע"י ב"כ עוה"ד הרצוג, פוקס, נאמן ושות'  
מבית אסיה, רחוב ויצמן 4, תל-אביב 64239  
טלפון: 6922020 פקס: 6966464

7 מיליון ש"ח (לצורכי אגרה)

סכום התביעה:

חוזית, כספית, נזיקית, עשיית עושר ולא במשפט

מהות התביעה:

**כתב תביעה**

התובעת תהא מיוצגת על ידי עורכי הדין יוסף משיח ו/או איריס טרומן ו/או רון ישראלי ו/או נטע משיח-שטינמץ ו/או נועה משיח-מלצר שכתובתם לצורכי מסירת כתבי בי-דין הינה: רחוב ז'בוטינסקי 7, מגדל משה אביב, קומה 54, רמת גן 52520.

## בעלי הדין

1. התובעת הינה חברה רשומה בישראל ובכל הזמנים הנחוצים לכתב תביעה זה עסקה ביבוא, שיווק והפצת תרופות, תרכיבים, שבבים, מוצרים וטרינריים ומזון רפואי.
  2. הנתבעת מס' 1 הינה חברה שעסקיה חובקי עולם על פי הצהרתה היא מנהלת עסקיה בישראל.
  - למייטב ידיעתה של התובעת הנתבעת מס' 1 מנהלת ומחזיקה סניף בישראל ומקיימת פעילות עסקית ענפה בארץ.
  - היא עוסקת בייצור שיווק והפצה של תרופות, חיסונים, חומרי הדברה, תוספי מזון ותכשירים וטרינריים. (להלן: "Pfizer/ הנתבעת")
  3. הנתבע מס' 2 היה, בזמנים הרלוונטיים לתביעה מנהלה העסקי של החטיבה הוטרינרית בנתבעת מס' 1, בישראל. (להלן: "זייתוני/ נתבע 2")
  4. הנתבעות מס' 3 ו- 4 נכנסו לנעליה של הנתבעת זאת כל אחת מהן בחלקה כפי שטענו בתביעה אותה הגישו נגד התובעת ובעלי מניותיה בת.א. 13-06-45768 בבית משפט המחוז בתל אביב.
  - הנתבעת מס' 3 הינה חברה המאוגדת בבליה בעוד הנתבעת מס' 4 היא חברת אחות של חברה זו, שמקום איגודה הינו בארצות הברית.
  5. הנתבעת מס' 5 הינה חברה המאוגדת ורשומה בלוקסנבורג.
- היא זו שהמחיתה, על פי טענות הנתבעות מס' 3 ו- 4, את זכויותיה כלפי התובעת מחד, והזכות להשתמש בסימני המסחר מאידך.

## המרקם העובדתי

6. התובעת החלה את מערכת היחסים העסקית בינה לבין חברה בשם Fort Dodge לפני כ- 35 שנה.
  7. מערכת היחסים בין התובעת לחברת Fort Dodge נוהלה תוך אמון מלא והתאפיינה במהלך עסקי על מי מנוחות תוך שהתובעת רכשה מעמד כמשווקת ומפיצה של מוצרי Fort Dodge בשוק הישראלי ויבואנית בלעדית ובעלת הרישיונות לשיווק והפצה של מוצריה המיועדים לחיות מחמד ולסוסים.
  8. הסכם ברור בין השתיים נוצר מכח ההבנות בין החברות וההתנהלות ביניהם.
- היה ברור ומוסכם כי התובעת הינה המפיצה הבלעדית של חברת Fort Dodge בארץ.
- התובעת רכשה מעמד בקרב הצרכנים בתחום הווטרינרי כמשווקת ומפיצה בלעדית של מוצרי Fort Dodge בשוק הישראלי.

מן הראוי לציין כי בעקבות הקשר העסקי שנוצר בין התובעת לחברת Fort Dodge, החלה פריחת מוצריהם של זו האחרונה בישראל שהגורם הבלעדי לה הינו התובעת.

במהלך הפעילות התאפשר לתובעת לבצע הזמנות ולקבל מוצרים מבלי שתחויב לפרוע התמורה בגינם במזומן.

המטרה מאחורי צעד זה נועדה להגדיל את נפח הפעילות של התובעת באופן שיאפשר לה להחזיק מלאי מגוון של מוצרי Fort Dodge, לספקם באופן מידי ובכך לבסס את מעמדה של זו האחרונה בשוק הישראלי. (להלן: "האשראי המתגלגל")

לא למותר לציין כי לפני קרוב לשני עשורים רכשה Wyeth, שהינה אחת מענקיות חברות התרופות בארה"ב, את חברת Fort Dodge.

זו הפכה להיות חטיבה עצמאית בתוך החברה.

מערכת היחסים בין התובעת ל Fort Dodge המשיכה והתנהלה מבלי שנעשה שינוי כלשהו.

9. בשלהי שנת 2009 רכשה Pfizer את חברת Wyeth אשר כללה בין היתר את פעילותה של חברת Fort Dodge שהיוותה חטיבה ב Wyeth.

ההתנהלות העסקית המשיכה באותה מתכונת כפי שהיתה עד אותו מועד.

10. התובעת השקיעה מאמצים רבים בהחדרת מוצרי הנתבעת בנוסף למוצרי Fort Dodge ועמלה הייתה לכל אורך הדרך לקידום מכירות המוצרים בשוק הישראלי.

11. התובעת חפצה לערוך הסכם בכתב בינה לבין הנתבעת, כאשר זו נכנסה לנעליה של חברת Fort Dodge.

טיוטת הסכם נשלחה על ידי Pfizer. התובעת העבירה את הערותיה להסכם ל-Pfizer.

אולם הנתבעת, דחתה את התובעת שוב ושוב למועד מאוחר יותר תוך שהיא מדגישה כי מערכת היחסים שהשתררה בין התובעת ל- Fort Dodge תמשיך ותתקיים.

הנתבעת הוסיפה שההתנהלות העסקית תתנהל כפי שהייתה ואכן זו נכנסה לדבר שבשגרה.

לא נחתם הסכם בכתב בין הצדדים קרי, התובעת והנתבעת.

12. דרך התנהלותה של הנתבעת הוביל את התובעת למסקנה ברורה כי הנתבעת ראתה בתובעת כמפיצה בלעדית מטעמה בשוק הישראלי.

13. הוכחה מובהקת לכך ניתן לראות בצורה ברורה במכתב שיצא ממנהלת קשרי הלקוחות של חברת Pfizer, גב' מאדלן וונלין, ביום ה-22 לנובמבר 2010 בו היא כותבת כך:

"We, Pfizer Animal Health, hereby confirm that A Vateriaary Supply Company in Israel is the authorized exclusive distributor for Pfizer Animal Health products and Fort Dodge Animal Health products pursuant the acquisition of Fort Dodge (Wyett) Business by Pfizer"

**עותק מכתב זה לרבות אישורי Pfizer מצורפים לכתב תביעה זה כחלק בלתי נפרד הימנו ומסומן נספח א'.**

14. התובעת תטען שמכתב זה מאשר במפורש שהינה המפיצה הבלעדית בישראל של מוצרי חברת Fort Dodge ו-Pfizer.

התובעת ראתה במכתב זה כמסמך מחייב, שמה יהבה על האמור בו והמשיכה בפעילות העסקית תוך שהיא דואגת להגדיל ולהאדיר את שמה של התובעת בשוק הישראלי.

15. מכירת מוצרי Fort Dodge היוותה חלק עיקרי בעסקי התובעת, ניתן לציין כי מכלל המוצרים אותם שיווקה התובעת עמד חלקה של מוצרי Fort Dodge בהיקף שבין 70 ל-80 אחוז מכלל עסקיה.

אם בכך לא די בחיסונים המכונים משושה לכלבים וחיסונים לחתולים היקף השוק של התובעת עמד על כ-90%.

זאת ועוד מוצרים מסוימים, כגון תרכיבים לסוסים, תרכיבים לכלבים ולחתולים שלטה התובעת בשוק הישראלי בהיקף של 100%.

16. בתחילת הדרך המשיך המהלך העסקי בין התובעת ל-Pfizer כבעבר, למרות שהחלו להסתמן בקיעים שהדליקו נורות אזהרה.

התובעת השכילה להחדיר לשוק הישראלי את מוצרי Pfizer כך שבשנת 2011 תפסו מכירות מוצרים אלו נפח משמעותי מפעילותה.

התובעת ניסתה בכל כוחה לשמור על מערכת יחסים תקינה חרף ניסיונות של Pfizer לחבל בדרך ישירה ועקיפה בהתנהלות העסקית של התובעת במטרה לגזול זכויותיה של התובעת.

עד שבשלב מסוים החליטה Pfizer לשנות באופן חד צדדי את כללי המשחק.

Pfizer מחד פונה ומציינת כי היא מתכוונת להמשיך את מערכת היחסים כפי שהייתה מנוהלת עם Fort Dodge עד שנכנסה לנעליה ומאידיך מציגה דרישה שהתובעת תעביר לידה את הרישיונות שבידה להפצת המוצרים שיוצרו על-ידי Fort Dodge.

המסרים הסותרים החלו להתבהר אט אט תוך שנעשים ניסיונות לצמצם בהדרגה את פעילותה העסקית ואת זכויותיה של התובעת שבוססו ועוגנו בפעילות עסקית שנמשכה על פני שנים ארוכות.

17. במהלך עסקיה של התובעת עם חברת Fort Dodge הוסכם ואף מקובל ונהוג היה כי היא מעניקה לתובעת אשראי מתגלגל בהיקף של כחצי מיליון דולר ויותר בהזמנה ורכישה של מוצרים, דרך התנהלות זו המשיכה גם כאשר Pfizer נכנסו לתמונה.

הסכם תנאי האשראי המתגלגל לא נעשו כמעשה חסד עם התובעת אלא כצעד מסחרי-כלכלי שיאפשר לכבוש יעדים רבים ככל שניתן בשוק המקומי ולבסס את ההגמוניה של Fort Dodge ומאוחר יותר של Pfizer בשדה הווטרינרי בישראל.

מימון זה הבטיח כי תוצרתן של שתי אלו יהיה בהישג יד, זמין ובמלאי כך שכל ווטרינר שיבקש לרכוש את המוצרים ייענה בחיוב ובמהירות.

כן מומן על ידי Fort Dodge העלויות הכרוכות בהשקת מוצרים חדשים.

ולא בכדי שיתוף הפעולה ההדוק הביא לפירות לשני הצדדים.

18. זייתוני, הנתבע מסי' 2 שהיה, כאמור, מנהלה העסקי של Pfizer, בזמן נשוא התביעה, נכנס לתמונה כאשר Pfizer רכשה את פעולתה של Fort Dodge.

19. בעקבות כניסת Pfizer לנעלי Fort Dodge התקיימה פגישה ראשונה בישראל בשנת 2009. בישיבה זו השתתפו נציגי התובעת, ד"ר אמיר אשל ונציגי Pfizer היושבים בתורכיה ואחראים על השוק הישראלי.

נציגי התובעת הביעו מורת רוח, משנודע להם שזייתוני אמור לקחת חלק בפגישה.

הם פירטו, לתורכים, הסיבות לרצונם לקיים פגישה זו מבלי שזייתוני ייקח בה חלק כפי שתוכנן על-ידי נציגי Pfizer בתורכיה.

20. יצוין כי באותה עת היה זייתוני בקשרים כאלו ואחרים עם חברת שיווק בשם "וט מרקט שיווק בע"מ", (להלן: "וטמרקט"), אשר שיווקה בשוק הישראלי מוצרים, אותם ייבאה מ-Pfizer ומיצרניות אחרות מאירופה, שהתחרו עם מוצרי Fort Dodge.

לא רק זאת אלא, זייתוני פרסם מאמרים בגנות מוצרי Fort Dodge ורק בעקבות איום של עורך הדין של Fort Dodge הסיר פרסומים אלו.

21. נציגי התובעת פירטו, בפני נציגי Pfizer מתורכיה את חוסר ההיגיון בנוכחותו של זייתוני בפגישה ששימש למעשה כגיס חמישי מטעם מתחריה של התובעת.

הנציגים התורכים קיבלו ההסברים ואכן הפגישה נערכה ללא נוכחותו של זייתוני.

מן הראוי לציין כי לאחר פגישה זו התקיימה פגישה עם נציגי Pfizer, ווטמרקט ובניצוחו של זייתוני.

22. התובעת, בעקבות פגישה זו, המשיכה בהתנהלות השגורה וביצעה הזמנות של מוצרים מאירופה ומארה"ב, בהתאם לביקוש ולמלאי הזמין, כפי שנעשו הדברים עד אותה עת.

Pfizer דרשה וקיבלה מהתובעת תחזית שנתית אך לא עמדה במועדי האספקה עליהם היא התחייבה ובהיקף המוצרים שאמורה היתה לספק.

23. התובעת תציין כי, בשלהי 2009 נודע להם דבר ההחלטה שנפלה, ב-Pfizer על-ידי נציגי בתורכיה האחראים על השוק הישראלי שזייתוני ישמש כאיש קשר שבין Pfizer לתובעת.

24. עד למועד מינויו של זייתוני למנהלה של התובעת, התקיימו בין הצדדים יחסים טובים, ומאמציה הגדולים של התובעת לקדם את שיווק מוצרי Fort Dodge זכו להכרה של בכירי Pfizer.

25. מינויו של זייתוני הוא שהביא את יחסיהם של התובעת ו-Pfizer לשינוי תהומי מן הקצה אל הקצה.

הוא זה שחתר לשינוי המוסכמות באופן חד צדדי תוך שהוא מציב לו יעד לסלק את התובעת מהשוק הישראלי כדי שזו לא תתחרה בחברות מקומיות שיש לו בהן אינטרסים כלכליים כאלו ואחרים.

26. עד אותה ההחלטה מערכת היחסים בין התובעת ל-Pfizer, שרכשה את פעילותה של Fort Dodge, התקיימה תוך שמירת ההבנות שהיו בין התובעת ל-Fort Dodge.

27. זייתוני מצוי היה בקשרים עסקיים עם חברה וטמרקט, כאמור, תוך שחברה זו, המצויה בבעלות של "לידור כימיקלים", הינה המתחרה המסיבית והעיקרית מול התובעת על לקוחות בשוק הווטרינרי בישראל.

לא רק זאת אלא, "לידור כימיקלים" שימשה אף כנציגת Bayer בישראל.

במהלך השנים Pfizer הפיצה את מוצריה בתחום זה באמצעות וטמרקט.

זייתוני שימש כאיש הקשר בין Pfizer לוטמרקט, מטבע הדברים שתי חברות אלו זייתוני עצמו, עמדו מצד אחד של המתרס בעוד התובעת עומדת בדרכם לכבוש את השוק הישראלי כולו.

משרכשה Pfizer את Fort Dodge המשיכה התובעת לשווק את מוצריה של זו האחרונה בשוק הישראלי כפי שנהגה במהלך כל השנים.

לא רק זאת אלא התובעת הייתה אמורה לקבל את מוצרי Pfizer ולשווקם בשוק הישראלי.

28. עולה אפוא כי Pfizer ניצלה את רכישת Fort Dodge ואת מינויו של זייתוני כדי להביא לשינוי כללי המשחק ונקיטה בצעדים חד צדדיים באמצעות זה האחרון במטרה ברורה להכשיל את עסקיה של התובעת, כאמור.

29. אינטרסים זרים של זייתוני צצו ועלו בכל פינה.

זה החל לבחוש בקדרה, להבאיש את ריחה של התובעת, לצמצם את צעדיה, לפגוע בעסקיה וכל זאת במטרה לנשלה מעיסוקיה.

30. התובעת, זאת להזכיר, פנתה לנציגי Pfizer שהגיעו ממקום מושבם בתורכיה לישראל, עוד בשנת 2009, וטענה בפניהם כי אין זה הגיוני כי זייתוני המחובר בכל נימי גופו לוטמרקט, המתחרה המובהקת של התובעת בישראל, ישמש כאיש הקשר בינה ובין Pfizer.

31. נציג Pfizer בתורכיה והאחראי על השוק הישראלי הבין והפנים את חוסר ההיגיון בצעד זה ואישר את המשך התנהלות התובעת ישירות מול Pfizer באירופה.

על אף עובדה זו, זייתוני בחש בקדרה, טביעות אצבעותיו ניכרו בכל עבר.

הוא שם ידו על הזמנות התובעת, דבר שהביא לעיכוב במימושן, חיבל בפעילות השוטפת של התובעת, ההזמנות לא סופקו במלואן, עוכבו הגעת מוצרים שהוזמנו,

הותנתה אספקת המוצרים בתשלום מראש, דבר שעמד בניגוד מוחלט לנהוג ולמקובל בין הצדדים. כך שהנתבעים, הלכה למעשה, חיבלו ביכולת התובעת לספק מוצרים ללקוחותיה.

לא פחות חמור מכך, היו מקרים בהם התובעת הזמינה מוצרים, נתבקשה על-ידי הנתבעים לשלם תמורתם מראש, בניגוד להסכם ולנהוג בין הצדדים, אך לא קיבלה את המוצרים, למרות ששילמה את תמורתם כפי שנתבקשה.

בדיעבד, לאחר שהתשלום שהוצב כתנאי מצד הנתבעים לקבלת הסחורה, נמסר לה שהסכומים לא ישמשו למימון ההזמנה החדשה אלא לקיזוז חוב קודם.

32. התובעת תטען כי נסיבות הפגישה בתורכיה בחודש אוקטובר 2011 וסיכומה, אינם משקפים את המצב לאשורו.

33. התובעת תטען כי בחודש אוקטובר, כאמור, התקיימה פגישה בתורכיה.

בפגישה נסקרה על ידה מערכת היחסים שבינה לבין Fort Dodge ההבטחה שעם המעבר מזו האחרונה ל-Pfizer תמשך מערכת היחסים כפי שהתנהלה עד כה וכן פירוט את מעלליו של זייתוני כפי שתואר לעיל.

בפגישה השתתפו נציגי Pfizer בתורכיה ה"ה קורל, בדש, בורהן, זייתוני, וד"ר אמיר אשל.

ד"ר אשל הינו וטרינר המצוי בקשרי עבודה עם התובעת וזומן, על ידי התובעת, להיות נוכח בפגישה זו, כמו בפגישות נוספות.

במהלך הפגישה פרשו ד"ר אשל ומנהל Pfizer לחדר צדדי ובתוך דקות הגיעו להבנות על פיהן Pfizer התחייבה לספק את ההזמנות במלואן ובמעודן, תדאג לחידוש הרישיונות שאבדו נוכח מחדליה של Pfizer.

Pfizer ציינה שתגדיל ותעצים את האשראי המתגלגל על מנת לעודד את היקף המכירות של התובעת בישראל.

קיום תנאים אלו יגרור אחריו תשלום חודשי כפי שיפורט בתביעה זו.

Pfizer התחייבה לשלוח תוך מספר ימים מסמך מסכם של שיחות אלו.

בעקבות פגישה זו התקיימה פגישה נוספת בישראל, בחודש נובמבר 2011, במשרדי התובעת, בהשתתפות הנציג הטורקי - בורהן וזייתוני.

הסיכום בפגישה זו הותנה בתנאים מתלים.

**הראשון והעיקרי** שביניהם שזייתוני לא ייטול חלק במערכת ההזמנות אותה מבצעת התובעת מ-Pfizer.

**השני ולא בחשיבותו**, ההתנהלות עם Pfizer תהא באותה מתכונת ובאותם תנאים כפי שהייתה עם Fort Dodge.

**השלישי**, אופן ביצוע ההזמנות.

**הרביעי**, הבטחה של Pfizer לספק את המוצרים במלואם ולא פחות חשוב מכך, במועדם.

**החמישי**, משלוח ואספקה תוצרת שהוזמנה לרבות חיסוני כלבת לכלבים להם התחייבה התובעת.

בניגוד מוחלט למפורט בכתב התביעה, אותה הגישה Zoetis נגד התובעת ובעלי המניות בה בתיק אזרחי מס' 45768-06-13 בבית משפט זה סוכם בין הצדדים כי התנאים הנ"ל הם הכרחיים למילוי התנאי של תשלום חודשי בסך 30,000 דולר שיעשה על-ידי התובעת.

לא רק זאת אלא, הובהר, באותן פגישות, כי כרטסת הנהלת החשבונות של התובעת אינה משקפת נכונה את ההתנהלות הכספית ואת מצבת האשראי המתגלגל של התובעת.

בנוסף, סוכם שהנתבעת באמצעות אנשיה יעברו ויבחנו את מלוא המסמכים ויעודכנו הסכומים, בהתאם למצב הנכון והאמיתי בפועל.

זייתוני, שנטל חלק בפגישה, הסכים ואמר בריש גליי שהוא מודע לכך כי שהאשראי המתגלגל הפתוח עומד כדי מחצית ויותר מזה המפורט בכרטסת הנהלת החשבונות של התובעת.

התובעת רואה לנכון לציין כי השימוש במונח חוב, השגור בפי Zoetis אינו נכון ויש בו כדי להטעות.

סכומים אלו הינם בגדר אשראי מתגלגל ומוסכם, כפי שהיה נהוג אותה עת, שמטרתו עידוד והחדרה של מוצרי Pfizer ו-Fort Dodge לשוק בישראל.



בנוסף, פורטו במהלך הפגישות התנאים המסחריים, היקף ההנחות, חשבוניות שנפרעו, חשבוניות פתוחים שיש לפורעם וכיוצא בזה.

התובעת תטען שתנאים אלו לא התקיימו, לכן לא השתנו תנאי ההסכם הנהוגים בין הצדדים זה עשרות שנים, וכי היא לא היתה חייבת להעביר לנתבעת כל תשלום החורג מתנאי התשלומים השוטפים, לרבות התשלום של 30,000 דולר.

**יש להדגיש כי המסקנה הנובעת מכך הינה כי לא הוסכם על שינוי תנאי ההסכם, לא בדרך הכתובים ולא בהתנהגות.**

על מנת לבסס את ההנחה כי השינוי הוסכם, נדרש דפוס התנהגות מתמשך לו שותפים שני הצדדים. קרי, מנסיבות העניין ומהתנהגות הצדדים לא נראה כוונה לשנות מהוראות החוזה שביניהם, אלא ניסיון אלים של החברה לקרקע את עסקה של התובעת.

עוד נקבע בפסיקה כי עקביותם הפנימית של דיני החוזים מחייבת, כי המסקנה שהוראה חוזית שונתה או בוטלה תושבת על בסיס מוצק וברור, לא פחות מזה הנדרש לשם הסקת עצם קיום היחס החוזי בין הצדדים.

גם הצורך במערכת יחסים יציבה וניתנת לחיזוי מראש על-ידי הצדדים מחייב, כי לא בנקל יוסק מהתנהגותם של הצדדים הרצון בשינוי של החוזה ביניהם, ודברים אלו נכונים, מקל וחומר, כשמדובר בחוזה שלא נקצב לו זמן, ואשר מעצם טיבו הוא חוזה לתקופה ארוכה.

**עותק מסיכום הפגישה מצורף לכתב תביעה זה כחלק בלתי נפרד הימנו ומסומן נספח ב'.**

34. לאחר הפגישה שהתקיימה בתורכיה, באוקטובר 2011, ובהתאם להתחייבויות של הנתבעים להעביר לתובעת עדכון של היקף האשראי המתגלגל אותה עת, שלח זייתוני לתובעת, באמצעות דואר אלקטרוני, מסמך המראה כי הסכום הנכון נופל כדי שני שליש מזה המצוין בכרטסת הנהלת החשבונות ועומד על 215,539.49 דולר בלבד.

זה בניגוד מוחלט לסכומים שפורטו והוצגו בפגישה.

לא רק זאת אלא מהמסמך המעודכן, בטבלה אותה הכין זייתוני בשיתוף פעולה עם נציגי Pfizer בתורכיה, מנהל החשבונות של Pfizer וכל מי שהייתה לו נגיעה בכך, התברר שלזכותה של התובעת אף עומד זיכוי של 54,709.88 דולר.

**מייל זה והטבלה המעודכנת שצורפה לו מצורפים לכתב תביעה זה כחלק בלתי נפרד הימנו ומסומנים כנספח ג'.**

35. יש לציין כי בפגישה זו נאמר לתובעת, על-ידי אנשי Pfizer, כי זייתוני יהיה אחראי מטעמה על פעילות התובעת החל מינואר 2012.

יחד עם זאת הדגישו נציגי Pfizer שתהליך ההזמנות מול בלגיה, באמצעות נציגתה שם - מדלן, ימשיך להיות כפי שהוא, אך במידה ונתקלים בבעיה במהלך העבודה השוטפת, הכתובת לפתרונה יהיה זייתוני ולא נציג Pfizer בתורכיה.

לא למותר לציין ולהדגיש שוב שהתובעת שלטה בכ-80% משוק המוצרים בישראל שיוצרו על-ידי Fort Dodge ועל-ידי הנתבעת, ושווקו על-ידי התובעת בהתייחס לתרכיבים, חיסונים ותרופות.

36. אולם חרף הסיכומים לא עמדה Pfizer בסיכומים אלו ולמעשה הדירה את התובעת מהשוק הווטרינרי בכל הנוגע למוצריה תוך שהיא מחבלת אנושות בפעילותה העסקית, הן כלפי השוק הפרטי והן ביחס להתחייבויותיה כלפי גופים ציבוריים ממשלתיים.

37. התובעת בעבודה אינטנסיבית שהתפרסה על קרוב לארבעה עשורים, השכילה לתפוס נפח בהיקף של כשמונים אחוזים מהשוק הישראלי בהתייחס לתרכיבים, חיסונים ותרופות שיוצרו על-ידי Fort Dodge ושווקו על ידה.
38. Pfizer באבחה אחת, ובהינף סכין מעשה ידי השוחט, שינתה את עורה. הפרה ברגל גסה את ההסכמים, ההבנות, הנוהג, שהתקיים והשתרש לאורך כשלושים וחמש שנה וגרמה לתובעת שלא תוכל לעמוד בהתחייבויותיה כלפי לקוחותיה.
- Pfizer עשתה זאת ללא התראה מראש, ובניגוד מוחלט להסכמים ולהבנות בינה ובין התובעת.
- באופן דומה לכך אף האשראי המתגלגל נפל קורבן ושימש כלי להשגת מטרותיה להצרת צעדיה של התובעת.
39. הנתבעים לא ראו לנכון להודיע בצורה מפורשת, סבירה ומתקבלת על הדעת כי בכוונתם להפסיק את הקשר העסקי עם התובעת.
- הנתבעים הפרו את חובתם ליתן התראה מראש לפרק זמן ראוי וארוך כמתחייב בהקשר העסקי הארוך שנשק לארבעה עשורים של עבודה משותפת שהחלה עוד עם Fort Dodge כאמור.
40. התובעת המשיכה את מהלך העסקים כמקובל, ביצעה הזמנות כרגיל, שילמה עבורן, אף שנתבקש תשלום מראש, בניגוד להסכם ולנהוג.
- במענה קיבלה התובעת תשובות מתחמקות כאלו ואחרות אך מעולם לא נאמר לתובעת בצורה מפורשת, או אף ברמז, כי בכוונתם של הנתבעים להפסיק את מערכת היחסים העסקית עם התובעת.
41. התובעת תטען כי הנתבעים פעלו חד צדדית, בחוסר תום לב ובניגוד מוחלט להתחייבויות ולהבטחות שניתנו לה.
42. התובעת תטען כי הנתבעת הפרה את יחסי האמון שהם לחם חוקו של עולם המסחר.
43. התובעת תטען כי בניגוד למצב המשפטי בהלכות שנקבעו בפסיקה בארץ נהגו הנתבעים תוך שהם מפרים ברגל גסה את זכויותיה.
44. ההלכה השולטת היא כאשר מדובר בהפסקת פעילות משותפת שאינה מעוגנת בהסכם בכתב, ושאינה מוגבלת בזמן כי ניתן להפסיקה בכל עת, בכפוף למתן הודעה מוקדמת סבירה שהיא פועל יוצא של תקופת ההתקשרות, טיב ומהות הפעילות המשותפת ומעל לכל חובת תום הלב המחייבת את הצדדים.
45. כב' השופטת ש' נתניהו הבהירה את הרציונל להלכה זו בע"א 442/85 זוהר ושות' נ' מעבדות טרבנול (ישראל) בע"מ:

"... בהתחשב בקצב חיי המסחר, לא יתכן שחווה, אף שלא הוגבל בזמן, יחייב את הצדדים לצמיתות. ביחסי יצרן (או ספק) לבין המשווקים למיניהם המקדמים את מכירותיו קיים נימוק נוסף לכך, והוא האמון ההדדי שיחסים אלה מחייבים... כשאחד הצדדים מבקש לנתק את הקשר אין אפשרות ואין טעם לחייב אותו להמשיך בו נגד רצונו. לא ניתן להבטיח קיומם של יחסי אמון בכפיה. הבעיה שלפנינו איננה, אפוא, אם חווה מסחרי, ובכלל זה חווה בין יצרן למשווק שנעשה לתקופה בלתי מגבלת בזמן, ניתן לבטול על ידי מתן הודעה סבירה, אלא מהו אורך הזמן הסביר הנדרש להודעת הביטול".

(פ"ד מד(3) 661, עמ' 671).

46. כבוד השופט חשין דן בנקודה זו בע"א 355/89 עזבון המנוח ניקולא חינאווי נ' מבשלת שיכר :

"חווה שלא נקצב לו מועד מסוים אינו ניתן, כעיקרון, לאכיפה. כל אחד מן הצדדים רשאי להביאו לידי סיום בהודעה לצד האחר, ובלבד שאותה הודעה ניתנה זמן סביר מראש. ואם אין ניתנת הודעה זמן סביר מראש - זכאי הנפגע לפיצוי ששיעורו נקבע לפי משכו של אותו זמן סביר..". (פ"ד מד(2), 70, עמ' 75).

47. בפס"ד רנדי נ' Johnson נפסק כך :

"מקום שלא ניתנה הודעה מוקדמת סבירה – ניתן לראות בכך הפרה של החוזה מצד היצור, המזכה את המפיץ בפיצוי בגין כל נזק שנגרם לו עקב הפרה זו" (ת"א 2235/05 חברת רנדי בע"מ נ' Johnson)

אנו למדים, אם כן, כי השאלה בחוזים מסוג זה איננה האם ניתן היה לבטלם, אלא האם הביטול נעשה בתום לב, והאם ניתנה הודעה מוקדמת זמן סביר מראש, שאם לא כן זכאי המפיץ בפיצוי.

48. וזו גם ההלכה שיצא תחת ידו של כבוד השופט זמיר בע"א 2491/90 התאחדות סוכני נסיעות ותיירות בישראל נ' פאנל חברות התעופה הפועלות בישראל. (לא פורסם – 3.5.94), בפסקה 14.

49. בעניין בשארה ורור הוסיף כב' השופט א' רובינשטיין והבהיר כי :

"במקרים דוגמת המקרה שלפנינו - בהם תקופת הפעילות הארוכה אפשרה 'למפיץ ליהנות מפרי השקעתו... מטרותה של תקופת ההודעה המוקדמת אינה מיצוי פירותיה של הקמת מערך השיווק, שהופקו זה מכבר, אלא מתן תקופת היערכות בלבד..."

(ע"א 4309/06 בשארה ורור בע"מ נ' גלידת ויטמן בע"מ, פסקה ל"ה).

50. בת.א. (ב"ש) 7300/06 חברת נעם ברש בע"מ נ' מעריב – הוצאת מודיעין בע"מ, קבעה כבוד השופטת צפת כי המפיץ היה זכאי להודעה בת שנתיים על הפסקת הקשר.

51. התובעת תטען כי התנהלותם של הנתבעים מצביעה על כך שסימנו מטרה והיא הפסקת הקשר עם התובעת תוך שהם מקדשים את כל האמצעים כדי להשיג מטרה זו.

52. אין זה המקום לשוב ולתאר את מעלליהם של הנתבעים אך די, בקליפת אגוז, להדגיש שוב מעט מדרך התנהלותם.

50.1 מעלים על סדר היום את האשראי המתגלגל למרות שהוא נהוג ומקובל בין התובעת ל-Fort Dodge מזה עשרות בשנים.

50.2 משנים את דרך ואופן אספקת המוצרים.

50.3 מחבלים בהזמנות התובעת.

50.4 נמנעים מלספק מוצרים שהוזמנו.

53. התובעת תטען כי הנתבעת נכנסו לנעלי Fort Dodge עם רכישת פעילותה של זו האחרונה.

מכוח זאת מערכת היחסים בין התובעת לFort Dodge מחייבת את הנתבעת.

54. הנתבעים הפרו את חובת תום הלב, חובת ההגיונות וחובת האמון שהיו נר לרגליה של התובעת בכל דרכם העסקית עם חברת Fort Dodge.

55. התובעת לאור שיתוף הפעולה והקשר העסקי שהיה בינה לבין Fort Dodge, שמה מבטחה בנתבעת זו נוכח הצהרותיה של זו עם כניסתה לנעלי Fort Dodge ימשכו הקשרים העסקיים בינה לבין התובעת באותה מתכונת ודרך בה התנהלו קשריה עם Fort Dodge.

56. לא רק זאת אלא, התובעת תוסיף ותטען שהמשיכה להקפיד ולעמוד בדרך ההתנהלות שהייתה שגורה במשך כארבעה עשורים בהם התקיימה פעילות עסקית משגשגת ופורה בינה לבין Fort Dodge.

57. זאת ועוד, הנתבעים התעשרו מהשירותים שניתנו להם על ידי התובעת בכך שמכרה את מוצריהם למעלה מן המצופה בשוק הישראלי, התעשרות זו הינה, בברור, שלא כדין והינה על חשבון התובעת.

על פי כל דין והסכם חייבים הנתבעים לשלם לתובעת את סכום הנזק, לא רק על פי התחייבויותיהם המפורשות, אלא על פי כללי עשיית עושר שלא במשפט.

התובעת תטען כי הפסקת הקשר העסקי באופן חד צדדי, בצורה ברוטאלית, פסולה באופן קיצוני ובפתאומיות הינה הפרה בוטה של ההסכם אשר היה מקובל בין הצדדים מזה למעלה משלושה עשורים.

58. התובעת ציפתה שלאחר קשר עסקי כה ארוך, הנתבעים יזמנו את נציגיה לפגישה, יודיעו על כוונותיהם, יקיימו הליך של שימוע, יאפשרו לתובעת לתקן את המצריך תיקון.

59. התובעת תטען שהנתבעים לא עשו אף לא אחד מכל אלו:

- א. לא זימנו את נציגיה לפגישה.
- ב. לא הודיעו על כוונתם לבחון ניתוק הקשר בניהם.
- ג. לא הודיעו על רצונם לנתק את הקשר העסקי בניהם.
- ד. לא פרטו כל טענה או השגה על התנהלות התובעת.
- ה. לא קיימו הליך שימוע בו ניתן היה לנהל דו שיח ראוי בין שותפים עסקיים.
- ו. לא מנעו מהתובעת התקשרויות והתחייבויות כלפי צדדים שלישיים.
- ז. לא סיפקו לתובעת מוצרים בהתאם להתחייבויות שנטלה על עצמה בהסתמך על מצגי התובעת והבטחותיה.

60. התובעת תטען כי אף אם הנתבעים החזיקו בדעה כי התובעת התרשלה במילוי חובותיה ו/או הפרה כלשהיא של תנאי העבודה עמהם ראוי היה שיפרטו טענותיהם ויאפשרו לתובעת לתקן את דרכיה.
61. התובעת תטען כי הנתבעים עשו מעשה זמרי ומבקשים שכר כפנחס.
- הנתבעים מבססים את אחיזתם בשוק הווטרינרי בישראל שכל כולו נעשה על ידי התובעת.
- התובעת אשר פעלה ללא לאות, זה העשור הרביעי, להחדרת מוצרי Fort Dodge בישראל מוצאת עצמה בפני שוקת שבורה מבחינת "הכושי עשה את שלו, הכושי יכול ללכת".
62. התובעת טוענת כי במעשיהם ובמחדליהם הפרו הנתבעים את המערכת החוזית שבין הצדדים.
63. התובעת תטען כי הנתבעים הפרו התחייבויות מפורשות כלפי התובעת על פיה היא תשמש כנציגתם בישראל וכמשווקת של המוצרים הווטרינרים.
64. התובעת תטען כי הנתבעים הפרו את ההסכמות שהיו בין הצדדים מכוח הפעילות המשותפת שבין התובעת לנתבעים.
- זאת ועוד, הנתבעים הבטיחו וסיכמו עם התובעת שתשמש כמשווקת בישראל לא רק את המוצרים תחת השם המסחרי של Fort Dodge אלא אף את מוצריה של התובעת בתחום הווטרינרי.
65. התובעת תטען כי הפרת הסכם ההתקשרות על ידי הנתבעים גררה אחריה נזק כפול ועצום דהיינו, נמנע ממנה להנות מפרי עמלה ולהמשיך לשווק את מוצרי Fort Dodge ונחסמה ממנה הדרך לשווק את מוצרי Pfizer זאת בניגוד מוחלט להבטחות, למצגים ולסיכומים שבין הצדדים.
66. הנתבעים הפרו את חובות אמון ותום לב שהם חבים כלפי התובעת.
67. התובעת תטען כי הנתבעים פגעו בזכויות הקניין של התובעת.
68. התובעת תטען כי הנתבעים פגעו במוניטין שלה.
- בשוק הישראלי שמועות עושות את שלהן. הדרת רגליה של התובעת מלשווק מוצרים בהם שלטה ללא עוררין בשוק הישראלי פוגעת בשמה הטוב וביכולתה לשרוד בשוק, בו השחקנים בסדר גודל כשלה, נספרים באצבעות כף יד אחת.
69. התובעת תטען כי הנתבעת התעשרה שלא כדין על חשבונה.
- היא ניצלה את העובדה שקהל הצרכנים שבוי בידיה נוכח העובדה שבמשך עשרות שנים רכש את מוצרי Fort Dodge, סילקה את רגלי התובעת ונהנתה כעת מפרי עמלה של התובעת עליו שקדה בעמל וביזע שנים ארוכות
70. לחילופין תטען התובעת כי הנתבעים לא ניהלו עמה משא ומתן בדרך מקובלת ו/או בתום-לב, התנהגות המזכה אותה בפיצויים.
71. התובעת זכאית לאכיפת החוזה, על פי חוק החוזים (תרופות בשל הפרת חוזה), תשל"א – 1970 כאמור לעיל.

72. להפסקת הקשר העסקי עמה לתקופה שמשתרעת לפחות על פני חצי עשור, לפי חישוב של שנה לעשור של עבודה.

73. התובעת זכאית לקבל התמורה מהנתבעים 1-2, שעה שבעת הסיכום ראו אלו ו/או היה עליהם לראות את הנזק כתוצאה מסתברת של ההפרה, כאמור בסעיף 10 לחוק החוזים (תרופות בשל הפרת חוזה) התשל"א 1970:

#### **"הזכות לפיצויים" –**

**"הנפגע זכאי לפיצויים בעד הנזק שנגרם לו עקב ההפרה ותוצאותיה ושהמפר ראה אותו או שהיה עליו לראותו מראש, בעת כריתת החוזה, כתוצאה מסתברת של ההפרה."**

74. התובעת תטען כי אף אם העסקה כולה בוצעה בינה ובין הנתבעת אזי יש לחייב את הנתבע מס' 2 באופן אישי כפי שנטען כדלקמן.

#### **עשיית עושר ולא במשפט**

75. התובעת תטען כי הנתבעים נהנים מפרי עמלה עליו שקדה זה העשור הרביעי לפעילותה המשותפת עם Fort Dodge.

76. התובעת החדירה לשוק הישראלי את מוצרי Fort Dodge, בעלי מניותיה ומנהליה השקיעו את כל מרצם, אונם ויכולתם בשנים בהם היו במלוא עוצמתם וכוחם הנפשי והפיזי.

התובעת השקיעה כספים רבים, ניהלה אין ספור שיחות ומגעים, שכנעה, עודדה והמריצה את הצרכנים של המוצרים הווטרינריים בשוק הישראלי לרכוש את מוצרי Fort Dodge.

77. כעת כשהם בעשור השישי לחייהם נגזל מהם פרי עמלם.

הנתבעים קוצרים כעת את פירות פעולותיה של התובעת.

לידם נופלים, כפרי בשל, שלל לקוחותיה של התובעת.

הם אינם צריכים להשקיע כל מאמץ במכירת מוצרי Fort Dodge שהרי מלאכתם של אלו, למרות שרחוקים הם מלהיות צדיקים, נעשתה על ידי התובעת.

מדובר אם כן בעשיית עושר ולא במשפט במובן האמתי, המעשי, המוסרי, העסקי המשפטי של מושג זה.

78. התובעת תוסיף ותטען כי הנתבעות 3 ו-4 בתביעתן מתעלמות מחובותיהם של הנתבעים האחרים.

המחאת הזכות, הנטענת על ידן, מתעלמת מחובות הנתבעים האחרים כלפי התובעת.

79. התובעת תטען כי קמה לה הזכות לתבוע פיצוי על פי הוראותיו של חוק עשיית עושר ולא במשפט.

## אחריותו האישית של הנתבע מס' 2

80. התובעת תטען כי מבלי לגרוע לנתבע זה בפרק אחריות בכתב תביעה זה החל מסעיף 51 וכלה בסעיף 73, חובתו של הנתבע מס' 2, זייתוני, הינה פועל יוצא מדרך התנהלותו, ממעשיו ומחדליו, שכל כולם נועדו לעודד את הנתבעת ולהביא להפסקת הקשר העסקי בינה ובין התובעת.

התובעת תטען כי זייתוני פעל לטובת האינטרסים האישיים שלו ושל חברות אחרות אשר חפץ היה בעיקרם והובטחו לו טובות הנאה שהן פועל יוצא בחבלה בעסקיה של התובעת.

לא רק זאת אלא, אף אם פעל זייתוני מתוקף תפקידו בשרות הנתבעת יש מקום לחייבו באופן אישי במתן פיצוי לתובעת זאת נוכח חוסר תום ליבו ופעולותיו שנעשו בזדון וגרמו לתובעת נזק שאיננו בר תיקון.

### א. בשלב הטרם חוזי

ההלכה היא כי החובה לנהל משא ומתן בתום לב לפי סעיף 12 לחוק החוזים (חלק כללי), התשל"ג - 1973 (להלן: חוק החוזים) חלה גם על האורגנים ונושאי המשרה בחברה, כאשר הפרה של חובת תום הלב יכולה להוביל להטלת אחריות אישית וחובת פיצוי על האורגן או נושא המשרה עצמו, ראו: ד"ר 7/81 פנידר, חברה להשקעות פתוח ובנין בע"מ נ' קסטור, פ"ד לז(4) 673 (1983) (להלן: עניין פנידר); ע"א 10362/03 א. ברזני שירותים בע"מ נ' אחים בן רחמים (צפון) בע"מ (לא פורסם) 20.10.2009, בפסקה 16 לפסק דינו של השופט א' גרוניס (להלן: עניין א. ברזני שירותים בע"מ); ע"א 1569/93 מאיה נ' פנפורד (ישראל) בע"מ, פ"ד מח(5) 705, 726-729 (1994).

בעניין א. ברזני שירותים בע"מ נקבע כי הדרישה לקיום משא ומתן בתום הלב בשלב הטרם חוזי, יפה גם לעניין חובת תום הלב בשלב קיום החוזה לפי סעיף 39 לחוק החוזים.

### ב. בשלב החוזי

בע"א 8910/05 א. אדמון בע"מ נ' וינבלט (לא פורסם, 20.9.2007) נקבע כי הפרת חוזה על ידי החברה תגרור אחריה הטלת חבות אישית על האורגן או נושא המשרה הפועל בשמה של החברה ואחראי להפרה בשל התנהגותו חסרת תום הלב.

זייתוני התעלם מהבטחות אישיות אותם הבטיח, פעולות השכנוע בהם נקט במטרה להבטיח אספקת הסחורה לתובעת למרות שכוונתו לא הייתה לספק לתובעת את הסחורה שהזמינה.

81. התובעת תטען כי התנהלות הדברים על ידי הנתבע מס' 2 מקנה לה את הזכות לתבוע את זייתוני באופן אישי ומקימה לו אחריות אישית המאפשרת הרמת מסך בין הנתבעת מס' 1 לנתבע מס' 2 וחיובו באופן אישי בהפרת ההתחייבויות אותן נטלה על עצמה הנתבעת בעידוד ובשיתוף פעולה של הנתבע מס' 2 ששימש מנהלה בפועל, ועושה דברה בישראל.

זייתוני בפעולותיו עם הכובעים השונים והמגוונים אותם חבש, גרם, בסופו של יום, להפרת ההסכם שבין התובעת לנתבעת.

מעשיו, מחדליו ודרך התנהלותו נופלים בגדר גרם הפרת חוזה כמשמעותו בסעיף 62 לפקודת הנזיקין (נוסח חדש), תשכ"ח-1968 (להלן: "הפקודה").

82. על פי סעיף 63 לפקודה יסודותיה של עוולת הפרת חובה חקוקה הינם קיומה של חובה המוטלת על המזיק מכוח חיקוק.

החיקוק נועד לטובתו או להגנתו של הניזוק; המזיק הפר את החובה המוטלת עליו; ההפרה גרמה לניזוק נזק; והנזק שנגרם הוא מסוג הנזקים שאליו נתכוון החיקוק.

כמו כן, כולל הסעיף יסוד נגיבי לפיו החיקוק, לפי פירושו הנכון, לא התכוון לשלול את הסעד בניזוקין [ראו: ע"א 7130/01 סולל בונה בנין ותשתית בע"מ נ' תנעמי, פ"ד נח(1) 1, 14 (2003)].

83. התובעת תטען כי הנתבעים הפרו חובה חקוקה המוטלת עליהם ובכך גרמו נזק לתובעת.

84. על אף יחסי הזהות הקיימים בין אורגן לחברה, האורגן אינו חסין בפני הטלת אחריות אישית רק משום שפעל כאורגן.

סעיף 54א לחוק החברות קובע כי –

**"אין בייחוס פעולה או כוונה של אורגן, לחברה, כדי לגרוע מהאחריות האישית שיחיד האורגן היו נושאים בה אילולא אותו ייחוס".**

מסעיף זה נובע כי אחריותו האישית של האורגן תקבע על פי הדין הרלבנטי, ותהא תלויה אך בשאלה אם יסודות האחריות הקבועים בדין הרלבנטי התקיימו. על כן, יחיד באורגן המבצע עוולה יהא אחראי לעוולתו על פי הוראותיה של פקודת הניזוקין. עובדת היותו אורגן לא תגביר אחריותו ולא תשחרר אותו מאחריותו.

85. בפסיקה נרחבת עמד בית המשפט העליון על האפשרות, לסטות מעקרון האישיות המשפטית הנפרדת של חברה, ולהטיל את חובותיה על מנהליה. כך יעשה למשל, כאשר החברה משמשת כמסתור לפעילות פלילית, הונאת נושים, התחמקות מן הדין, התחמקות מחיובי חוזה, השגת מטרה לא כשרה, פגיעה בזולת, קיפוחו או הסבת נזק לו.

בענייננו מנסה הנתבע מס' 2 להתחמק מהסכם עם התובעת בטענות שווא לאחר שזו עמדה במילתה, ביצעה את המוטל עליה וניהלה את עסקיה כבעבר.

לעניין זה נקבע בע"א 2223/99 ויטלי קריספי נ' ח. אלקטרוניקה (1998) בע"מ, פד"י נז(5) 116, 132:

**"לעקרון האישיות הנפרדת של החברה ישנם חריגים אשר נועדו למנוע מצב דברים שבו משמש המסך המפריד בין החברה לבעלי מניותיה מסתור לפעילות פלילית, להונאת נושים, להתחמקות מן הדין או להתחמקות מחיובי חוזה. בהתקיים חריגים אלה ניתן להרים את מסך ההתאגדות ולהתעלם מן האישיות המשפטית הנפרדת של התאגיד."**

וכן, בהקשר זה נפסק:

**"אמור מעתה, שהרמת המסך מוכרת ואפשרית בהיקף זה או אחר, הכל לפי טיבו של העניין, הן כדי למנוע מבעלי מניות בחברה או מהחברה כתאגיד ניצול ההפרדה שביניהם להשגת מטרה לא כשרה, הכרוכה ממילא בפגיעה בזולת, בקיפוחו או בהסבת נזק לו, והן לשם "עשיית הצדק והיושר ושמירה על טובת הציבור" (ע"א 4606/90 איטה מוברמן נ' תל מר בע"מ, פד"י מו (5) 353, 362; 478/74 "נהר" בע"מ נ' מדינת ישראל, פד"י ל(3) 706, 712; ע"א 1371/90 דמתי נ' גנור, פד"י מד(4) 847, 857).**

86. דוקטרינת הרמת המסך, מצאה ביטוייה בסעיף 6א) לחוק החברות התשנ"ט-1999 (להלן: "תיקון 3"), הקובע כי בית המשפט רשאי להרים מסך "אם בנסיבות העניין צודק ונכון לעשות כן" במקרים המנויים בסעיף. הרמת מסך היא דוקטרינה המאפשרת למנוע ניצול לרעה של אישיותה העצמאית של החברה.



ובהתאם לסעיף 6(ב), בית משפט רשאי לייחס תכונה, זכות או חובה של מנהל של חברה או זכות של החברה למנהל בה, אם מצא כי בנסיבות העניין, צודק ונכון לעשות כן בהתחשב בכוונת הדין או ההסכם החלים על העניין הנדון לפניו.

87. עולה אם כן, כי מאחר וניהל הנתבע מס' 2 משא ומתן עם התובעת ובהתאם לכך קיבלה התובעת את המסר כי הכל מתנהל כשורה, אך מתחת לפני השטח זייתוני בחש בקדרה ולא סיפק את הסחורה כפי שהתחייב, חב הנתבע מס' 2 באחריות אישית כלפי התובעת לתשלום הנזק שנגרם לתובעת.

88. הנתבע מס' 2 חב בגין הפרת הסכם, ניהול משא ומתן בחוסר תום לב ולא פחות מכך בגין עשיית עושר ולא במשפט.

הוא מקבל מהתובעת את כספה מראש ע"ח ההזמנות אותן ביצעה אולם במקום לשלוח את הסחורה כנדרש הוא עושה דין לעצמו, מועל באמונה של התובעת ומותיר את כספה ללא טיפול כפי שמצפה התובעת וכפי שסוכם בין הצדדים.

עקרון האחריות האישית של יחידי האורגן היה מעוגן בפסיקה גם בטרם חוק החברות החדש:

בע"א 407/89 צוק אור בע"מ נגד קאר סקויריטי בע"מ דחה בית המשפט העליון את מודל החסינות ואימץ מודל אחר לבחינת האחריות הנזיקית של אורגן או נושא משרה בחברה, המודל הנו **מודל האחריות האישית**. על פי מודל זה היותו של פלוני בין השאר אורגן של החברה אינו מקנה לו חסינות בנזיקין ולכן ניתן להטיל עליו אחריות אישית.

#### **"התנאי להטלת האחריות האישית"**

**...המבחן לצורך הטלת אחריות אישית על אורגן הוא המבחן הרגיל של דיני הנזיקין - קיום יסודות האחריות. נוסף על כך, מוטלת במשפטנו אחריות נזיקית במסגרת זיקות נוספות אל מבצע העוולה. כך, למשל, סעיף 12 לפקודת הנזיקין [נוסח חדש] מטיל אחריות על "המשתף עצמו, מסייע, מייעץ או מפתה למעשה או למחדל, שנעשו או עומדים להיעשות על ידי זולתו, או מצווה, מרשה או מאשרר אותם...". לכן, אם אורגן מורה לאדם לבצע עוולה, הרי שהוא יחוב בנזיקין.**

**...אם האורגן מבצע את העוולה באמצעותו, הוא יחוב מכוח הכלל הרגיל כי אדם חב על פעולתו. האורגן עשוי לחוב גם מכוח ההוראות הכלליות הקבועות בפרק ב' לפקודת הנזיקין [נוסח חדש] ("זכויות וחבויות בנזיקין").**

עולה מפסק הדין כי גם אם פעל האורגן במסגרת סמכותו הפורמאלית והמהותית אין הדבר מעיד בהכרח על העדר אפשרות להטיל עליו בגין מעשים אלה גם אחריות אישית. נראה אם כן כי פעולתו העוולתית של אורגן, ובמקרה דנן, אי עמידה בהסכמים, מקימה אחריות אישית כפולה: הן של החברה והן של האורגן.

89. זאת ועוד, השופט דנציגר, בערעור על פסק דינו של בית המשפט המחוזי בחיפה בדונו במאוחד בת.א. 772/05 ובת.א. 140/05. קובע כך:

**"ישנם לדעתי מקרים, ושמה המקרה הנדון נכלל בהם, בהם נושה חוזי הופך בעל כורחו לנושה נזיקי. מקרים שבהם המזיק מבצע כנגד הניזוק עוולה מתמשכת של הפרת חוזה, בחוסר תום לב, תוך שאין בידי הניזוק היכולת להקטין נזקיו או לשלוט בהם מעבר לאשר הוא עושה במסגרת פניותיו לערכאות משפטיות - אלה הם המקרים בהם הופך הוא בעל כורחו למי שקשור לאורך זמן בחוזה עם מי שכלל לא היה רוצה להיות יותר קשור**

עמו. נזקים אשר צובר הוא לאורך אותה תקופה אינם נזקים שיכול היה לצפות ביום שכת חוזה עם המזיק ואין בידי כל דרך למנועם או לצמצמם. יתכן שגם על מקרים אלה צריך לחול הגיונה של הלכת צוק אור, המצדיק הטלת חבות אישית על נושא המשרה מבצע העוולה" ראו עניין א. ברזני שירותים בע"מ."

90. הלכה למעשה, השופט דנציגר קובע כי ניתן לחייב את נושא המשרה דרך דיני הנזיקין ולא רק דרך הרמת מסך ההתאגדות.

91. סעיף 12 לפקודה קובע:

"לענין פקודה זו, המשתף עצמו, מסייע, מייעץ או מפתה למעשה או למחדל, שנעשו או שעומדים להיעשות על ידי זולתו, או מצווה, מרשה או מאשר אותם, יהא חב עליהם".

על סעיף 12 לפקודה נאמר כי הוא "מרחיב את היקף החייבים באחריות הנזיקית".

נקבע כי ההוראה המופיעה בסעיף 12 לפקודה היא "הוראה כללית. לכן, היא מוחלת על אורגן ועל נושא משרה בחברה" (ראו: עניין צוק אור, לעיל, בעמ' 697).

92. במסגרת סעיף 12 לפקודה ניתן לראות באורגנים או בנושאי המשרה בחברה כמסייעים לביצוע עוולה ובשל כך להטיל עליהם אחריות אישית בנזיקין [ראו: רע"א 10700/05 מ.ד. נאור בנין והשקעות בע"מ נ' ניב (לא פורסם, 30.3.2006)].

לצורך הטלת אחריות לפי סעיף 12 לפקודה נדרש להראות קיומו יסוד נפשי של מודעות (ראו: עניין צוק אור, לעיל, בעמ' 703).

93. בהקשר זה נקבע, כי אדם הלוקח חלק במעשה שמוביל בסופו של יום לנזק, יחוב כשותף למעשה הנזיקין, אם בהצטרפו למבצע המעשה ידע לקראת מה הוא הולך (ראו: ע"א 6871/99 רינת נ' רום (לא פורסם, 21.4.2002) בפסקה 9 לפסק דינו של השופט [כתוארו אז] א' ריבלין).

94. התובעת תחזור ותטען בהקשר זה כי הנתבע מס' 2, שימש כמנהלה של החברה, בארץ, והרוח החיה מאחוריה, הוא אשר יצר קשר עם התובעת והמשיך לקבל את הזמנותיה וכספה למרות שידע כי אין בכוננתו ובכוננת החברה לעמוד בהתחייבויות כלפי התובעת ולספק לה את הסחורה אותה הזמינה.

על סמך מצג זה נתנה בהם התובעת את אמונה ואת בטחונה ומשאלה מעלו באמונה חייבים הם באחריות אישית כלפי התובעת ולכן אם יתברר שקיימת חבות כלשהי על החברה, הרי שהאחריות צריכה להיות מוטלת גם על זייתוני כמנהלה בשל מעשיו ומחדליו כמפורט לעיל.

95. לא קיימת הפרדה בין החברה, הנתבעת 1, לבין זייתוני, ההתקשרות נעשתה ישירות עמו ואין כל סיבה שיסתתר תחת מטרייתה של החברה.

96. התובעת פנתה אל הנתבעים אינספור פעמים, הן טלפונית והן בכתב, אולם הנתבעים התחמקו שוב ושוב בטענות שונות ומשונות וסרבו לחזור להתנהלות העסקית כפי שהתקיימה בעבר.

97. השופטת ארבל בע"א 8133/03 יצחק נ' לוטם שיווק בע"מ, פ"ד נט(3) 66, 74-75 (2004) קובעת כך:

"בעוד שאחריות אישית מקיימת את עקרון האישיות המשפטית הנפרדת של החברה, הרמת מסך מהותה התעלמות מעיקרון זה. יתרונה של

האחריות האישית הינו הרחבת מעגל היריבויות בלי לפגוע בעקרון  
האישיות המשפטית הנפרדת".

אחריות הנתבעות 3 ו-4

98. הנתבעות 3 ו-4 מציגות עצמן כך :

נתבעת מס' 3 הינה חברה מאוגדת בבלגיה אשר היתה בעבר השלוחה הוטרינרית  
בPfizer.

לטענתה היא חתמה הסכם המחאת זכויות ביום 17 מאי 2013 על פיו הומחו כל חובותיה  
של התובעת כלפי חברת Pfizer לזכותה.

99. הנתבעת מס' 4 מעידה על עצמה שהיא חברת אחות של הנתבעת מס' 3 ובעלותה סימני  
מסחר רשומים בעולם ובישראל לרבות סימן מסחר Fort Dodge וכן סימני מסחר של  
מוצרים וטרינרים נוספים.

100. התובעת תטען כי יש לקזז מתביעתן של נתבעות מס' 3 ו-4 את הנזקים שנגרמו לה על  
ידי פעולותיהם של הנתבעים 1 ו-2 כפי שבאים לידי ביטוי בתביעה זו.

101. התובעת תוסיף ותטען כי הסכם המחאת זכויות אינו מקים הגנה כלפי נתבעות אלו ואין  
לאף אחת מהן, עם כניסתן לנעליה של Pfizer, זכויות מעבר לאלו שהיו לזו האחרונה.

102. בנסיבות אלו, נוכח הנזקים שגרמה Pfizer לתובעת הרי המחאת הזכויות מצטמצמת  
ומתבטלת בהתחשב בחובותיה של Pfizer לתובעת והיקף הנזקים אותם היא גרמה לה.

הנזק

103. התובעת תטען כי נזקיה נוכח מעלליהם של הנתבעים באים לידי ביטוי בשני אופנים :

האחד נזקיה עד למועד לניתוק הקשר הסופי עם הנתבעת.

וחלקו השני של הנזק הינו הנזק העתידי כפי שבא לידי ביטוי מיום ניתוק הקשרים  
ולעתידי.

104. התובעת תטען כי מאז שגמלה החלטה בליבם של הנתבעים להדיר רגליה ולהפסיק את  
הקשר עמה, הם בחרו לנקוט בצעדים אשר גררו אחריהם נזקים כספיים שבאו לידי ביטוי  
בכל אחד מהפעולות כדלקמן :

א. מכרז הכלבת:

התובעת פנתה ל-Pfizer ובקשה לקבל ממנה הצעה כדי שיתאפשר לה להשתתף במכרז  
של משרד החקלאות לספק חיסונים נגד כלבת בישראל.

התובעת התייעצה עם Pfizer ובעצה אחת עמה השתתפה במכרז תוך ש-Pfizer  
מבטיחה לספק את החיסונים בהיקף הנדרש, על-ידי משרד החקלאות, ובמחיר  
אטרקטיבי שיאפשר זכייה במכרז.

Pfizer התחייבה הן למחיר וחשוב מכך התחייבה כי החיסון יהיה במלאי זמין  
לשיווק.

ברור של-Pfizer ולתובעת היה אינטרס משותף לזכות במכרז ולספק את החיסונים.

בהסתמך על השיחות, ההתחייבויות והסיכומים עם Pfizer שהיו כשלושה חודשים לפני הגשת ההצעות, החליטה התובעת לגשת למכרז.

יתרה מזאת, התובעת נאלצה לנהל מאבק משפטי כדי לאפשר לה להשתתף במכרז ולספק את החיסונים מבית היוצר של Pfizer וזאת נוכח תלונות קודמות על תמותת כלבים בעקבות חיסון ממפעליה של Pfizer.

התובעת ניגשה למכרז המפורסם על-ידי משרד החקלאות וזכתה בו.

ברי כי הזכייה מחייבת אספקת חיסונים במועד ובמחיר עליו התחייבה התובעת, ואם לא כן, היא חשופה לסנקציה ממשרד החקלאות בגין פגיעה בבריאות הציבור.

המכרז מתחלק לשני מועדי אספקה, האחד אספקת הכמות הראשונה של החיסון סמוך לקבלת תוצאות המכרז ואספקת הכמות השנייה כששה חודשים לאחר מכן.

בנוסף, הייתה אפשרות למשרד החקלאות לממש זכות להזמנת כמות נוספת במחיר המוסכם על-פי תנאי המכרז.

לא למותר לציין כי על-פי תנאי המכרז מוטלת סנקציה חריפה על-ידי מזמין המכרז במידה והזוכה לא עומד בתנאים עליהם התחייב וזאת בהיקף של 5,000 ₪ מידי יום בו מתעכבת הזמנת החיסונים.

התובעת מודיעה בשמחה ל- Pfizer על זכייתה במכרז אך שוד ושבר Pfizer אינה מספקת את החיסונים למעט טפטוף של כמות מצומצמת ביותר של חיסונים שאין בהם די.

בנסיבות אלו התובעת עומדת מול שוקת שבורה על אף מאמציה וזכייתה במכרז, היא אינה מקבלת את אספקת החיסון כמובטח, אינה מסוגלת לספק את החיסונים וצפויה לסנקציה כספית על הפרת המכרז.

אם בכך לא די, מכורח נסיבות אלו, נאצלת התובעת לרכוש את החיסון בישראל ממתחרה אחר שניגש למכרז והפסיד.

התובעת נאלצת לרכוש את המוצר במחיר גבוה מזה שאמורה הייתה לשלם עבורו ל-Pfizer.

התובעת מספקת את החיסון למשרד החקלאות, כפי שהתחייבה, לעיתים תוך החלפת כסף בכסף, דהיינו, מבלי שנותר לה רווח כלשהו.

לעיתים, היא משווקת את החיסון במחיר נמוך מהעלות בו רכשה את החיסון מהמתחרה.

כל זאת כדי לשמור על שמה הטוב ולעמוד בהתחייבויותיה בשוק הציבורי ובפני משרד החקלאות.

למעשה, נגרם לתובעת הפסד כספי ממשי ובפעולותיה כפי שתוארו לעיל, הצליחה, בעור שיניה, להימנע ממימוש סנקציה כספית שהופיעה בתנאי המכרז.

בפועל, 95% מהחיסונים נמכרו במחירי הפסד.

זאת ועוד, ש-Pfizer כבריון שכונתי מערימה קשיים מתעלמת מהסיכומים ומטפטפת בקילוח דק וצר כמות מזערית מהחיסונים הנדרשים.

במאמר מוסגר ראוי לציין שזייתוני "בגלגולו הקודם" היה בקשרי עבודה עם "בית ארז" ומהתמונה שמצטיירת עולה החשש שהיה לו אינטרס אישי ש"בית ארז" תכנס לנהליה של התובעת באספקת החיסון נגד כלבת.

משרד החקלאות מבין כי לא ניתן לקיים את חלקו השני של המכרז, ומוודא עם התובעת כי זו אינה יכולה לעמוד בהתחייבויותיה, ופונה ישירות למתמודד האחר "בית ארז", שהפסיד לתובעת במכרז, ורוכש ממנו את החיסונים במישרין.

כל זאת לאחר ש-Pfizer הודיעה לתובעת שתספק את המוצר בהתאם להתחייבויותיה במכרז.

**עותק מכתבו של זייתוני בשמה של Pfizer בישראל מיום 22.1.2013 מצורף לכתב תביעה זו כחלק בלתי נפרד הימנו ומסומן נספח ד'.**

התובעת תטען כי נזקיה בעקבות מעשיהם ומחדליהם של הנתבעים במכרז זה הינם כדלקמן:

אובדן רווח : 518,000 ₪.

רכישת חיסוני כלבת ממתחרים : 150,000 ₪.

הוצאות כדי לאפשר השתתפות במכרז : 60,000 ₪.

## **ב. חיסוני כלבים :**

ביום 13.1.12 התקבל משלוח של חיסוני כלבים אולם, משרד החקלאות עצר שיווקם של חיסונים אלו בעקבות מותם של כלבים שחוסנו בחיסון.

התובעת פנתה ל-Pfizer בעקבות דרישת משרד החקלאות ובקשה את תגובתה לטענה כי החיסון הוא הגורם לתמותת הכלבים.

Pfizer לא מיהרה להגיב לפנייה, רק בחלוף תקופה בת מספר חודשים התובעת קיבלה תשובה מ-Pfizer כי חיסונים אלו ראויים לשימוש.

הנתבעת הוסיפה כי תמותת הכלבים אינה נובעת מקבלת החיסון.

בעקבות הבהרות אלו התקבל אישור ממשרד החקלאות להפצתם.

משניתנה תשובתה של הנתבעת ואישור משרד הבריאות, החלה התובעת בשיווק חיסונים אלו שוב.

אולם, בפני התובעת ניצבה בעיה נוספת, התוקף שנותר עד לתאריך תפוגת החיסון היה כחודשיים עד שלושה חודשים בלבד.

הדבר גרם לתובעת למכור את החיסונים במחיר עלות, חלקו של המוצר הושמד, כיוון שתוקפו פג, וחלקו נמצא בידי התובעת בארון המיועד להשמדה, יחד עם תרופות ומוצרים נוספים שתוקפם פג.

התובעת פנתה לנתבעת בכדי להגיע עמה להבנה יחד באשר לחיסונים הנותרים בעקבות הבעיות שצצו בעת שיווקם.

נוכח הקשיים בתקשורת עם נציגי הנתבעת לא היה גורם שניתן היה לדבר עמו ולהסדיר את נושא זה.

התובעת תטען כי נזקיה בעקבות התנהלותם של הנתבעים במקרה זה מגיעים לכדי כ-550 אלף ₪ ויותר.

באפריל 2012 נשלח על ידי הנתבעת חיסון המכונה חיסון משושה אשר נאסר לשיווק על ידי משרד החקלאות נוכח תמותת כלבים שחוסנו בחיסון זה.

משרד החקלאות התנה את השיווק בקבלת הסברים מהנתבעת בהתייחס לכך.

תוקפם של החיסונים פג בחודש פברואר 2013.

הנתבעת התמהמהה עם ההסברים שנדרשו ומשניתן אישור משרד החקלאות לשווקם היה צורך להיפטר מהמלאי שהגיע עוד בתחילת השנה.

בנסיבות אלו חלק נכבד מהחיסונים נותר במלאי נוכח העובדה שפג תוקפו והוא מיועד להשמדה.

#### ג. "פרומריס":

בדצמבר 2011 קיבלה התובעת משלוח של מוצר "פרומריס", המיועד להדברת פרעושים מחתולים.

לאחר שהחלה התובעת לשווק את המוצר, התברר לה שהוא מכיל חומר שנקרא "אמיטרז".

שיווקו של מרכיב זה אסור בישראל.

התובעת נקלעה למצב בו נאלצה להחזיר מוצרים שכבר שווקו ואילו המוצרים הנותרים היו כאבן שאין לה הופכין במדפים במחסניה.

הנזק שנגרם לתובעת הגיעה לסכום של כ-50 אלף ₪.

זאת בנוסף לפגיעה בשמה הטוב של התובעת.

#### ד. "פרומריס" X/L:

ביום 8.3.2012 קיבלה התובעת משלוח של מוצרי פרומריס X/L, אשר הוזמן על ידה שלושה חודשים קודם להגעתו.

האיחור באספקת המוצר הגיע לכדי כחודשיים ומחצה מהמועד בו אמור היה להגיע לידי התובעת.

האיחור בהגעת וקבלת המשלוח לידי התובעת הביא לכך כי אינה יכולה להפיק תועלת מהמוצר ונאלצה למוכרו במחירי הפסד, דהיינו, ללא כל רווח ולעיתים אף במחיר שפחת מהעלות בו נרכש.

התובעת נותרה עם מלאי של פרומריס ופרומריס X/L שפג תוקפו בהיקף של 350 אלף ₪.

התובעת תטען כי נזקיה בעקבות מעשיהם של הנתבעים בעסקה זו מגיעים לכדי כ-350 אלף ש"ח ויותר.

#### ה. קבלת מוצר שלא הוזמן:

ביום 26.3.2012 קיבלה התובעת חיסונים של "טטנוס טוקסויד" על סך של 17,395 דולר.

חיסונים אלו כלל לא הוזמנו על ידה.

התובעת נאלצה למכור חיסונים במחירי העלות תוך שהיא סופגת את כל ההוצאות הכרוכות בשיווקם.

#### **ג. תוויות שגויות:**

הנתבעת הגדילה לעשות ובתחילת 2012, שלחה לתובעת משלוח של מוצרים המכילים את החומר ACP עם תווית שגויה.

התובעת לא יכלה לשווק מוצר זה, ונאלצה לפנות למשרד החקלאות תוך שהיא שוכרת את שירותיו של דני רוזנבאום לקבלת את אישור מיוחד בכדי שתוכל להשתמש במוצר זה.

התובעת נאלצה להוציא מכיסה סכום של 37,000 ש"ח עבור הטיפול המקצועי שנועד לשכנע את נציגי משרד החקלאות לתת אישור מיוחד בכדי להכשיר את השימוש במוצר זה.

התובעת תטען כי נזקיה בעקבות התנהלותם של הנתבעים בפרשה זו מגיעים לכדי 37 אלף ₪.

#### **ד. שינוי באריזה:**

ביום 7.6.2012 שלחה הנתבעת לתובעת משלוח נוסף של מוצרים המכיל את החומר ACP, אולם הוא סופק באריזה שונה מזו שניתן עליה אישור של הרשויות בישראל.

התובעת נאלצה להתמודד עם הרשויות כדי לקבל אישור מיוחד ל"הכשרת" התווית כדי שניתן יהיה לשווק את המוצר.

התובעת תטען כי נאלצה להוציא מכיסה סכום של 15,000 ש"ח עבור קבלת האישור המיוחד.

#### **ה. חיסוני הרפס לסוסים:**

ביום 22.5.12 הזמינה התובעת 1,008 מנות של חיסוני הרפס לסוסים,

אולם בפועל התקבלו 84 מנות בלבד.

הטעות נבעה מכך שהתובעת הזמינה 84 קופסאות - אריזות של מוצר זה.

בכל אריזה אמורים להיות 12 מנות דהיינו, היקף ההזמנה הינו 1,008 מנות.

אולם קיבלה לידיה 7 קופסאות - אריזות המכילות 84 מנות, של חיסוני הרפס, בלבד.

הנתבעת אף הגדילה לעשות וחייבה את התובעת בכמות החיסונים שהוזמנה ולא בכמות החיסונים שהתקבלה בפועל לאור טעותם.

Pfizer הודתה בטעותה באמצעות הודעת מייל שנשלחה לתובעת.

התובעת תטען כי טעות זו גרמה לה נזקים בהיקף של כ-50 אלף ₪.

אם בכך לא די, הנתבעת לא לקחה אחריות על מעשיה, ודרשה מהתובעת, סכום זה בכתב התביעה אותה הגישה Zoetis נגד התובעת בתיק אזרחי מס' 45768-06-13 בבית משפט זה.

## ט. חיסוני חתולים:

התובעת הזמינה בחודש ספטמבר 2012 חיסונים לחתולים.

הנתבעת הציבה תנאי חדש, שלא היה קודם לכן במערכת היחסים שביניהם, וביקשה תשלום במזומן ומראש קודם לאספקת החיסונים.

ביום 8.9.2012 העבירה התובעת לנתבעת סך של כ-18,000 דולר, שנועד למימון חיסונים אלו.

אולם הנתבעת עשתה דין לעצמה ולא סיפקה את החיסונים.

לשאלת התובעת היא הודיעה כי החליטה באופן חד צדדי שסכום זה ייזקף על חשבון האשראי המתגלגל שבידי התובעת.

התובעת תטען כי בעקבות החלטתם החד צדדית של הנתבעים לא לספק לה את חיסוני החתולים נגרם לה נזק של אובדן הכנסות בהיקף של כ-250 אלף ₪.

## י. קדחת הנילוס:

התובעת רכשה מהנתבעת חיסוני קדחת הנילוס בשווי של כ-35 אלף דולר.

מן הראוי לציין כי אותה עת לתובעת היה רישיון מהרשויות במדינת ישראל האמונות על כך לשווק מוצר זה.

הנתבעת שלחה חיסונים אלו באיחור ניכר. הזמן שחלף נוצל על ידי גורמים נוספים בשוק הישראלי, מתחריה של התובעת, לקבל אישור מיוחד לשווק חיסונים אלו.

עולה אם כן שהתובעת מזמינה מהנתבעת מוצר במועד, בידה רישיון בלעדי לשווקו, הנתבעת מתמהמהת ואינה מספקת את החיסון נגד קדחת הנילוס.

בעלי החיים אינם יכולים להמתין עם קבלת החיסון עד שתתוצה הנתבעת ותספקו.

בסופו של יום האישור ניתן לחברת "בית ארז" שזייתוני קשור עמה בקשרים הדוקים.

בנסיבות אלו דרישות השוק מחייבות את הרשויות בישראל ליתן אישורים למשווקים אחרים לספק את החיסון.

התובעת תטען כי בעקבות התנהלותם הרשלנית של הנתבעים נגרם לה נזק של כ-300 אלף ₪.

## יא. הנחה על רכישת פרומיס:

התובעת היתה אמורה לקבל הנחה על כל רכישות מוצר פרומיס שנעשו על ידה בשנים 2011-2012.

היקף ההנחה נע, בהתאם להזמנות, בסדר גודל של 18% ל-27%.

המשיבים לא זיכו את המבקשת במלוא ההנחה.

היקפה הכספי של ההנחה מוערך על ידי התובעת בסכום של 47,300 דולר.



## **י.ב. בונוסים והנחות:**

הנתבעת התחייבה לספק לתובעת מוצרים בשווי של 54,700 דולר ללא תמורה זאת נוכח היקף המכירות שנעשו בעבר על ידי התובעת.

הנתבעת התעלמה מסכום זה ולא זיכתה את התובעת בהנחה זו.

זאת ועוד, התובעת זכאית הייתה לקבל הנחה על מוצרים בהתאם לתקופה שנתרה מיום הגעתם למחסניה ועד תום תקופת שיווקם.

כאשר תוקף המוצר היה עד שנה, זכאית התובעת להנחה בשיעור 10%.

כאשר תוקף המוצר פג עד 7 חודשים, מיום הגעתו למחסני התובעת, ההנחה לה הייתה זכאית התובעת הגיעה ל- 25% ממחירו.

במקרים בהם המוצר שהגיעה תוקפו היה פחות מארבעה חודשים סוכם כי התובעת לא תחויב בגין מוצרים אלו.

הנתבעים לא מוכנים היו לקיים דיון ענייני עם התובעת תוך בדיקת ובחינת המספרים ולזכות אותה בהנחות המוסכמות.

## **י.ג. הוצאות לקבלת רישיונות:**

התובעת השקיעה זמן רב ידע ומאמץ ניכר בכדי לקבל רישיונות המתירים לה למכור חיסונים כגון: משולשת ומרובעת לחתולים, אקווסט פרמוקס ודופרם.

כן נשאה בהוצאות לחידוש קבלת רישיון לשיווק מוצרי פרומריס לכלבים וחתולים בנוסף לרישום קטמין.

בסופו של יום מוצרים אלו לא סופקו ע"י הנתבעים, למרות שהתובעת הוציאה מכיסה הוצאות רבות לרישום הבקשות לקבלת רישיונות לשווק את המוצרים השונים.

דרך התנהלות הנתבעת, החד צדדית, נפרסת פה לעינינו פעם נוספת, כאשר הנתבעת מפנה את גבה לתובעת בעת שהיא עמלה על המשך שיתוף הפעולה בין השתיים, הדבר, בנוסף להיבט הכספי, פגע בשמה הטוב של התובעת.

התובעת תטען כי בעקבות התנהלותה החד צדדית של הנתבעת לא לספק לה את המוצרים למרות שהתובעת עמלה על קבלת הרישיונות נגרמו לה הוצאות בסך של כ- 250 אלף ₪.

## **י.ד. נזקים שונים:**

התובעת תטען כי במהלך השנים נגרמו לה נזקים מפעולות חד צדדיות נוספות של הנתבעת אותן היא תפרט בקליפת אגוז בתביעתה.

התובעת, בהתאם לבקשת הנתבעת שלחה, לקראת שנת 2011, תחזית על פיה היא אמורה לרכוש מוצרים בסכום של כמיליון דולר.

בפועל, למרות שהתובעת ביקשה לממש את התחזית סיפקה לה הנתבעת מוצרים בהיקף של כ- 550 אלף דולר בלבד.

הדבר חזר על עצמו אף בשנת 2012 כאשר לקראת שנה זו שלחה התובעת לנתבעת תחזית רכישות בסך של מיליון מאתיים אלף דולר.

בפועל, הנתבעת סיפקה, בניגוד להזמנותיה של התובעת, מוצרים בסכום של כ- 400 אלף דולר.

לקראת שנת 2013 מסרה התובעת לנתבעת תחזית רכישות בהיקף של כמיליון ושלוש מאות אלף דולר

עד תום שנת 2011 שילמו לקוחותיה של התובעת סכומים של כשלושה וחצי מיליון ₪ בגין עסקאות עתידיות ובמקביל התחייבה התובעת לספק ללקוחותיה במהלך אותה שנה מוצרים בהתאם להזמנותיהם.

הנתבעת שלא סיפקה את ההזמנות, שיצאו תחת ידה של התובעת, גרמה לכך שהתובעת לא יכלה עתה לספק ללקוחותיה את המוצרים עליהם התחייבה.

אי לכך, נאלצה התובעת להשיב כספים ללקוחות אלו.

במקרים רבים רכשה את המוצרים אצל משווקים מתחרים, בשוק הישראלי, ומכרה אותם ללא רווח ואף בהפסד ללקוחותיה.

התובעת תטען כי הזמנותיה לא סופקו באופן חד צדדי וללא מתן התראה כלשהיא מהנתבעים.

#### **טו. משושה לכלבים :**

הנתבעת ביקשה, בשנת 2012 לרכוש חיסון "משושה לכלבים" בהיקף של כ- 300 אלף דולר.

הנתבעת הודיעה, באופן פתאומי, כי המפעל המייצר את החיסון "משושה לכלבים" הפסיק את יצורו.

מוצר זה היה בגדר ה"קופקסון" של התובעת והיווה אחד מסימני הדגל של מוצריה.

משהפנימה התובעת, שמעללי הנתבעים, חוזרים על עצמם, שמדובר בשיטה שנועדה לפגוע בעסקיה בדקה את הדבר.

התברר לה כי על אף שהזמינה מהנתבעת מוצר זה, לא פנתה הנתבעת אל היצרן ולא העבירה לידי את הזמנות התובעת.

כך חיבלה הנתבעת במזיד בעסקיה של התובעת.

הנתבעים, בעזות מצח, הודיעו לתובעת כי חדלו מייצור מוצרים שהיוו מרכיב נכבד מסל המוצרים ששיווקה התובעת.

בעקבות כך, נאלצה התובעת לצמצם את פעילותה ולהפסיק העסקתם של עובדים כיוון שלא יכלה הייתה לשווק ולספק ללקוחות מוצרים אלו.

במהלך שנת 2012 התלוננה התובעת בפני נציגי הנתבעת על כך שהמוצרים אותם היא מזמינה מגיעים באיחור, בכמויות קטנות וביקשה לבחון ולבדוק מדוע הדבר נעשה.

זייתוני הציע למבקשת שלא להתעקש על הזמנותיה והפנה אותה לחברת "וט מרקט" שתרכוש מוצרים ממנה, אף עם חברה זו קיים ומקיים זייתוני קשרים הדוקים.

כל ניסיונותיה של התובעת לערב את נציגי הנתבעת שיושטו יד נתקלו בחומה בצורה ונמסר לה שיפנו לזייתוני המשמש כנציגה בישראל.

עד היום מצויים מוצרים במחסני המכס בשווי של אלפי דולרים שנשלחו על ידי הנתבעת למרות שלא היו רישיונות לשווקם.

הנתבעת סירבה לקבל סחורה זו חזרה למחסניה ורואה את התובעת כחייבת לשלם תמורתם.

105. התובעת תטען כי נזקיה המוחשיים, כפי שבאים לידי ביטוי בסעיף 98 לתביעתה, מגיעים לכדי שלושה מיליון ₪ בקירוב.

106. התובעת פנתה לכלכלן, מר עודד מלניק, אשר יבחן ויכמת את נזקיה כתוצאה מהתנהלות הנתבעים.

מר מלניק הינו בוגר תואר ראשון במתמטיקה ומדעי המחשב ואוחז בתואר שני במנהל עסקים.

הוא בעל ניסיון רב במתן יעוץ עסקי ובהערכות שווי של חברות ואמון, בין היתר, על מתן חוות דעת כלכליות.

107. חלקם של נזקים אלו, בכל הנוגע לאובדן רווח בשנים 2012 ו-2013, כומת על ידי עודד מלניק בחוות דעתו תוך שהוא מציין שהיקפה מגיע לכדי 2,870,368 ₪.

108. היבט אחר של הנזקים אותם גרמו הנתבעים בא ויבוא לידי ביטוי באובדן רווחים צפויים לתובעת בעתיד.

את הנזק ניתן לכמת בכמה אופנים :

#### **א. מכירת החברה**

ביוני 2012 התובעת ניהלה דין ודברים עם חברת ביופוט שהייתה מעוניינת לרכוש את מניות התובעת מידי בעלי מניותיה.

במסגרת המשא ומתן שניהלו השתיים, מסרה ביופוט, ביום 24.6.2012, הודעה, בה היא מפרטת שהיא מעריכה את שווי התובעת, בשלמותה, בשישה מיליון ₪.

לא רק זאת אלא לשווי החברה היו אמורים להתווסף חצי מליון ₪ נוספים כפוך לרווחיה בשנה הראשונה שלאחר הרכישה.

בהמשך לפגישה שהתקיימה בחודש יוני 2012, התקדמו הצדדים במשא ומתן וביופוט החלה בהליך בדיקת נאותות.

כל זה קרס ונפל כתוצאה מפעולותיה החד צדדיות של הנתבעת.

בעלי המניות של התובעת נקלעו למצב בו האפשרות שעמדה בידם לממש את החברה במחירה של 6 מיליון ₪ נגוזה.

משמוצרי Fort Dodge ו-FPIZER, שהיוו עוגן שיווקי של התובעת, אינם חלק מהמוצרים שיש בכוחה לשווק, נסתם הגולל על האפשרות לעניין קונה פוטנציאלי לרכוש את התובעת שהפכה לברווז צולע.

#### **ב. אובדן רווחים**

התובעת תטען כי נזקיה העתידיים באים לידי ביטוי באובדן רווחים שצפויים היו לה לו הייתה ממשיכה ומשווקת את מוצרי הנתבעת.

על פי בדיקה שנערכה באמצעות אנשי מקצוע, על יסוד נתוני העבר של מכירות מוצרי Fort Dodge ו-FPIZER, עולה כי אובדן הרווח השנתי של התובעת מגיע לכדי 1.9 מיליון ₪.

התובעת תטען כי יש לחייב את הנתבעים בתשלום אובדן רווח בגין שנת 2012 וגם למשך שלוש שנים, לפחות, שימדדו מחדש ינואר 2013.

סכום זה, על פי הערכת מר מלניק, המומחה מטעם התובעת, מגיע לכדי 6,016,665 ₪, לא כולל מס ערך מוסף.

**עותק חוות דעתו הכלכלית של עודד מלניק מצורף לכתב תביעה זה כחלק בלתי נפרד הימנו מסומן נספח ה'.**

### **ג. צפי לגידול במכירות בשנים שלאחר ההסכם**

התובעת עושה על שביכולתה לשרוד ולעמוד על רגליה לרבות ניסיונות להגיע ליצרניות בעולם, בתחום הוטרינרי, מתוך מטרה לצמצם ולהקטין את נזקיה ולהתקיים.

כאן המקום לציין, כי לו היה בידיה את האפשרות למכור את מוצריה של הנתבעת בנוסף למוצרים החדשים אותם היא מקווה להפיץ מספר לקוחותיה היה גדל.

היצע התרופות והמוצרים אותה יכלה לשווק היה מכפיל את עצמו ופועל יוצא מכך מספר רב של אנשים היו מעוניינים שתספק להם את מגוון מוצריה, בהזמנה אחת ותחת קורת גג אחת.

109. התובעת תעמיד את תביעתה, לצורכי אגרה, על סך 7 מיליון ₪.

110. התובעת שומרת לעצמה הזכות לתקן את היקף תביעתה היה ובמהלך התקופה יתבררו לה נזקים נוספים שנגרמו לה כתוצאה מהתנהלות הנתבעים.

## **סיכום**

111. לבית משפט נכבד זה סמכות מקומית ועניינית לדון בתביעה זאת נוכח הפורום בו בחרו הנתבעות 3, 4 להגיש את תביעתם, מקום משרדיהם של הנתבעים 1, 2 ו-5, מקום ניהול עסקי הנתבעים, מקום ביצוע ההסכם, מקום הפרתו, מקום ביצוע העוולה, סכום התביעה ומהותה.

112. התובעת תטען כי הפורום הנאות לשמיעת תביעתה הינו בבית משפט נכבד זה..

113. בענין זה תסמוך התובעת את ידה על החלטת בית המשפט בר"ע 2903/96 מסיקה נ' פרופ' דולנס

114. כן תפנה התובעת לדבריו של ס' גולדשטיין, "סמכות בינלאומית מבוססת על תפיסת הנתבע – הלכה למעשה כיום", משפטים י(תש"מ) 409.

**התובעת תטען שיש מקום ליישם את כלל התפיסה.**

**במבחן זה** נשאלה השאלה – מתי "סוכן מכירות" נחשב כמי שעוסק מטעם המוכר הזר?

התובעת תטען כי היא עומדת בתנאים שנקבעו ביישום – "מבחן אינטנסיביות הקשר". כפי שבאו לידי ביטוי ברע"א 39/89 גנראל אלקטריק.

115. התובעת תסמוך ידה על **תקנה 500(4)** לסדר דין האזרחי תוך שתטען כי מקום כריתת החוזה הינו בישראל נוכח העובדה כי ישראל הינו המקום בו נמסרה הודעת הקיבול וכן על **תקנה 500(5)** - תוך שתדגיש כי מקום תחילת ההפרה לרבות נקודת סיומה ארעה בישראל

לפיכך מתבקש בית המשפט הנכבד לזמן את הנתבעים לדין, ולחייבם לשלם לתובעת, יחד ולחוד, סך של 7 מיליון ש"ח. בצרוף הפרשי הצמדה וריבית חוקית, מיום הגשת התביעה ועד למועד התשלום המלא בפועל בתוספת הוצאות משפט, שכר טרחת עו"ד ומע"מ.

---

יוסף משיח, עו"ד  
ב"כ התובעת

---

איריס טרומן, עו"ד  
ב"כ התובעת

---

רון ישראלי, עו"ד  
ב"כ התובעת

doc\Server-ma\ell\כתבי בי-דין\אלי ברזילאי-Pfizer-תביעה נגדית\כתב תביעה.doc