



גיליון 252 : 14 מרץ, 2018 אפיק ושות'. עורכי דין ונוטריון  
 Issue 252: March 14, 2018 AFIK & CO. ATTORNEYS AND NOTARY

הגיליון המקצועי הדו שבועי של **אפיק ושות', עורכי דין ונוטריון**  
 The Bi-Weekly Professional Magazine of **Afik & Co, Attorneys and Notary**

החשמונאים 103, ת.ד. 20144 תל אביב-יפו 6120101, טלפון 03-609.3.609 פקס 03-609.5.609  
 103 Ha'hashmonaim St., POB 20144, Tel Aviv 6120101, Israel, Telephone: +972-3-609.3.609

### תוכן עניינים

**אפיק ושות' חוגגת את יום הולדתו של אלברט איינשטיין (14 מרץ, 1879 – 18 אפריל, 1955), מגדולי הפיזיקאים של כל הזמנים, אבי תורת היחסות וזוכה פרס נובל לפיזיקה לשנת 1921**  
**Afik & Co. celebrates the birth date of Albert Einstein (14 March, 1879 – 18 April, 1955), one of the greatest physicists of all times, father of the theory of relativity and 1921 Nobel prize laureate.**

### 1. מאמר: הזכות לסיום חוזה הפצה / עו"ד יניב פרידהוף Article: The Right to Terminate a Distribution Agreement in Israel / Yaniv Friedhof, Adv.

מאמר בנושא יכולת של יצרן לבטל הסכם הפצה וזכויות המפיץ לפיצוי במקרה כזה, מאת עו"ד יניב פרידהוף, ממשרד אפיק ושות', העוסק בין היתר במשפט המסחרי, דיני חברות והגירה. את המאמר בשפה העברית ניתן למצוא בקישור: <http://he.afiklaw.com/articles/a252>

An article on the right of a manufacturer to terminate a distribution agreement and the rights of the distributor for compensation in such a case, by Yaniv Friedhof, Adv. of Afik & Co., whose main practice areas are commercial law, corporate law and immigration. The article in English may be found at the link: <http://www.afiklaw.com/articles/a252>

### 2. משרדנו בתקשורת: פרסום כתבות אודות פעילות משרדנו Our office in the Media: Newspaper publications regarding Afik & Co. activity

גלובס: אלסייט מגייסת 24 מיליון שקל בהנפקה משנית בבורסה בסידיני. לקריאה נוספת: <http://he.afiklaw.com/press/p252/>

Globes: ElSight is raising ILS 24 million in a secondary offering on the Sydney Stock Exchange. Read more at: <http://www.afiklaw.com/press/p252/>

### 3. עדכוני תאגידים, הגבלים עסקיים וניירות ערך Corporate, Antitrust and Securities Law Update

**א. לא מתקיים קיפוח המיעוט כשהמיעוט הסכים למצב ה"מקפח" ולא נפגעת ציפייה לגיטימית שלו**  
 כלכלי ת"א: קיפוח מיעוט הוא פגיעה בציפייה לגיטימית של בעל מניות ובלבד שהציפייה ידועה לאחרים; כשמיעוט מסכים למצב מקפח לכאורה לא יהווה הדבר קיפוח. לקריאה נוספת: <http://he.afiklaw.com/updates/6416>

**No oppression of the minority exists when the minority agreed to the "oppressing" terms and no legitimate expectation is impaired.** Read more at: <http://www.afiklaw.com/updates/6417>

**ב. בחברה המתנהלת כשותפות נושאי משרה חבים חובות אמון גם לחברה וגם לבעלי המניות**  
 מחוזי ת"א: ככלל, נושא משרה חב חובות אמון לחברה, אולם יתכן ויחוב גם כלפי בעל מניות אינדיבידואלי ככל שנוצרה מערכת יחסים מיוחדת. בנסיבות אלו בעל המניות יהיה רשאי לתבוע את נושא המשרה שלא במסגרת תביעה נגזרת. לקריאה נוספת: <http://he.afiklaw.com/updates/6418>

**In a company that is managed as a partnership officers owe fiduciary duty both to the company and to the shareholders.** Read more at: <http://www.afiklaw.com/updates/6419>

## 4. עדכוני משפט מסחרי, קנין רוחני ודיני עבודה Commercial, Intellectual Property and Labor Law Updates

א. עבודה במכשיר הסלולארי מחוץ לשעות העבודה לא בהכרח תקים חבות לתשלום שעות נוספות  
עבודה ת"א: עבודה במכשיר סלולארי מחוץ לשעות העבודה לא תיחשב לשעות עבודה אם העובד יכול לנצל את זמנו הפנוי לצרכיו האישיים ללא הפרעות תדירות. לקריאה נוספת: <http://he.afiklaw.com/updates/6420>  
**Working on cellphone outside the working hours will not necessarily create an overtime payment liability.** Read more at: <http://www.afiklaw.com/updates/6421>

ב. מתווך נדרש להראות שהיה הגורם היעיל לעסקה עצמה ולא די שהביא רעיון לעסקה אפשרית בתחום מחוזי מרכז: לא דורש צורה מסוימת אך נדרש להראות דעת ומסוימות; גם אם קיים הסכם תיווך המתווך נדרש להיות הגורם היעיל לעסקה כדי להיות זכאי לדמי תיווך. לקריאה נוספת: <http://he.afiklaw.com/updates/6422>  
**A middleman need prove being the effective agent for the transaction itself and not only to have brought about an idea for a possible transaction in the field.** Read more at: <http://www.afiklaw.com/updates/6423>

## 5. עדכוני מקרקעין Real Estate Law Updates

הודעת ביטול הסכם שכירות חייבת להיות תוך זמן סביר ולכלול את מלוא עילות הביטול שלום נצ'ל: עילות ביטול שלא הופיעו בהודעת ביטול הסכם לא ניתנות לשימוש; ביטול חוזה בשל הפרתו חייב להיות תוך זמן סביר מגילוי דבר ההפרה. לקריאה נוספת: <http://he.afiklaw.com/updates/6424>  
**Notice of termination of a lease must be within a reasonable time and include all grounds for termination.** Read more at: <http://www.afiklaw.com/updates/6425>

## 6. עדכוני משפט מנהלי Administrative Law Updates

ועדת מכרזים רשאית לבטל הזכייה גם לאחר סיום המכרז מינהלי ת"א: גם אם השתכלל חוזה בין הצדדים עדיין חלים דיני המכרזים ורשות מנהלית יכולה להורות על ביטול הזכייה וחילוט הערבות, בייחוד כשמציעים תיאמו מחירים באופן אסור באופן המעלה חשד לפלילים. לקריאה נוספת: <http://he.afiklaw.com/updates/6426>  
**The tenders committee is entitled to cancel the win even after the tender has ended.** Read more at: <http://www.afiklaw.com/updates/6427>

אפיק משפטי הוא המגזין המקצועי של משרד אפיק ושות', עורכי דין ונוטריון, המופץ אחת לשבועיים לקהל של כ-9,900 איש וכולל מידע מקצועי ומצטיי בנשאים משפטיים-עסקיים המעניינים את הקהילה העסקית והינם בתחומים בהם עוסק המשרד. להסרה או הצטרפות יש לשלוח מייל לכתובת [newsletter@afiklaw.com](mailto:newsletter@afiklaw.com) ובכותרת לכתוב "אנא הסירו/צרפו אותי לרשימת התפוצה". מגזין זה כפוף לזכויות יוצרים אך ניתן להעבירו לכל אדם ובלבד שיועבר בשלמות וללא כל שינוי. אין באמור במגזין ייעוץ משפטי ובכל נושא מומלץ לפנות למשרדנו על מנת שהעובדות תיבחנה היטב בטרם תתקבל החלטה כלשהי.  
<http://www.afiklaw.com> למאגר פרסומים קודמים:

Afik News is the biweekly legal and business Israel news bulletin published by Afik & Co. ([www.afiklaw.com](http://www.afiklaw.com)). Afik News is disseminated every second week to an audience of approximately 9,900 subscribers and includes concise professional data on legal and business Israeli related issues of interest to the business community in areas in which the Afik & Co. firm deals.

For removal (or joining) the mailing list please send an email to [newsletter@afiklaw.com](mailto:newsletter@afiklaw.com) with the title "Please remove from mailing list" or "Please add me to the mailing list."

The Afik News bulletin is copyrighted but may be freely transferred provided it is sent as a whole and without any changes. Nothing contained in the Afik News may be treated as a legal advice. Please contact Afik & Co. for a specific advice with any legal issue you may have.

For previous Afik News publication see <http://www.afiklaw.com>.

מאמר בנושא יכולת של יצרן לבטל הסכם הפצה וזכויות המפיץ לפיצוי במקרה כזה, מאת עו"ד יניב פרידהוף, ממשרד אפיק ושות', ממשרד אפיק ושות' ([www.afiklaw.com](http://www.afiklaw.com)), העוסק בין היתר במשפט המסחרי, דיני חברות והגירה.

את המאמר ניתן למצוא בקישור: <http://he.afiklaw.com/articles/a252>

on the right of a manufacturer to terminate a distribution agreement and the rights of the distributor for compensation in such a case, by Yaniv Friedhof, Adv. of Afik & Co. ([www.afiklaw.com](http://www.afiklaw.com)), whose main practice areas are commercial law, corporate law and immigration. The article in English may be found at the link: <http://www.afiklaw.com/articles/a252>

### Our office in the Media

כתבה שפורסמה ביום 06.03.2018 בעיתון גלובס, הכתבת שירי חביב-ולדהורן, אודות הנפקה מוצלחת שניה של חברת אלסייט בע"מ, לאחר שלפני כחצי שנה, ביצעה החברה הנפקה ראשונית באוסטרליה, אותה ליוו בישראל עורכי הדין דורון אפיק ויניב פרידהוף ממשרד אפיק ושות' בשיתוף עם משרד Steinepreis Paganin האוסטרלי והיא הייתה מבוססת על מודל של מיזוג הופכי עם חברה אוסטרלית שהוקמה למטרה זו.

את הפרסום ניתן למצוא בקישור: <http://he.afiklaw.com/press/p252/>

An article on 06.03.2018 in Globes, written by Shiri Habib-Waldhorn, about a second successful issue of ElSight Ltd., six months after the company made an initial public offering in Australia, which was accompanied by attorneys Doron Afik and Yaniv Friedhof of AFIK & Co. in cooperation with the Australian firm Steinepreis Paganin and was based on a reverse merger model with an Australian company established for this purpose.

The publication can be found at: <http://www.afiklaw.com/press/p252/>

### Corporate, Antitrust and Securities Law Updates

א. לא מתקיים קיפוח המיעוט כשהמיעוט הסכים למצב ה"מקפח" ולא נפגעת ציפייה לגיטימית שלו

**No oppression of the minority exists when the minority agreed to the "oppressing" terms and no legitimate expectation is impaired**

[תא (ת"א) 28713-03-12 יוסי בכר נ' מרדכי קופרלי, המחלקה הכלכלית בבית המשפט המחוזי בתל אביב - יפו, 19.02.2018, כב' השופטת רות רונן]

בעלי מניות בחברה טענו כי הרוב קיפח אותם עת ביצע עסקאות בעלי עניין הפסדיות מול קבוצה בבעלותו ובשלב כלשהו פיטר אותם מעבודתם בחברה ודילל את אחזקותיהם.

בית המשפט קבע, כי קיפוח בעלי-מניות הוא מצב של פגיעה בציפיות הלגיטימיות של בעל-המניות בחברה, ובלבד שציפיות אלה ידועות לבעלי-המניות האחרים ומקובלות עליהם. כאן לא היה הסכם בעלי מניות אך הכנסת הרוב לחברה הייתה כדי להפעיל את הקשרים שלהם בקבוצה שבבעלותם והייתה הסכמה בין הצדדים שבעלי מניות הרוב מממנים את רכישת החברה וכל פעילותה ובעלי מניות המיעוט עובדים בחברה ומקבלים שכר והטבות ולא מתערבים בניהול. כך, לא הייתה פגיעה בציפיות של המיעוט ואין קיפוח. עוד, אמנם במקרה שמוכח שהתקיימו עסקאות בעלי עניין על ידי הרוב על הרוב להוכיח שהעסקאות הוגנות לחברה אך כאן הוכח שהתנאים שהחברה קיבלה היו עדיפים על המקובל בשוק. למרות האמור, הואיל והחברה התנהלה כמעין שותפות, די באובדן אמון בין הצדדים כדי להורות על היפרדות אך מכיוון שהוכח ששווי החברה שלילי, ההיפרדות תהיה על דרך העברת מניות המיעוט לרוב ללא תמורה.

Shareholders of a company contended the majority oppressed them by conducting losing interested party transactions with a group owned by it and at some point, terminated their employment in the company and diluted their holdings.

The Court held that oppression of the minority is a situation in which the legitimate expectations of shareholders are prejudiced, provided that such expectations were known to the other shareholders and are acceptable on them. Here, no shareholders' agreement existed, but the majority of the company was offered their shares in order to utilize their connections in a group that they owned. There was an agreement between the parties that

the majority shareholders financed the acquisition of the company and all its activities and the minority shareholders work in the company and receive salaries and benefits. Thus, there was no harm to the minority's expectations and there was no oppression. Moreover, although when it is proven that interested party transactions took place by the majority, the majority need prove that the transactions were fair to the company, here it was proven that the conditions that the company received were preferable to such acceptable in the market. Nevertheless, because the company was operated as a kind of partnership, it is sufficient that the trust between the parties was lost in order to order separation, but because it was proven that the value of the company is negative, the separation will be by way of transfer of the minority shares to the majority for no consideration.

**ב. בחברה המתנהלת כשותפות נושאי משרה חבים חובות אמון גם לחברה וגם לבעלי המניות**  
**In a company that is managed as a partnership officers owe fiduciary duty both to the company and to the shareholders**

[תא (ת"א) 65217-06-15 אינטגרטי תוכנה 2011 בע"מ נ' ציון גונן, בית המשפט המחוזי בתל אביב-יפו, 08.02.2018, כב' השופט מגן אלטוביה]

מי שהיה אמור להתמנות כמנכ"ל חברה שעסקה במיזם לפיתוח מוצר בתחום אבטחת הרשת הקים עסק מתחרה יחד עם שניים מיזמי החברה.

בית המשפט קבע, כי לא הוכח שהעסק המתחרה השתמש בסודות מסחריים של החברה אך היזמים היו נושאי משרה בחברה והפרו חובת אמון בעת שקידמו בעצמם מה שיכול היה להיות הזדמנות עסקית של החברה. בחברה פרטית קטנה המנוהלת כמעין שותפות חובות האמון עשויות להיות גם כלפי בעלי מניות החברה ולא רק כלפי החברה. עוד, הפרת חובת אמונים נחשבת להפרת חוזה ולכן מי שהיה שותף להפרת חובת אמונים של נושא משרה עשוי להיות אחראי לגרם הפרת חוזה. בית המשפט הורה על נושאי המשרה והמועמד להקצות לבעל המניות התובע אחוזים ממניות החברה המתחרה כפיצוי בגין הפרת חובת האמונים.

A person who was supposed to be appointed as manager of a company that dealt with a project to develop a product in the field of network security set up a competing business with two of the company's entrepreneurs.

The Court held that it was not proven that the competing business used the company's trade secrets, but the entrepreneurs were office holders in the company and violated the duty of trust towards the company when they themselves promoted what could have been a business opportunity for the company. In a closely-held private company managed as a kind of partnership, fiduciary duty of the officers may also apply to the shareholders and not only to the company itself. Moreover, breach of fiduciary duty is considered a breach of contract and therefore a person who was a party to the breach of the fiduciary duty by an officer may be liable for interference with contract. The Court ordered the officers and the intended manager to allocate to the plaintiff shareholder percentages of the shares of the competing company as compensation for breach of the fiduciary duty.

**4. עדכוני משפט מסחרי, זכויות יוצרים ועבודה**

**Commercial, Intellectual Property and Labor Law Updates**

**א. עבודה במכשיר הסלולארי מחוץ לשעות העבודה לא בהכרח תקים חבות לתשלום שעות נוספות**  
**Working on cellphone outside the working hours will not necessarily create an overtime payment liability**

[עש (ת"א) 46323-09-14 שירן מלמדובסקי נ' קריגר נדל"ן טי.אל.וי.בע"מ, בית הדין האזורי לעבודה בתל-אביב-יפו, 13.01.2018, כב' השופטת יפית זלמנוביץ גיסין]

עובדת שהתפטרה הגישה תביעה נגד מעסיקתה, בין היתר בגין גמול שעות נוספות עבור עבודה "מסביב לשעון" מחוץ לשעות העבודה. העובדת הסתמכה על תדפיסי שיחות טלפון ותמליל במסגרתו נאמר לה כי היא נדרשת לעבוד 24 שעות ביממה.

בית הדין לעבודה קבע, שזמן עבודה במכשיר סלולרי לא ייחשב זמן עבודה אם העובד יכול לנצל את זמנו הפנוי לצרכיו האישיים ללא הפרעות תדירות. כך, שימוש במכשיר הסלולרי שהוא לצורכי עבודה, עשוי להיחשב זוטי דברים תחת נסיבות מסוימת. הנטל להוכחת הקף שעות עבודה חריג מחוץ לשעות העבודה הוא על העובד אבל הוא עובר למעסיק ככל שבית הדין התרשם שטענת העובד בדבר עבודה בשעות נוספות

היא נכונה. בענייננו, אף אם העובדת נדרשה לעבודה מאומצת, גרסתה כי עבדה למעלה מ-15 שעות נוספות בשבוע לא נתמכה ולו בראשית ראייה ותדפיסי השיחות אינם מציגים שיחות בשעות בלתי מקובלות.

An employee who resigned filled a claim against its employer, inter alia, for overtime compensation for "round the clock" employment outside the frame of the working hours. The employee relied on printouts of telephone calls and a text in which it was written that to work 24 hours a day.

The Labor Court held that the working time on a mobile device will not be considered working time if the employee can use the free time for personal needs without frequent interruptions. Thus, use of a mobile device that is for work purposes may be considered *de minimis* under certain circumstances. The burden of proving extreme out-of-work working time is on the employee but it shifts to the employer if the Court is impressed that the employee's claim regarding overtime is true. Here, even if the employee was required to work hard, her contention of more than 15 hours overtime a week was not supported by a shred of evidence and the calls printouts did not show conversations at unacceptable hours.

**ב. מתווך נדרש להראות שהיה הגורם היעיל לעסקה עצמה ולא די שהביא רעיון לעסקה אפשרית בתחום**  
**A middleman need prove being the effective agent for the transaction itself and not only to have brought about an idea for a possible transaction in the field**

[תא (מרכז) 44159-06-15 שלמה ארז נ' טבע תעשיות פרמצבטיות בע"מ, בית המשפט המחוזי מרכז-לוד, 28.02.2018, כב' השופט עופר גרוסקופף]

איש עסקים ניסה לעניין חברת תרופות בינלאומית באפשרות לשתף פעולה עם איש עסקים רוסי להקמת מפעל תרופות ברוסיה. לא נחתם כל הסכם תיווך או הסכם למיזם המשותף המתוכנן אך לאחר חודשים רבים החליטה חברת התרופות על הקמת מפעל תרופות במקום אחר ברוסיה ואיש העסקים טען לזכאות לדמי תיווך מכיוון שהוא זה שהביא בפני חברת התרופות את הרעיון להקים מפעל תרופות ברוסיה.

בית המשפט קבע, כי החוק אינו דורש צורה מסוימת להסכם אך נדרש להראות שהייתה כוונה ליצור יחסים משפטיים, כלומר הוכחת גמירות דעת של הצדדים ומסוימות של ההסכם. כאן איש העסקים העלה את נושא העמלה אותה הוא מבקש אך נענה כי באותה עת לא ידוע אם כלל יתקדם הנושא ולכן כל נושא שכר יידון בעתיד. בנוסף, גם אילו נכרת הסכם תיווך הרי שעל מתווך להראות שהוא היה הגורם היעיל ליצירת העסקה. כאן, איש העסקים ניסה לתווך למכר רוסי שלו, אך חברת התרופות בסופו של דבר הקימה מפעל במיקום אחר ברוסיה. עצם העלאת הרעיון להקים מפעל תרופות ברוסיה אינה מספיקה כדי להוות גורם יעיל.

A businessman tried to interest an international pharmaceutical company in the possibility of cooperating with a Russian businessman to set up a pharmaceutical factory in Russia. No middleman agreement or joint venture agreement was signed, but many months later the pharmaceutical company decided to set up a factory elsewhere in Russia, and the businessman claimed entitlement to finders fees because arguing that he brought the pharmaceutical company the idea of setting up a pharmaceutical plant in Russia.

The Court held that the law does not require a particular form of agreement but is required to show that there was an intention to create legal relations, i.e, proof of the parties' intent and specificity of the terms of the agreement. Here the businessman raised the subject of the commission he is asking for but was replied that at the time it is not known whether the prospective transaction will advance and therefore the issue of payment will be discussed in the future. In addition, even if a middleman agreement was entered into, a middleman need show that he was the efficient agent for creating the transaction. Here, the businessman tried to promote a transaction with his Russian acquaintance, but the pharmaceutical company eventually set up a factory in another location in Russia. The mere idea of setting up a pharmaceutical factory in Russia is not enough to be an effective factor.

## Real Estate Updates

**הודעת ביטול הסכם שכירות חייבת להיות תוך זמן סביר ולכלול את מלוא עילות הביטול**

**Notice of termination of a lease must be within a reasonable time and include all grounds for termination**

[תאח (נצ') 51277-07-17 חנה אליה נ' דוד ווקנין, בית משפט השלום בנצרת, 27.02.2018, כב' השופטת עינב גולומב]

בעל נכס שהושכר לחנות הודיע לשוכר לאחר שנה בהודעת SMS על ביטול ההסכם בשל הפרתו מכיוון שהשוכר לא סיפק חשבונית שצריך היה לספק בעת תחילת השכירות. לאחר מכן פנה בעל הנכס לבית המשפט בתביעת פינוי ובה פירט הפרות נוספות של הסכם השכירות.

בית המשפט דחה את התביעה וקבע, כי לא ניתן לבקש סעד בגין עילות ביטול שלא הופיעו בהודעת ביטול ההסכם. לא כל הפרת הסכם מאפשרת ביטול והזכות לביטול ללא מתן זכות לתקן ההפרה מתקיימת רק כשהפרה הינה משמעותית וחמורה. בנוסף, ביטול חוזה יהיה בהודעה למפר תוך זמן סביר לאחר שנודע על הפרה והעובדה שבעל הנכס המתין שנה בטרם נתן הודעת ביטול הופך את ביטול ההסכם ללא סביר.

An owner of an asset leased to the store informed the tenant, after a year, by an SMS that the agreement is terminated because the tenant had not provided an invoice that was to be provided at the beginning of the lease. The owner then turned to the Court in an eviction claim detailing further violations of the lease agreement.

The Court rejected the claim and held that it is not possible to request a remedy from the Court for reasons of termination that did not appear in the termination notice. Not every violation of the agreement allows its termination and the right to terminate without granting the right to remedy the breach exists only when the breach is significant and serious. In addition, termination of a contract shall be by a notice to the breaching party within a reasonable time after the breach has been discovered and the fact that the owner of the property waited a year before giving notice of termination renders the termination of the agreement unreasonable.

## Administrative Law Updates

**ועדת מכרזים רשאית לבטל זכייה גם לאחר סיום המכרז**

**The tenders committee is entitled to cancel the win even after the tender has ended**

[ עתמ (ת"א) 38310-10-17 קפלן את לוי בע"מ נ' החברה למשק וכלכלה של השלטון המקומי בע"מ (משכ"ל), בית המשפט המחוזי בתל אביב - יפו בשבתו כבית-משפט לעניינים מנהליים, 22.02.2018, כב' השופט קובי ורדי, סגן נשיא ]

עורך מכרז החלטיט לפסול זכייה של מציעים ולחלט את ערבות המכרז לאחר הזכייה.

בית המשפט קבע, כי במקרה שמתברר שהזכייה היא פרי תרמית, הטעיה או הסתרת מידע מהותי מצד הזוכה, והושגה שלא כדין, יש הצדקה על ביטול הזכייה במכרז. גם אם השתכלל חוזה בין הצדדים עדיין חלים דיני המכרזים על הסיטואציה ורשות מנהלית יכולה גם לשנות מהחלטותיה ובסמכותה להורות גם על ביטול הזכייה. כאן דובר במכרז שבו שני שלבים: מכרז מסגרת ונוהלי הצעת מחיר הנעשים רק בתקופת המכרז ורק מי שזכה במכרז יכול לגשת לנוהלי הצעת המחיר. מכיוון שהזוכים ביצעו תיאום מחירים אסור בתקופת המכרז הם לא זכאים להמשיך לנסות לזכות בנוהלי הצעות המחיר לאחר שנתפסו בקלקלתם ומכיוון שמדובר בהתנהלות חמורה, המעלה חשד לפלילים, בצדק בוטלה הזכייה וחולטה הערבות.

A tender publisher decided to disqualify the winning bidder and forfeit the bidder's bank guarantee after the winning.

The Court held that if it turns out that the winning is a result of fraud, deception or concealment of material information by the winner and that the winning was obtained unlawfully, there is justification for disqualification of the winning bid. Even if a contract was executed between the parties, the tender laws still apply to the situation and an administrative authority may also change its decisions and has the full power to instruct the cancellation of the winning.

Here it was a tender with two stages: a framework tender and a bid procedure that is made only during the tender period and only those who won can participate. Because the winner performed prohibited price coordination, a severe conduct that raises suspicion of criminal activity, it is not entitled to continue and try to win the bidding procedures after being caught in the act and the guarantee was justly forfeited.

## הזכות לסיום חוזה הפצה / יניב פרידהוף, עו"ד\*

יצרן משתמש במפיץ במשך שנים רבות, כשהמפיץ במהלך התקופה משביח את הקו ומפעיל אותו בהצלחה. בשלב מסוים מבקש היצרן לסיים את היחסים עם המפיץ ואולי אף למכור את קו ההפצה למפיץ חדש. האם רשאי היצרן לעשות זאת? האם יהיה היצרן מחויב לפצות על כך את המפיץ?

להבדיל מהסכם סוכנות שבו סוכן פועל כידו הארוכה של היצרן (ובפועל עסקאות נקשרות בין היצרן לבין הלקוח ישירות), הסכם הפצה הינו הסכם בין יצרן לבין גורם אשר במסגרתו אותו גורם יהיה אחראי על הפעלת קו ההפצה (או אף יצירתו מלכתחילה), רכישת מוצרי היצרן ומכירת המוצרים של היצרן ללקוחות. קו ההפצה יכול להיות בלעדי (למשל, בלעדיות להפצה במדינה של סחורה של יצרן זר) או ללא בלעדיות, והוא יכול להיות לשטח מוגדר ומצומצם ויכול להיות זכות כללית להפיץ. ככל שלא נקבע אחרת במסגרת הסכם ההפצה המפיץ בפועל רוכש את המוצרים מהיצרן ומוכר אותם ללקוחותיו והוא זה שנושא בסיכון של רכישת המוצרים ומכירתם. המפיץ רשאי להפעיל מפיצי משנה או סוכנים שיפעלו מטעמו ויפעלו לסגירת עסקאות שלו מול לקוחות פוטנציאליים. כמובן, שבמסגרת ההסכם ניתן לקבוע כל תנאי שהצדדים מעוניינים ולעתים מפיץ מקטין את הסיכון שהוא לוקח על עצמו ופועל בדרך הדומה יותר לסוכן מאשר למפיץ.

בפסק הדין בפרשת ויטה פרי הגליל, מתחילת 2018, נדון מקרה בו חברה הודיעה למפיץ שפעל במשך כ-10 שנים על סיום ההתקשרות עמו ומכירת קו ההפצה בו פעל במשך אותם שנים למפיץ אחר. החברה אמנם נתנה למפיץ הודעה מוקדמת, כפי שנדרש על פי הסכם ההפצה, אך סירבה לפצות את המפיץ על ביטול ההסכם. בית המשפט חזר והדגיש, כי ככל שהסכם כפי שנחתם מול המפיץ איננו לתקופה קצובה (על אף פרק הזמן הארוך בו היה בתוקף) הוא ניתן לביטול באופן חד צדדי על ידי כל אחד מהצדדים בכפוף למתן הודעה זמן סביר מראש. זמן ההודעה המוקדמת נתון לפרשנות בהתאם לנסיבות המקרה. בשנת 2012 המחוקק הישראלי הסדיר את אופן הביטול של הסכמי סוכנות בחוק חוזה סוכנות (סוכן מסחרי וספק), התשע"ב-2012, אך לא טיפל בהסכמי הפצה. עם זאת, המועדים שנקבעו בחוק עשויים להיות בשימוש בהיקש גם להסכמים כאלה.

הפסיקה הישראלית קבעה, כי כל עוד הסכם ההפצה לא קבע אחרת, המפיץ אינו מחויב בזכות קניינית כלשהי בקו ההפצה או במוניטין של המוצר עצמו, אפילו אם המפיץ פיתח את השוק או אף יצר את המוניטין של המוצר באזור ההפצה, אלא בזכויות חוזיות בלבד. משכך, אלא אם ההסכם קובע אחרת, היצרן רשאי בכל עת לא רק לבטל את הסכם ההפצה אלא אף למכור את קו ההפצה לאחר ואינו מחויב בפיצוי בגין כך למפיץ.

ניסוח נכון של הסכם ההפצה חשוב ביותר לשני הצדדים. כך, למשל, בעניין ויטה פרי הגליל, האמור מעלה, בשל אופן ניסוח הסכם ההפצה לא נדרש היצרן לשלם פיצויים משמעותיים למפיץ למרות סיום ההתקשרות ומכירת קו ההפצה. אשר על כן, מומלץ כי טרם יצירת התקשרות בין יצרן לבין מפיץ או סוכן להיוועץ בעורך דין הבקיא בתחום ההפצה על מנת ליצור הסכם התקשרות מקיף אשר יעגן סוגיות אלו וימנע חוסר וודאות משפטית בעתיד והתדיינות משפטיות מיותרות.

---

\* עו"ד יניב פרידהוף הינו עורך דין במשרד אפיק ושות', העוסק בין היתר במשפט המסחרי, דיני חברות והגירה. אין בסקירה כללית זו משום ייעוץ משפטי כלשהו ומומלץ להיוועץ בעורך דין המתמחה בתחום זה בטרם קבלת כל החלטה בנושאים המתוארים בסקירה זו. לפרטים נוספים: 03-6093609, או באמצעות הדואר האלקטרוני: [afiklaw@afiklaw.com](mailto:afiklaw@afiklaw.com).

## The Right to Terminate a Distribution Agreement in Israel / Yaniv Friedhof, Adv\*.

A manufacturer is working with a the distributor for many years and during the period the distributor is improving the distribution line and running it successfully. At some stage, the manufacturer wishes to terminate the relationship with the distributor and may even sell the distribution line to a new distributor. Is the manufacturer permitted to do so? Will the manufacturer be obliged to compensate the distributor for this?

In contrast to an agency agreement by which an agent acts as the manufacturer's long arm (and in fact transactions are entered into between the manufacturer and the customer directly), a distribution agreement is an agreement between a manufacturer and a party under which the same party will be responsible for operating the distribution line (or even building it in the first place), purchasing the products from the manufacturer and selling the products to the customers. The distribution line may be exclusive (for example, exclusive distributor in a country for a foreign manufacturer's goods) or without exclusivity, and may be limited to a certain area or a general right to distribute. Unless otherwise provided in the distribution agreement, the distributor purchases the products from the manufacturer and sells them to its customers, and the distributor is the one taking the risk of purchasing and selling the products. The distributor may appoint sub-distributors or agents acting on its behalf and act to close transactions with potential customers. Of course, under the agreement it is possible to determine any condition that the parties are interested in and sometimes a distributor reduces the risk taken and acts in a way closer to an agent than to a distributor.

In the Vita Pri Hagalil holding given at the beginning of 2018, a case was discussed in which a company notified the distributor who acted as such for 10 years that the relationship is terminated and in fact sold the distribution line to another distributor. The company did give the distributor advance notice, as was required under the distribution agreement, but refused to compensate the distributor for the termination of the distributionship. The Court reiterated that, insofar as an agreement signed with the distributor is not for a fixed period (notwithstanding the long period in which it was in force), it may be canceled unilaterally by each of the parties, subject to giving reasonable notice in advance. The prior notice period is subject to interpretation according to the circumstances of the case. In 2012, the Israeli legislator regulated the manner of revocation of agency agreements under the Agency Contract Law (Commercial Agent and Supplier), 2012, but did not deal with distribution agreements, however, the dates set forth in the law may also be used in analogy to such agreements.

Israeli caselaw sets that as long as the distribution agreement does not stipulate otherwise, the distributor does not hold any proprietary right in the distribution line or reputation of the product itself, even if the distributor developed the market or even created the product's reputation in the distribution area, and the distributor has only contractual rights. Therefore, unless the agreement provides otherwise, the manufacturer may at any time not only terminate the distribution agreement but also sell the distribution line to another and is not obligated to compensate the distributor for that.

A correct formulation of the distribution agreement is very important for both sides. Thus, for example, in the Vita Pri Hagalil case, because of the language of the distribution agreement, the manufacturer was not required to pay significant compensation to the distributor despite the termination of the contract and the sale of the distribution line. Therefore, it is recommended prior to the establishment of an agreement between a manufacturer and a distributor or agent to consult with an attorney knowledgeable in the field in order to form a comprehensive contractual agreement that will anchor these issues and prevent future legal uncertainty and unnecessary litigation.

---

\*Advocate Yaniv Friedhof is an attorney at the law office of Afik & Co., Attorneys and Notary ([www.afiklaw.com](http://www.afiklaw.com)) whose main practice areas are commercial law, corporate law and immigration. Nothing herein should be treated as a legal advice and all issues must be reviewed on a case-by-case basis. For additional details: +972-3-6093609 or at the e-mail: [afiklaw@afiklaw.com](mailto:afiklaw@afiklaw.com)



[סגור חלון](#)


## אלסייט מגייסת 24 מיליון שקל בהנפקה משנית בבורסה בסידיני

החברה מבצעת סבב גיוס שני באוסטרליה, זאת לאחר שהגיוס הראשון נעשה לפני 3 חודשים ■ מניית אלסייט הגיבה בירידה של 14%, עולם השער עדיין גבוה מאוד ממחיר ההנפקה

שירי חביב-ולדהורן 6/3/18

לפני 9 חודשים הונפקה בבורסה האוסטרלית החברה הישראלית אלסייט, לפי שווי של 20 מיליון דולר. כ-3 חודשים אחרי ההנפקה החלה מניית אלסייט לטפס, ובנובמבר נרשם שיא של 1.68 דולר אוסטרלי במחיר המניה, יותר מפי 8 ממחיר ההנפקה שעמד על 20 סנט אוסטרלי. מאז, המניה אמנם נחלשה, אך היא עדיין נסחרת במחירים גבוהים ממחיר ההנפקה.

אתמול (ב') הודיעה אלסייט על גיוס של 9 מיליון דולר אוסטרלי (כ-24 מיליון שקל) ממשקיעים מוסדיים ופרטיים, במסגרת הנפקה משנית.

אלסייט תנפיק למשקיעים החדשים כ-12.5 מיליון מניות חדשות, במחיר של 72 סנט אוסטרלי למניה - הנחה של כ-17% על מחיר המניה בסוף השבוע.

בתגובה, מניית אלסייט נפלה אתמול במסחר באוסטרליה ב-14.4% והיום עלתה ב-2% למחיר של 76 סנט אוסטרלי, שמשקף לה שווי של 63 מיליון דולר אוסטרלי (כ-170 מיליון שקל). המשתתפים בהנפקה יקבלו עבור כל שתי מניות שרכשו אופציה לרכישת מניה נוספת, במחיר מימוש של 1 דולר לתקופה של 3 שנים. בסוף 2017 היו בקופת אלסייט 1.1 מיליון דולר לאחר שהחברה ייצרה ב-2017 תזרים חיובי בסך 719 אלף דולר מפעילות שוטפת.

אלסייט הוקמה ב-2009 ופיתחה מערכת להזרמת מידע מאובטח בזמן אמת, המסוגלת לשלוח ולקבל נתונים מוצפנים מכל מקום בעולם. החברה החלה את דרכה בשוק הביטחוני, ובין לקוחותיה נמנים כוחות הביטחון בישראל. כיום החברה מתרחבת לשווקים חדשים מעבר לשוק הביטחוני, כגון שוק הרכב האוטונומי, שידורים חיים וכדומה.

"טכנולוגית העברת הנתונים המאובטחת ברמה צבאית של אלסייט מאפשרת את שילובה במגוון רחב של מוצרים ופתרונות, החל מהתחום הביטחוני, רפואת חירום, שוק התקשורת, רכבים אוטונומיים ועוד", מסר ניר גבאי מנכ"ל אלסייט. "לאחר שהשקנו פתרונות ייעודיים לשוק הביטחוני והשלמנו פיתוחים של פתרונות לשוק האזרחי, כמהלך משלים לקראת חדירה אגרסיבית לשווקים גלובליים, החלטנו לצאת לסבב גיוס שיאפשר לנו להגדיל את גוף המכירות בכדי להגיע מהר יותר עם הפתרונות שלנו לשווקים ברחבי העולם".

"לאחר שבמחצית השנייה של 2017 המנייה שלנו עלתה במאות אחוזים בזכות שיתופי פעולה אסטרטגיים ולקוחות חדשים, אנו צופים שגם ב-2018 נמשיך במגמה החיובית הזאת באמצעות הכרזות חדשות כגון Omnightsight", אמר רועי קשי, סמנכ"ל הפיתוח וממקימי החברה. "השילוב המנצח של פתרונות יחודיים, חדירה לשווקים חדשים ביחד עם שילובם של משקיעים אסטרטגיים המכירים את הפוטנציאל הגלום במניות שלנו והגמישות המוצרית מאפשרים לנו להציע את מוצרי החברה באיכות הגבוהה ביותר ותחת התשואה להשקעה (Return on Investments) מאוד אטרקטיבית".