|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **בית המשפט המחוזי בתל אביב - יפו** | | |
|  | | |
| טכנולוגיות סטארוויז בע"מ ואח' נ' אלביט מערכות יבשה ותקשוב בע"מ | | 27 דצמ 2017 37336-06-12 |
|  | | |
| **סגנית הנשיא** | צילה צפת | |
|  | | |
| **תובעים** | 1. טכנולוגיות סטארוויז בע"מ 2. אודי רייטר  ע"י עו"ד הילה סמורזיק | |
|  | | |
|  | **- נגד -** |  |
|  | | |
| **נתבעים** | אלביט מערכות יבשה ותקשוב בע"מ ע"י עו"ד יוחאי שלף עו"ד עמיחי טיסמבאום | |

**פסק דין**

|  |
| --- |
|  |

האם מיזם שהתובעים ניסו לפתח השתכלל לכדי הסכם שותפות מחייב בינם לבין הנתבעת? זוהי השאלה העיקרית העומדת להכרעה בתובענה כספית זו, בגדרה מבוקש לחייב את הנתבעת בפיצוי כספי לתובעים בסך של 3,800,000 ₪ בגין שעות עבודה, עוגמת נפש, הפרת חוזה, פיצויי קיום ופיצויי הסתמכות.

**מבוא, רקע עובדתי**

1. התובעת 1, חברת טכנולוגיות STARWIZ בע"מ (להלן: "**סטארוויז**") הינה חברה העוסקת, בין היתר, בפיתוח טכנולוגיות ומייעצת בתחום המחשוב.
2. התובע 2, מר אודי רייטר (להלן: "התובע"), שימש בזמנים הרלוונטיים ועודנו הבעלים של התובעת 1.
3. הנתבעת, אלביט מערכות יבשה ותקשוב-תדיראן בע"מ (להלן: "אלביט"), הינה חברה העוסקת בפיתוח, ייצור ושיווק של מערכות טכנולוגיה המשמשות בעיקר לצרכים צבאיים.
4. התובע הועסק על ידי הנתבעת כקבלן המעניק לה שירותי ניהול רשתות מחשוב באמצעות התובעת עד לחודש מאי 2009.
5. במהלך שנת 2007 פנה התובע אל מנכ"ל תדיראן דאז, מר עמוס ויצמן (להלן: "עמוס"), בניסיון לעניין אותו ברעיון עסקי שעניינו שמירה על נשק אישי, ציוד צבאי ומלאי בטכנולוגיית RFID (Radio Frequency Identification) במטרה לפתור את בעיית גניבות הנשק בצה"ל.ויצמן הפנה את התובע לבירור עם מר בני שילוביץ, מנהל השיווק בתדיראן דאז (להלן: "בני"), לצורך בדיקת הכדאיות העסקית של הרעיון. בני סבר בשעתו כי מדובר ברעיון שאינו בליבה העסקית של תדיראן אך הוסיף וציין כי "הנושא נראה גם מעניין וגם בעל יכולת התפתחות" (נספח 1 לתצהיר עמוס).
6. לקראת סוף שנת 2007 עצרה תדיראן כל פעילות ביחס לפיתוח עסקי המהווה הרחבת תחומי העיסוק של החברה. בחודש דצמבר 2007, לאחר מיזוגה של תדיראן לקבוצת אלביט ולאחר שעמוס מונה לסמנכ"ל שיווק בנתבעת, פנה אליו התובע וביקש כי יבדוק שוב את הרעיון שהעלה בפניו. עמוס הפנה את התובע למר יהושע (שוקי) שחרור (להלן: "שוקי"), העורך איפיונים מבצעיים עבור לקוחות הנתבעת.
7. שוקי נפגש עם התובע בחודש דצמבר 2007. בסיום הפגישה, המליץ לתובע להיפגש עם מר עדי זיסהולץ, המנהל הטכנולוגי של הנתבעת (להלן: "עדי"), לצורך הבנת הפרטים הטכניים של הרעיון.לאחר פגישת עדי והתובע, שלח עדי לעמוס ובני את סיכום פגישתם, כדלקמן:**"... לצורך של אבטחת נשק (הקשר חייל נשק) הטכנולוגיה הפסיבית יכולה להתאים.אם נדרשת עבודה בטווחים גדולים של מאות מטרים נדרש לעבוד עם הטכנולוגיה האקטיבים** (כך במקור, צ.צ) המחייבת סוללה – אני חושב שטכנולוגיה זו לנשקים הנה בעיתית בגלל הצורך להחליף סוללות.**המלצה:עבור אבטחת נשק (טווחים של מטרים בודדים) ניתן להעמיד פתרון על בסיס טכנולוגיה קיימת (שווה להמשיך לבחון אם הלקוחות מעוניינים).עבור טווחים מוגדלים נדרש בחינה יותר מעמיקה של הטכנולוגיה.... "** (דוא"ל מיום 9.1.18, נספח 1 לתצהיר שוקי)
8. עוד המליץ שוקי לתובע, להיפגש עם גורם בחטיבת המבצעים של צה"ל, במטרה לערוך בירור ראשוני אם קיים לקוח (צה"ל) שרואה ברעיון דבר העונה על צורך מבצעי שלו ואם הלקוח מעוניין לרכוש מוצר שיתבסס על הרעיון.
9. התובע אכן נפגש עם גורמים שונים בצה"ל וביום 2.6.08 הודיע לשוקי כי בחטיבת המבצעים מעוניינים לבצע "פיילוט" – ניסוי של מוצר שיתבסס על הרעיון של התובע.התובע לא הציג כל אישור מצה"ל ועל בסיס הודעת התובע השיב שוקי:**"אודי שלוםבהמשך לשיחותיי עם אג"מ מבצעים – ציפיתי שכך ירצו.אני שמח שהצלחנו להבקיע.יידרש חיבור בין א"מ לבין אמל"ח מז"י – אך זו בעיה של הלקוח.יש יתרון – כי לאג"מ מבצעים יש תקציב עצמאי למשימות כאלה.מי שיוציא סיכום זה ראש ענף אבטחה (ולא ראש אגף...)לגבי הסכמים של חברתך מול אלביט – ממליץ שתפעל מול עמוס וייצמן ואודי ורד.בהצלחה,שוקי "**
10. ביום 26.6.08 שב ופנה התובע לעמוס, שוקי ועדי (תוך שהוא מכתב בהעתק את מר מכליס) ופרס בפניהם את הסיכום של צה"ל לפגישתם, עפ"י מכתב מיום 23.6.08 שנכתב על ידי הגב' רס"ן גלית בנון, רמ"ד אבטחה (נספח 8 לתצהיר התובע, להלן: "המסמך מצה"ל"). הגב' בנון סיכמה במכתבה כדלקמן:**"4. סיכום וקידום העמ"ט**:**א. הפיתוח הטכנולוגי כפי שהוצג לנו ע"י חברת אלביט, יכול לסייע לצה"ל להתמודד עם אובדני/גניבות הנשק מחיילים.ב. לדעת רע"ן התגוננות ואבטחה, קיים צורך מבצעי לקליטת האמצעי בצה"ל.ג. על מנת לבחון את היכולות של האמצעי, נדרש לבצע פיילוט על כ-200 אוחזי נשק בצה"ל, העלות לביצוע הפיילוט נאמדת על סך של 20 אש"ח.ד. על מנת לבצע פיילוט כאמור, נדרש לבצע ניתוח, ע"ב נתוני היקף גניבות הנשק בשנים 2008-2006 בחלוקה ל:1) גניבות מחיילים שהיו בחופשה.2) גניבות מחיילים בתפקיד ביחידה.3) גניבות מאוכלוסיית המילואים.ה. זרוע היבשה תסמן את האוכלוסייה הנדרשת לביצוע הפיילוט בעצה עם חטיבת המבצעיםאחריות: זרוע היבשה – רע"ן מבצעיםו. רמ"ח אמל"ח במז"י נדרש לאשר את האמצעי היות ומדובר באמל"ח, ולאשר את ביצוע הפיילוט ואף להעמיד את התקציב הנדרש.אחריות: זרוע היבשה – רמ"ח אמל"חז. רע"ן התגוננות ואבטחה רואה חשיבות רבה לקידום הנושא וממליץ לצאת לביצוע פיילוט תוך 3 חודשים. "**יצוין כי התובעים לא הציגו מסמך החתום ע"י הגב' בנון.
11. התובע המשיך לפעול מיוזמתו לצורך קידום המיזם והמשיך לשלוח, תכתובות דוא"ל רבות לנציגי הנתבעת.בהמשך, התובע הופנה על ידי עמוס ליחידה עסקית בנתבעת המכונה "מערכות יבשה ישראל" בניהולו של מר בועז כהן (להלן: "בועז"), האמונה על כל הנושאים המסחריים, ועל מנת שתערך בדיקת כדאיות הכלכלית של הרעיון שהעלה (נספח 5 לתצהיר עמוס, דוא"ל מיום 30.11.08).
12. בסופו של יום, בפגישה שנערכה ביום 3.6.09, הודיע בועז לתובע כי המיזם אינו מתאים לנתבעת והוחלט כי תמשוך ידה מהמיזם. **טענות התובעים בתמצית**
13. התובעים טוענים כי בין הצדדים הושגו הסכמות, העולות כדי הסכם בר תוקף ומחייב שהופר על ידי הנתבעת.
14. לטענתם, בהצגת המיזם בשנת 2007 בפני עמוס, ביצעו התובעים "הצעה" כמשמעותה בחוק החוזים. לאחר קבלת המלצתו של בני, מנהל השיווק בתדיראן, אשר קבע כי המיזם מעניין ובעל פוטנציאל רב, אישר עמוס כי מדובר במיזם "בעל פוטנציאל" והפנה את התובע לבחינה דקדקנית של פרטי המיזם עם שוקי עורך האיפיונים. בהמשך, בפגישה שנערכה עם שוקי בחודש דצמבר 2007 נערך אפיון של המוצרים, נבחנו הפוטנציאל והכדאיות העסקית של המיזם, הוסכמו חלקי השותפות בין התובעים לנתבעת (80% לנתבעת ו-20% לתובעים), הוערכה עלות הייצור של יחידה בשלב א (מערכות טווח קצר), וכן הוערכה עלות מכר של 1 דולר ומחיר מכירה לצרכן (צבאות) של כ-10 דולר. ביחס לשאר המערכות (מערכות לטווח ארוך), הוסכם לשלבן לאחר הבעת נכונות מצד צה"ל ביחס למערכות לטווח הקצר.ה"הצעה" מטעם התובעים הייתה מתוך כוונה ליצירת התקשרות חוזית ותוך גמירות דעת, והצעה זו הובאה בפני ארבעה גורמים מרכזיים בחברה (עמוס, בני, עדי ושוקי).
15. התובעים מוסיפים וטוענים כי התקיים "קיבול" על ידי הנתבעת, כמשמעותו בחוק החוזים, בין היתר כאשר שוקי התרשם מהמיזם, ציין כי הוא רואה בו פוטנציאל רב וסיכם עם התובעים כי יפעלו להצגת המיזם בצה"ל וככל שיביא להתעניינותו – ייחתם הסכם שותפות בין הצדדים והמיזם ישווק לצבאות העולם.מדובר ב"קיבול" מתוך גמירת דעת ברורה ליצירת ההתקשרות בין התובעים לבין הנתבעת, כמו גם "מסוימות".
16. התובעים מוסיפים לחילופין כי בין הצדדים התקיים משא ומתן מתקדם אשר הבשיל לכדי חוזה מחייב.לטענתם, במשך שנה וחצי הוחלפו בין הצדדים עשרות הודעות דוא"ל, כמו גם התקיימו פגישות בין הצדדים, עובדה המלמדת על כוונת הצדדים להתקשר חוזית ככל שצה"ל יהיה מעוניין במיזם. מכלול המסמכים, הפגישות, הודעות הדוא"ל ואינדיקציות נוספות מוכיחות את קיומו של חוזה מחייב בין הצדדים, ובהם, בין היתר: תכתובות הדוא"ל, עקרונות ההתקשרות שהועברו ביום 26.6.08 וכן המסמך מצה"ל המאשש את התממשות התנאי לחתימה על הסכם השותפות בין התובעים לנתבעת.
17. עוד מוסיפים התובעים כי בינם לבין הנתבעת אף עוגנה נוסחת קשר ברורה, לפיה אם צה"ל יביע התעניינות במיזם – ייחתם הסכם שותפות בין הצדדים ויחל שיווק המוצר גם לחו"ל. הנתבעת לא התנתה את ההתקשרות עם התובעים בכך שיחתם הסכם מאוחר או כל תנאי דומה שמעיד על הכוונה להתנות את ההסכמות שהושגו בהסכם מאוחר. **טענות הנתבעת בתמצית**
18. הנתבעת טוענת כי לא נכרת הסכם עם התובעים.
19. לטענתה, מעולם לא הוצג הסכם כלשהוא במסגרת ההליך דנן ותכתובות הדוא"ל בין הצדדים מעידות כי לא נכרת הסכם בין הצדדים. ההפך הוא הנכון. מתכתובות אלו עולה כי: הנתבעת רק בדקה את הכדאיות העסקית של הרעיון שהציעו התובעים; הנתבעת כלל לא הייתה מעוניינת להתדיין עם התובעים ביחס להסכם עד שתסיים את בדיקותיה; הנתבעת הגיעה לבסוף למסקנה כי הרעיון שהציעו התובעים אינו כדאי מבחינתה.הנתבעת מוסיפה, כי הבהירה לתובעים כבר בחודש יוני 2009 כי היא אינה מעוניינת להתקשר עימם בהסכם לשיתוף פעולה כאמור. התובעים לא מחו בזמן אמת על החלטת הנתבעת, בין באמצעות מכתב התראה ובין בדרך אחרת, וזאת חרף העובדה כי היו מיוצגים כבר אז על ידי עו"ד. רק שלוש שנים לאחר מכן נמסרה לנתבעת התובענה הכספית דנן. מבלי שכאמור קדמה לכך אזהרה או התראה מצדם.
20. הנתבעת טוענת עוד, כי התובעים לא הוכיחו שצה"ל היה מעוניין במיזם. כל שהציגו התובעים הוא מכתב לא חתום מרמ"ד (ראש מדור) בדרגת רב-סרן בחטיבת המבצעים בצה"ל, המעיד לכל היותר על רצון לבדוק מוצר (הליך המכונה "פיילוט") ולא על רצון לרכוש אותו (כאשר באותה עת טרם פותח מוצר כלשהוא). המדובר במכתב בלתי קביל, שעה שהוא אינו חתום ולא הוגש באמצעות עורכו.
21. עוד נטען כי התובעים אף לא הוכיחו את היקף הפוטנציאל הכלכלי/כספי של המיזם שהציעו לנתבעת. עדותו של התובע לבדה, המהווה "עדות יחידה", אינה יכולה להוות תחליף לחוות דעת כלכלית-ביטחונית של מומחה או לתשתית העובדתית הדרושה לביסוס תביעה בעניין פוטנציאל כלכלי שנמנע מן התובעים. **המסגרת הנורמטיבית**
22. סעיף 1 לחוק החוזים (חלק כללי), תשל"ג – 1973 (להלן: "חוק החוזים") קובע כדלקמן:**"חוזה נכרת בדרך של הצעה וקיבול לפי הוראות פרק זה**"כדי שהצעה וקיבול ישתכללו לכדי הסכם מחייב יש לעמוד בשתי דרישות מצטברות – גמירת דעת ומסוימות (סעיפים 2 ו- 5 לחוק החוזים).
23. המבחן לגמירת דעת הצדדים, ולכוונתם ליצור ביניהם קשר חוזי מחייב, נלמדת ממכלול נסיבות העניין: לשון המסמך, תוכנו, התנהגות הצדדים לפני חתימתו ולאחר החתימה, קיומה של "נוסחת קשר" (קשר בין זיכרון הדברים לבין החוזה הסופי) וכיוצ"ב (ר': ע"א 5332/03 רמות ארזים, חברה לבניין והשקעות בע"מ נ' שירן, פ"ד נ"ט(1) 931, 941-940 (2004)).
24. לעניין יסוד המסוימות, גישת הפסיקה בעבר דרשה שכל הפרטים המהותיים יוסכמו על ידי הצדדים ויועלו על הכתב. עם השנים דרישה זו רוככה מעט והפסיקה הכירה באפשרות להשלים פרטים מכוח הוראות שבדין או לפי הנוהג המקובל, ובלבד שלא הייתה אי-הסכמה מפורשת או משתמעת לגבי אותם הפרטים (ר' ע"א 3380/97 תמגר חברה לבניה ופיתוח בע"מ נ' גושן, פ"ד נ"ב(4) 673, 682 (1998)).
25. בין שני היסודות המפורטים לעיל, גמירות דעת ו-מסוימות, מתקיימים קשרי גומלין. ככל שיש וודאות גבוהה יותר לגבי התקיימות גמירת דעת, ניתן להתגמש ביחס לדרישת המסוימות – ולהפך (ר': ע"א 7193/08 מנחם עדני נ' מרדכי דוד פסקה 9 לפסה"ד (18.7.10)).
26. אין מחלוקת כי בין הצדדים לא נחתם כל הסכם. ואולם, ייתכנו מקרים בהם יוכר קיומו של חוזה אף בהיעדר מסמך בכתב.לפיכך יש לבחון בענייננו האם ממכלול ההתנהגות בין הצדדים ניתן ללמוד כי במועד מסוים נכרת חוזה בדרך של הצעה וקיבול וכי התקיימו דרישות גמירת הדעת והמסוימות. **האם השתכלל הסכם מחייב בין הצדדים**?
27. כפי שיפורט להלן, לאחר שבחנתי את טענות הצדדים ושמעתי את העדים מטעמם, נמצא כי לא השתכלל חוזה מחייב בין הצדדים.גמירת דעת הצדדים
28. מן האמור בכתב התביעה עולה כי התובע גמר בדעתו להתקשר עם הנתבעת במיזם שענייננו פתרון טכנולוגי, בטכנולוגיית RFID, לשמירה של נשק אישי וציוד צבאי. אולם, לא הוכח כי הנתבעת גמרה בדעתה להתקשר בהסכם מחייב את התובע;
29. התובע אכן מסר "הצעה" בפני נציג הנתבעת, מר עמוס ויצמן (לעניין המסוימות – יורחב להלן). אלא שזה האחרון הפנה אותו להתייעץ עם מר שוקי שחרור. משמע, ועל כך אין מחלוקת, כי לא נערך קיבול על ידי עמוס.
30. טוען התובע כי שוקי הוא זה שביצע "קיבול" מטעם הנתבעת, בהסתמך על בדיקות השיווק שביצע בני, וכי סיכם איתו את כל הפרטים המהותיים: כי יש לערוך בדיקת היתכנות כלכלית; יש להמשיך בפעילות השותפות במידה וצה"ל יראה נכונות לקנות את המוצר; עלות הייצור של יחידה בשלב א'; וחלוקת הרווחים בין הצדדים (80% אלביט 20 % תובעים) (סעיפים 13-12 לתצהירו).אלא שבחינת ההתנהלות בין השניים מלמדת דווקא אחרת.
31. שוקי טען בתצהירו כי נפגש עם התובע פעם אחת ויחידה, וזאת כדי להבין את הרעיון עליו מבסס התובע את המיזם שלו:**"התובע פרש בפניי רעיון ראשוני, שלא גובש לכלל מוצר שפותח... מעולם לא סוכם על תצורת האמצעי שישמיע את האזעקה – כך למשל (וכפי שאפרט בהמשך), התובע הציע כי אמצעי זה יהווה חלק משעון שיישא החייל ואילו אני הצעתי כי אמצעי זה יוצמד לתחבושת האישית של החייל או לדסקית (פריטים שהחייל מחוייב לשאת אותם באורח קבע)**." (סעיף 6 לתצהיר שחרור).שוקי ציין בתצהירו כי "היה סקפטי" ביחס לרעיון (סעיף 7 לתצהירו). הדבר אף קיבל ביטוי בזמן אמת בדוא"ל ששלח מיד לאחר הפגישה עם התובע אל עדי, עמוס ובני:**"עדי שלום,נפגשתי לבקשתו של עמוס ויצמן עם אודי רייטר – עוסק חיצוני המעונין לבצע עסקה דרך אלביט – תדיראן.....הצעתי לו המשך פעילות כדלקמן:להפגש איתך על הפרטים הטכניים של ההצעה.להפגש עם גורמי אבטחה בצה"ל (אוכל לסייע בתיאום) ולנסות לעניינם בנושא.קשה לי להאמין שמפקדים יפקידו את הצורך בערנות לשמירת הנשק בידי טכנולוגיה שתקל על דעתו של החייל.אפשר לנסות"** (דוא"ל מיום 26.12.07, נספח 1 לתצהיר שוקי).ועוד הוסיף שוקי בתצהירו:**"ברצוני לציין, כי לא נתתי התחייבות כלשהי לתובע – לא בעל-פה ולא בכתב – בכל הנוגע לשיתוף הפעולה המסחרי שהציע לנתבעת. למותר לציין, כי טענות התובע כאילו סיכם עמי כי הנתבעת תחבור אליו במסגרת שותפות שחלקו בה הוא 20% וחלקה של הנתבעת הוא 80% או כיצד ישווקו מוצרים על בסיס הרעיון, הינן בגדר המצאה פרועה".** (סעיף 13 לתצהיר).שוקי חזר על האמור גם בחקירתו בבית המשפט (עמ' 44, 66-65 לפרוטוקול).
32. שוקי הכחיש בתצהירו כי הייתה הסכמה לאותה חלוקת רווחים נטענת (80% לאלביט – 20% לתובעים, סעיף 13 לתצהירו). אכן, לא נמצא בתכתובות הדוא"ל בין הצדדים כל תיעוד המאמת הסכמה זו. לאור ריבוי תכתובות הדוא"ל ששלח התובע, סביר להניח, כי אם הייתה הסכמה לאותה חלוקת רווחים נטענת, גם היא הייתה מוצאת ביטוייה באחד מהם. יתר על כן, מתכתובות דוא"ל מאוחרות יותר, שנשלחו גם ע"י התובע עצמו, עולה כי טרם סוכם מבנה השותפות בין הצדדים, כל שכן אופן חלוקת הרווחים ביניהם (נספח 1 לתצהיר עו"ד לריסה רובין, דוא"ל מיום 20.11.08; דוא"ל מיום 20.1.08 מאת עמוס ויצמן, נספח 2 לתצהיר עמוס; דוא"ל מיום 2.6.08 מאת עמוס ויצמן, נספח 3 לתצהיר עמוס).
33. זאת ועוד, מעדויות עדי הנתבעת, בעלי תפקידים בה, עולה כי שוקי כלל לא היה מוסמך לבצע "קיבול" מטעמה של אלביט ו"לחתום" על הסכם עם התובעים.כך, בדוא"ל מיום 2.6.08, במענה להודעת התובע בדבר תשובת צה"ל, ציין שוקי מפורשת:**"לגבי הסכמים של חברתך מול אלביט – ממליץ שתפעל מול עמוס וייצמן ואודי ורד"** (נספח 2 לתצהיר שחרור).
34. וכך גם הדגיש עמוס בפני התובע באופן מפורש:**"אודיהשלב הראשוני של בדיקת התכנות, בו סייע לך שוקי, כנראה שהסתיים.מעבר לזה אני לא רואה עצמי כטורי** (כך במקור, צ.צ.) באישורים לנושא,**ההובלה צריכה להיות ביחידה העסקית של בועז, ואיתו גם אמורים להסגר כל הנושאים המסחריים (שי ואני נהיה שותפים בתהליך המסחרי).ממליץ שתתחיל לקדם הנושא עם בועז, כל זה לאחר שקיבלת אישור והסכמה של הממונים שלך.בהצלחה**" (דוא"ל מיום 30.11.08 מאת עמוס, נספח 5 לתצהיר עמוס).
35. גם מעדותו של מנכ"ל אלביט, מר בצלאל מכליס, הובהר כי שוקי כלל לא היה מוסמך לקבל החלטה להתקשר עם התובעים:**"... התפקיד של שוקי שחרור הוא, באלביט מערכות הוא אחראי על אפיון מבצעי. אין לבן-אדם אחריות עסקית... ... הוא ודאי לא מוסמך לקבל שום החלטה על התקשרות עם מישהו...לפחות מהמיילים שאני ראיתי, הוא גם הפנה בצורה ברורה את התובע... לאנשים הרלוונטיים שהם אלו שאמורים לקבל החלטות עסקיות בנושא."** (עמ' 11 לפרוטוקול עדות מכליס)ועוד הוסיף מר מכליס:**"אם זה היה נושא רציני הוא היה מגיע אלי לדיון מסודר כי הייתי צריך לאשר אותו אם היו מחליטים שיש פה business case ומחליטים שרוצים פה לעשות הסכם שיתוף פעולה עם מישהו. הוא לא הגיע לדיון מעולם, אני לא מכיר את הבן-אדם המדובר, למיטב זכרוני לא פגשתי אותו בחיים שלי ואני נשלחתי אמנם ב-cc לחלק מהתכתובות, אני מבין, כי אני פוגש אנשים בכירים וגם ממערכת הביטחון וגם אנשים מקבלי החלטות אבל מעבר לזה המעורבות שלי לא היתה קיימת באירוע הזה...** (עמ' 11 לפרוטוקול עדותו)**... הסכם שיתוף פעולה אסטרטגי עם מישהו, בסופו של דבר היה צריך להיות מאושר בדיון מסודר. ב-level שלי הוא לא הגיע לשם מעולם."** (עמ' 12 לפרוטוקול עדותו).
36. מתכתובת בזמן אמת של התובע נמצא שאף הוא עצמו ידע כי שוקי אינו הגורם המוסמך מטעם הנתבעת."בהמשך למו"מ מול אלביט הוסבר ילי שהגורם הינו שי כהן". (כך במקור, צ.צ.) (דוא"ל מיום 26.6.08 נספח 2 לתצהיר שוקי)
37. הנה כי כן, מכלול תכתובות הדוא"ל המפורטות לעיל, כמו גם עדויות עדי הנתבעת, מלמדות כי לא התקיימה "גמירת דעת" מטעם הנתבעת להתקשר בהסכם מחייב עם התובעים, לא מצדו של שוקי ולא מצד מי מהנתבעת. לא זו אף זו, עולה כי אף התובע ידע בזמן אמת כי לא נכרת הסכם עם הנתבעת, כל שכן לא נכרת הסכם באותה נקודת זמן של הפגישה עם שוקי, כפי שהוא טוען כעת בדיעבד.מסוימות
38. פרמטר הנוסף שיש לבחון, לצורך קביעה האם השתכלל כאן הסכם בין הצדדים, הוא יסוד המסוימות.יסוד זה לא התקיים בענייננו, שעה שפרטים מהותיים נותרו ללא הסכמה על ידי שני הצדדים.
39. ראשית, כפי שכבר צוין לעיל, לא הוסכם בין הצדדים על אופן חלוקת הרווחים ביניהם. תכתובות המייל המאוחרות יותר (הנזכרות לעיל) מעידות שגם שנה לאחר מכן טרם הייתה הסכמה כזו.
40. שנית, לא קיימת הסכמה בין הצדדים על פרט מהותי חשוב, אם לא החשוב ביותר בהסכמים מעין אלו, והוא מהות המוצר.התובע הגיע אל הנתבעת ובידיו רעיון: שימוש בטכנולוגיה מסוג RFID לצורך שמירה על כלי נשק בצה"ל. אלא שבזמן הפגישה עם שוקי רעיון זה טרם התפתח לכדי מוצר מוגדר. יתר על כן, גם שנה לאחר מכן, טרם הציג התובע מוצר מוגמר מטעמו. (ר': סעיף 6 לתצהיר שוקי; עמ' 42, 44, 52, 54, לפרוטוקול חקירתו של שוקי; עמ' 88-87 לפרוטוקול חקירת בועז כהן; עמ' 118, 122-121, 124 לפרוטוקול חקירת עו"ד לריסה רובין).עולה מן התכתובות בין שוקי לבין התובע, כי לתצורת המוצר הייתה חשיבות רבה, נוכח הנסיבות המיוחדות של הלקוח הפוטנציאלי של המיזם (ר': דוא"ל מיום 26.12.07, נספח 1 לתצהיר שוקי; דוא"ל מיום 2.6.08, נספח 2 לתצהיר שוקי). כך, ביום 21.12.08 (כאמור, כשנה לאחר הפגישה עם שוקי) הציע התובע: "הכיוון שמוביל לתצורת המוצר לצד החייל הינו: חגורת שעון יד". שוקי השיב לו מנגד: "איני בטוח שהשעון הוא אידיאלי חיילים לא יאהבו להחליף שעונים שלהם לשעון שלנו ממליץ על צ'יפ קטן שיודבק לדיסקית אפשר גם לדיסקית נעליים אפשר לוח דק צמוד לפנקס שבי/תחבושת אישית – ציוד פקל"י לכל לוחם". על כך השיב התובע וציין כי: "בכל מקרה אני עושה בדיקה יסודית ואוציא לכם את ההמלצות סביב הפתרונות האפשריים" (נספח 5 לתצהיר שוקי).סבורני כי אין מקום לקבל טענה בדבר כריתת חוזה בין הצדדים שעה שהפרט החשוב ביותר חסר. למעשה כלל לא היה קיים מוצר בזמן הפגישה עם שוקי – ואף לא לאחריה.
41. נמצא עוד, כי לא הוסכמו בין הצדדים פרטים מהותיים נוספים: מי יממן את פיתוח המוצר? מה הסכום שיושקע בפיתוח? לוחות זמנים לצורך הפיתוח? מהן ההתחייבויות של כל אחד מהצדדים? כמות המוצרים? וכיוצ"ב.די בהיעדר המסוימות המפורטת לעיל כדי ללמד שלא נכרת הסכם בין הצדדים. **התעניינות צה"ל במיזם – האמנם?**
42. טוען התובע, כי בין התובעים לבין הנתבעת עוגנה נוסחת קשר ברורה לפיה, אם צה"ל יביע התעניינות במיזם – ייחתם הסכם שותפות בין הצדדים ויחל שיווק המוצר גם לחו"ל.התובע טוען כי לאחר פגישות מרובות עם צה"ל ועבודת שטח מאומצת מצדו, יחידת המבצעים של צה"ל הוציאה מסמך מאושר לכל הגורמים הרלוונטיים בצה"ל, לרבות: רמ"ח מבצעים, רל"ש סגן הרמטכ"ל, רע"ן התגוננות ואבטחה וכו'. במסמך זה נקבע כי קיים צורך מבצעי לקליטת המוצרים, הוחלט על ביצוע פיילוט והועברה הנחיה בתפוצה לכלל הגורמים הרלוונטיים לבחירת גזרה לפיילוט ולביצוע פעולות נדרשות נוספות.התובע מוסיף וטוען כי המסמך מצה"ל מוכיח בבירור כי התובעים עמדו בהסכם והשיגו את התעניינותו של צה"ל במיזם ואת רצונו להוציאו לפועל ללא דיחוי. התובע אף מבקש ללמוד מהדוא"ל מיום 2.6.08 שנכתב על ידי שוקי: "אני שמח שהצלחנו להבקיע", כאישור העמידה בתנאי ההסכם בין הצדדים.
43. אלא שעיון באותו מסמך מצה"ל (אשר צורף כנספח 8 לתצהיר התובע) מביא למסקנה שונה מזו שהתובע מבקש להסיק.ראשית, מדובר במסמך שאינו חתום.עורכת המסמך, רס"ן גלית בנון, כלל לא נחקרה על האמור בו. הלכה היא כי מסמכים המוגשים שלא באמצעות עורכם – הרי שהם בבחינת עדות שמיעה בלתי קבילה [י' קדמי על הראיות חלק שני (תש"ע-2009), עמ' 555—554). לפיכך, אין בידיי להתייחס למסמך זה כראיה בתיק.התובעים לא טרחו לזמן את רס"ן בנון או כל גורם רלוונטי אחר בצה"ל לצורך הוכחת טענתם והדבר מדבר בעד עצמו.
44. זאת ועוד, לא ניתן ללמוד מאותו מסמך מצה"ל כי אכן צה"ל היה מעוניין בביצוע המיזם. על פניו, מדובר בהתרשמות ראשונית והמלצה לבצע פיילוט שטרם אושר.עדי הנתבעת הסבירו בחקירתם כי מהחומר המצוי בתיק עולה, כי צה"ל כלל לא היה מעוניין במיזם. כך ציין שוקי שחרור בעדותו:**"ראשית הלקוח אינו חטיבת המבצעים, הלקוח הוא זרוע יבשה. זרוע יבשה הוא הגוף בצה"ל שאמור להחליט שהוא רוצה את המערכת הזאת, שהוא רוצה לבחון אותה והוא רוצה להצטייד בה והוא לא עשה את זה, הוא לא עשה פיילוט ולא הצטייד בה. חטיבת המבצעים שאליה יצרתי את הקשר הראשוני עושה בצה"ל את מה שאני עושה באלביט, בוחנת היתכנות מבצעית ראשונית כפתרון. כפי שאני חשבתי שיש כאן, יתכן פתרון וחיברתי אותו לצה"ל, חשבו אותה רמ"דית שזה ירד לטיפולה, חשבה שיתכן ויש כאן פתרון והפנתה את זה למז"י. מז"י לא חשבו כנראה ככה כי בעובדה לא היה פיילוט ולא היה מוצר ולא היה לקוח".** ( עמ' 50 לפרוטוקול).וכך ציין מר בועז כהן בעדותו:**"... כשאת אומרת צה"ל הסכים, צה"ל רצה, צה"ל אישר, אין פה צה"ל, יש פה רב סרן שלא חתמה על מסמך והמסמך שאת הראית לי, לא ראיתי אחר, שלא חתמה על מסמך, היא לא גוף רוכש, היא לא גוף מאפיין, היא לא הלקוח... כשצה"ל רוצה להוציא כסף על משהו, יש בסופו של דבר גופי מסוימים שעושים את זה, יש גופים שמאפיינים... ולכן אני חוזר ואומר על הקביעה שלך שצה"ל רצה, התשובה שלי היא לא. אני לא הבנתי שצה"ל רוצה..."** (עמ' 94 לפרוטוקול).וכך הוסיף מר בצלאל מכליס:**"נייר הזה, א', הוא לא חתום ע"י אף אחד. ב', הוא ע"י רובד, level מאוד נמוך במערכת הביטחון, level של רמ"ד במערכת הביטחון. תפקידו, צריך להבין איך המערכת עובדת, תפקידם של אנשים במערכת הביטחון ב-level הזה הוא להעלות רעיונות. עולים אלפי רעיונות וכל מני פיילוטים, בדיקות היתכנות. יש לזה נהלים גם בתוך מערכת הביטחון. תפקידם לבדוק את הרעיונות האלה ולסנן אותם. אחוז קטן מתוכם מגיע לידי מימוש. מי שכתוב, מי שלא חתום על הנייר הזה אבל שמו מופיע, זה הרובד הכי בסיסי במערכת. נושא של פרויקטים, אני קצת מכיר פרויקטים במערכת הביטחון, הם בסופו של דבר מאושרים ע"י רמ"ח רמל"ח בזרועות, ע"י רמ"טים, ע"י מפקדי זרועות. גם בתוך מערכת הביטחון יש תהליך אישורים לכל דבר כזה... עצם העובדה שאת מראה לי כזה נייר... סימן שגם בתוך מערכת הביטחון הוא לא זכה לשום הישג משמעותי."** (עמ' 21 לפרוטוקול חקירת מכליס).
45. עדי הנתבעת כולם בעלי עבר עשיר בצה"ל. במסגרת תפקידם בנתבעת הם פועלים רבות מול צה"ל. חזקה עליהם כי הם יודעים היטב כיצד גוף זה מתנהל בכלל ובפרט – כיצד הוא מקבל החלטות בעניין מיזמים חדשים המוגשים לפתחו.מנגד, התובע חסר ניסיון בהתנהלות מול צה"ל. מה גם שכאמור, על פניו, מתוכנו, ברור כי מדובר במסמך ראשוני ביותר.לפיכך, נראה כי המשמעות העצומה שהעניק לאותו מסמך מצה"ל הינה מעבר לאמור בו. העובדה כי המיזם לא הגיע לבחינת הדרג הגבוה יותר בצה"ל, וכי בסופו של יום אף הפיילוט לא אושר ולא יצא אל הפועל, מעידה כי צה"ל לא היה מעוניין במיזם.
46. גם את ניסיונו של התובע ליתן משמעות לאותו משפט של שוקי, "הצלחנו להבקיע", אין בידיי לקבל. מדובר בהבעת שמחה על יסוד הדיווח של התובע בלבד, על התקדמות ראשונית על ידי מי שליווה את התובע בתחילה, ותו לא. לא מצאתי לייחס למונח "הבקעה" תילי תילים של משמעויות כטענת התובע ולא ראיתי לנכון לקבוע כי ביטוי זה מהווה "אישרור" של הסכמות כלשהן.**תום לב במשא ומתן**
47. טוען התובע כי הנתבעת נהגה כלפיו בחוסר תום לב, שעה שהוליכה אותו שולל במשך שנה וחצי וגרמה לו לפעול לקידום המיזם ולקדם תהליכים מול צה"ל, כאשר מלכתחילה לא היתה לה כל כוונה להתקשר בהסכם. לטענתו, הגורמים הפועלים מטעם הנתבעת הנחו אותו "לרוץ קדימה", עודדו אותו להתקדם ונטעו בו את התחושה שההסכמות שהושגו מחייבות את הנתבעת.
48. אינני מקבלת את טענת התובע.התובע הינו יזם, אשר פעל לקדם את הרעיון שלו בשיתוף הנתבעת. מטבע הדברים, לצורך הקמת מיזם חדש יש להשקיע שעות עבודה רבות, ואין כל ביטחון אם המיזם יצליח, אם יכשל או כלל לא ייצא אל הפועל. על כל יזם לקחת בחשבון שיתכן והמיזם עליו הוא עובד לא יצלח מסיבות שונות, ולא רק בגלל התנהלות קלוקלת של הצד האחר. היטיבה לתאר זאת כבוד השופטת דפנה ברק-ארז בע"א 7021/14 אמיר ילינק נ' יוסף אורנשטיין (פורסם בנבו, 31.10.17):**"המערער אינו זכאי לפיצוי או לתמורה – לא על-פי דיני החוזים ולא על-פי דיני עשיית עושר ולא במשפט. זהו מקרה מובהק שבו אדם בוחר בפעולות שהן בבחינת "שלח לחמך על פני המים" ונוקט צעדים יזמיים. צעדים מסוג זה עשויים להצליח יותר או פחות, וזהו סיכון שהמערער נטל על עצמו בנסיבות העניין."**
49. אינני מוצאת כל הגיון בטענה כי לנתבעת היה אינטרס להוליך את התובע שולל, או שמלכתחילה לא הייתה להם כוונה להתקשר בהסכם עם התובעים. יש להניח כי לנתבעת קיים אינטרס עסקי להשיא את רווחיה ולא להפך. על כן אין מקום לסברה כי לנתבעת או לנציגיה היה אינטרס מכוון. ההפך הוא הנכון. התנהלותם מולו מוכיחה כי היה להם רצון לסייע ולקדם את המיזם. אולם, בסופו של יום, מצאו בעלי הסמכות בדבר כי המיזם אינו מתאים לנתבעת וזאת משיקולים מקצועיים בלבד. אין בכך פעולה בחוסר תום לב.
50. לאור האמור לעיל, נדחית הטענה כי הנתבעת ונציגיה הפרו את חובת ניהול משא ומתן בתום הלב, בהתאם להוראת סעיף 12 לחוק החוזים. לפיכך, לא מצאתי כי יש לפסוק לתובעים פיצוי כלשהוא.**סיכום**
51. התביעה נדחית.
52. התובעים יישאו בהוצאות הנתבעת ושכ"ט באי כוחה בסך כולל של 58,500 ₪. ניתנן היום, ט' טבת תשע"ח, 27 דצמבר 2017, בהעדר הצדדים. 