

בעניין :

רהיטי דורון עיצובים בע"מ

באמצעות ב"כ עוה"ד אלי פיטרו ואח'
מרח' ברקוביץ 4, מגדל המוזיאון (קומה 6)
תל-אביב
טל': 03-6935200 פקס': 03-6935234

המבקשת

נ ג ד

1. הו"ס סנטר (עשה זאת בעצמך) בע"מ ח.פ. 520038480

רח' טוליפמן 7, אזה"ת ישרן
רש"צ 75364
טל': 03-969 פקס: 03-9692776

2. קסטל בורוכוב סנטר (2005) בע"מ ח.פ. 513627182

רחוב הגפן 91,
נווה ימין 44920
טל': 09-7678332 פקס: 09-7678336

המשיבות

בקשה לסעדים זמניים
במעמד צד אחד

בית המשפט הנכבד מתבקש בזאת לצוות על המשיבות, בין בעצמן ובין באמצעות מי מטעמן, בין במישרין ובין בעקיפין או בכל דרך שהיא :

1. להימנע מלייצר ו/או להעתיק ו/או לחקות ו/או לשווק ו/או לפרסם ו/או להפיץ ו/או למכור ו/או להציע למכירה ו/או לעשות כל מעשה שהזכות לעשותו שמורה למבקשת בכל מוצר,

ובפרט מערכת ריהוט פינתית מדגם "קינג" המיוצרת ומשווקת בישראל על ידי חברת רהיטי דורון עיצובים בע"מ (להלן: **המבקשת או רהיטי דורון**). המוצר המקורי נשוא בקשה זו המיוצר ומשווק בישראל על ידי המבקשת ייקרא להלן: **"מערכת קינג"**.

המוצר המפר נשוא בקשה זו המיוצר ומשווק בישראל על ידי המשיבות, וייקרא להלן: **"מערכת אורי"**.

2. להפסיק כל פעילות, הנוגעת במישרין או בעקיפין למוצרים המפרים, לרבות פעילות ייצור, מסחר, שיווק פרסום או אחרת.

3. לאסוף תוך שלושה ימים ממועד המצאת הצו למשיבות את כל המוצרים המפרים, לרבות אריזות ו/או מסמכים רלוונטיים מכל צד שלישי המחזיק במוצרים אלו.

4. להעביר לכוונסי הנכסים (כהגדרתם להלן) תוך יומיים מיום המצאת הצו למשיבות דו"ח המפרט את שמות כל פרטי החנויות של המשיבה 1 ו/או המשווקים ו/או הסוחרים ו/או המפיצים שברשותם מוצרים מפרים, לרבות פירוט בדבר כמויות, תאריכי רכישה ו/או העברה ומחירי מכירה, במידה וישנם.

5. להעביר לכוונס הנכסים תוך יומיים מיום המצאת הצו למשיבים דו"ח המפרט את מספר המוצרים המפרים שהועברו לצד שלישי כלשהו.

ואלה נימוקי הבקשה:

תמצית הבקשה

1. עניינה של בקשה זו, במקרה חמור במיוחד ויוצא דופן, בו נטלה לעצמה המשיבה 1 דרור לעשות בקנייניה של המבקשת כבשלה, ללא כל הרשאה ותוך בהפרה בוטה של זכויות המבקשת במערכת ריהוט פינתית שמייצרת ומשווקת המבקשת (להלן: **מערכת קינג**). רהיטי דורון פועלת בישראל משנת 1949 ידועה בישראל במוצרי הריהוט האיכותיים שהיא מפתחת, מתכננת ומייצרת מזה שנים רבות.
2. המבקשת השקיעה משאבים רבים וניכרים בפיתוח וייצור מערכת הקינג. המבקשת השקיעה משאבים וסכומי כסף אדירים לבניית תשתית שיווקית, רשת חנויות, מוניטין ואמצעי ייצור ושיווק מוצלחים ומשגשגים לרהיטי דורון בישראל. המבקשת השקיעה בהקמת מערך שיווקי ולוגיסטי ומתן שירות ואספקה ללקוחות ברמה הגבוהה והמוקפדת ביותר, לרבות הקמת

מערך אספקה "עד בית הלקוח". המבקשות ממשיכות ומשקיעות בטיפול, אחזקת ועדכון מערך שיווקי זה.

3. המשיבות מייצרות ומשווקות בישראל את המערכת הפינתית אורי שהיא מערכת מפרה. המשיבות מפרות את זכויות הקניין רוחני של המבקשת. שיווק המערכת המפרה מסב נזק רב ומהותי לצרכן ולמוניטין הטוב של המבקשת.

4. המשיבות מפרות מדגם של המבקשת. המשיבות מתעשרות על חשבון המבקשת שלא כדין. המבקשת יצרה בישראל את השוק והביקוש למערכת הקינג. המשיבות מבקשות להיבנות על מערך השיווק היעיל שבנתה המבקשת בשוק בישראל. שיווק של מוצר מפר משמעו מניעה של שיווק מוצר רהיטי דורון. המשיבות יודעות היטב כי הן פועלות באופן המהווה הסגת גבול במוניטין המבקשת. אין ספק כי מעשי ההפרה של המשיבות מגיעים כדי חוסר הגינות מובהק. המשיבות מפרות זכות יסוד חוקתית ופוגעות בקניינה של המבקשת.

5. המשיבות מודעות היטב לטיב מעשיהן והוזהרו, ללא הועיל, על ידי המבקשת. המשיבות פועלות באופן בוטה להפרת זכויות מזכויות שונות של המבקשת והן מודעות היטב לכך שמעשיהן אסורים. המשיבות המשיכו במעשי ההפרה אף לאחר שהוזהרו על ידי המבקשת.

6. המסחר של המשיבות במוצר המפר מסב למבקשת הפסדים כספיים ניכרים ונזקים כבדים, שחלקם נזקי מוניטין אשר אינם הפיכים.

7. מאזן הנוחות נוטה באופן ברור לטובת המבקשת. הנזקים האדירים הנגרמים למבקשת ממעשי המשיבות עולים לאין שעור על נזקיהם של המשיבות מעצירת מעשיהם המפרים. המשיבות מודעות היטב לטיב האסור של מעשיהן ומודעות היטב ל"סכנה" כי בית משפט יצווה על עצירת מעשיהן. המשיבות פועלות באופן בריוני ובדרכי תחרות לא הוגנות ומסבים למבקשת נזקים עצומים.

8. מתן הסעדים הזמניים, במעמד צד אחד, הוא חיוני לצורך שמירה יעילה על זכויות הקניין של המבקשת ועל המצב הקיים. יהיה זה בלתי צודק בעליל אם בית המשפט הנכבד לא יתערב ולא יעצור מעשי הפרה בוטים אלו.

המבקשת

1. המבקשת, רהיטי דורון הינה חברה ותיקה בענף הרהיטים, העוסקת בפיתוח, תכנון, ייצור ושווק של רהיטים ורהיטי ילדים ונוער תחת השם המסחרי רהיטי דורון מאז שנת 1949, ובעלת מוניטין רב בתחומה.

2. למבקשת מחלקת מו"פ, בה מושקעים מאות אלפי שקלים בכל שנה, השוקדת על פיתוחם של מוצרים חדשניים ומקוריים, ובשנת 2008 אף זכתה בפרס של איגוד תעשיות הריהוט בישראל על פיתוח דגם חדשני **מערכת שולחן מודולרית - Kinder Box**. (ר' נספח א' לתצהירו של אופיר ליבר המצורף לבקשה זו)
 3. בין היתר, פיתחה, תכננה ועיצבה המבקשת דגם של עמדת עבודה פינתית המשווק תחת השם המסחרי "קינג" (להלן: **מערכת קינג**), דגם מוצלח ביותר שזכה למוניטין רב בקרב לקוחותיה, ומשווק בכל חנויותיה הפזורות ברחבי הארץ.
 4. המבקשת השקיעה משאבים ומאמצים רבים בפיתוח הדגם, תכנונו, החדרתו ושיווקו בארץ עד שהפך למוצר פופולארי ובעל מוניטין רב בקרב לקוחותיה.
 5. המוצרים המיוצרים על ידי רהיטי דורון ומשווקים בישראל, נושאים עליהם ועל גבי אריזתם סימני מסחר של רהיטי דורון.
 6. הצלחתה האדירה של המבקשת בארץ מבוססת על מדיניות פיתוח ושוק מוצרים איכותיים במיוחד, ברמת גימור גבוהה, בהתאמה פונקציונאלית מירבית, בהתאמה אקלימית - הם עשויים מחומרים מתועשים העמידים בשינויי מזג אוויר המאפיינים את ישראל, במגוון רחב ובמתן שירות ואספקה ללא תקדים במדינת ישראל. המערך הלוגיסטי ומערך האספקות והשירות ללקוח הינם יחידים במינם בין היצרניות בארץ מה שהקנה לרהיטי דורון את מעמדה כחברה המובילה בתחום זה בארץ.
 7. ב-5 שנים האחרונות נמכרו בישראל כ- **15,000 מערכות קינג** בהיקף של כ- **17,000,000** שקלים לשנה.
 8. רהיטי דורון השקיעה השקעות ניכרות בפרסום מוצריה בישראל, בהפקת פרוספקטים פרסומיים שונים, בעיתונות, בשלטי חוצות, בקמפיינים שיווקיים בטלוויזיה. עד יום הגשת בקשה זו הוציאה רהיטי דורון מיליוני שקלים על מנת לפרסם את מוצריה. כך הוציאה רהיטי דורון בארבע השנים האחרונות בלבד למעלה מ-4.4 מיליון שקלים בגין פרסום מוצריה בכל שנה.
- העתקי דוגמאות לפרסומים שונים של רהיטי דורון בישראל מצורפים **כנספח ב' לתצהירו** של מר אופיר ליבר התומך בבקשה זו ומהווים חלק בלתי נפרד ממנה.
- העתקי דוגמאות לפרוספקטים פרסומיים שונים של המבקשות בישראל **מצורפים כנספח ג'** לתצהירו של מר אופיר ליבר התומך בבקשה זו ומהווים חלק בלתי נפרד ממנה.
- מכתב מרואה החשבון של רהיטי דורון הנוגע להוצאות פרסום של רהיטי דורון בין השנים 2005-2009 **מצורף כנספח ד' לתצהירו של מר אופיר ליבר** התומך בבקשה זו ומהווה חלק בלתי נפרד ממנה.

המשיבות

9. הום-סנטר (עשה זאת בעצמך) בע"מ (להלן: **המשיבה 1 או הום-סנטר**) עוסקת בין היתר בשווק ומכירה של רהיטים באמצעות רשת חנויותיה הפרושות בכל הארץ, רהיטים אותם היא נוהגת לרכוש אצל יצרנים וספקים שונים בארץ כדוגמת המבקשת.
10. הום-סנטר נוהגת לפרסם את המוצרים המשווקים על ידיה באמצעים שונים לרבות, חוברות פרסום המוכנסות לעיתונים, עיתונים ארציים ומקומיים (להלן: **אינסרטיים**), קטלוגים המופצים בקרב לקוחות היעד וקמפיינים שווקיים בטלויזיה.
11. ויוער כי הום-סנטר נוהגת לחייב את ספקיה, כפי שנהגה גם עם רהיטי דורון, בעלות היחסית של פרסום מוצריהם ולאחר שהיא מתאמת מראש את תוכן הפרסומים ואת מועדם.
12. חברת קסטל בורוכוב סנטר (2005) בע"מ (להלן: **המשיבה 2 או קסטל בורוכוב**) הינה חברה פרטית המתמחה בייצור חדרי שינה וארונות, ומי שכלל הנראה מייצרת ומספקת את מוצריה שונים להום-סנטר.

הרקע ונסיבות שיתוף הפעולה בין רהיטי דורון לבין הום-סנטר

13. הצדדים שיתפו פעולה בשווק מוצריה של רהיטי דורון במשך כ- 4 שנים רצופות, בתקופה שבין חודש יולי 2004 ועד לחודש אוגוסט 2008, הום-סנטר שווקה בחנויותיה את מוצר הדגל של רהיטי דורון, מערכת הקינג.

א' – העתק טופס הזמנה של מוצרי רהיטי דורון בהום סנטר מצורפים ומסומנים א'

14. בטופס ההזמנה שהופץ בכל חנויותיה של הום-סנטר ניתן לראות כי הום-סנטר מציעה ללקוחותיה מוצרים שונים של רהיטי דורון, ובפרט את מערכת הקינג בצבעים שונים. שיתוף הפעולה בין הצדדים הלך והתהדק והום-סנטר החלה בפרסום נרחב מאד של המוצרים מתוצרת רהיטי דורון באמצעים שונים ובקרב לקוחות היעד כפי שניתן לראות מנספח ב' להלן.

ב' – פרסומים שונים באינסרטיים המופצים ע"י הום-סנטר מצורפים ומסומנים ב'

15. במסגרת ההסכם שבין הצדדים הייתה הום-סנטר מחוייבת להעביר כל פרסום לאישורו של מנכ"ל רהיטי דורון, מר אופיר ליבר, טרם פרסומו.

ג' – דוגמא למייל שנשלח ע"י הום-סנטר לאישורה של רהיטי דורון מצורף ומסומן ג'

16. מפרסומים אלה ניתן לראות כי הום-סנטר מפרסמת את מוצר הדגל של רהיטי דורון, מערכת הקינג, כאשר בכל הפרסומים של הום-סנטר ולצד מוצריה של רהיטי דורון מופיע בבירור הלוגו רהיטי דורון.

17. בצד תמונת המוצר של מערכת הקינג מופיע תיאור של המוצר, המלווה את כל הפרסומים, ומפאת חשיבותו מובא כאן בשלמותו כדלקמן:

מערכת כתיבה פינתית דגם "קינג" הכוללת:

- 17.1. משטח עבודה גדול
- 17.2. שידת 3 מגירות
- 17.3. כוורת 8 תאים
- 17.4. 2 דלתות
- 17.5. מדף נשלף למקלדת
- 17.6. משטח נייד לכונן

- 17.7. משטח עבודה מאסיבי בעובי 28 מ"מ
- 17.8. גוון: קוניאק, מוזהב, אלמון, שיטה, מייפל, מולבן, שמנת
- 17.9. ג: 198 ס"מ, ע: 121 ס"מ, ר: 162 ס"מ
18. יצוין, כי הלקוח יכול להתאים את מיקום שידת המגירות ו/או את משטח הכונן ב- 2 כיוונים שונים כרצונו וכפי בקשתו במועד ההזמנה.
19. כך, ניתן לראות בקטלוג פרסומי (ר' נספח ד' להלן) המיועד לפרסום רהיטים בלבד הנמכרים ברשת חנויות הום-סנטר כי הום-סנטר מפרסמת את דגם הקינג במפרט זהה לחלוטין לפרסומיה האחרים, כאשר בתמונת הפרסום מופיעה שידת המגירות בצד שמאל והמגירות בשילוב גווני.
- ד' – פרסום בקטלוג רהיטים המופץ ע"י הום-סנטר מצורף ומסומן ד'**
20. הום-סנטר מכרה ברשת החנויות שלה כ- 3,000 מערכות, מדגם קינג בממוצע בכל אחת משנות הפעילות המשותפת עם רהיטי דורון ובהצלחה רבה מאד.
- ה' – דו"ח מכירות של רשת הום-סנטר בכל אחת משנות הפעילות מצורף ומסומן ה'**

המשיבות מעתיקות, מייצרות ומשווקות את דגם הקינג תחת השם

"אורי" המסחרי

21. כפי שהראינו לעיל, הום-סנטר במהלך כל 4 שנות הפעילות המשותפת עם רהיטי דורון, הכירה בבעלותה ובזכויותיה המלאות של רהיטי דורון במערכת הקינג, הום-סנטר הקפידה לאשר כל פרסום מפרסומיה עם רהיטי דורון ודאגה לפרסם את מערכת הקינג תחת שם בעליה החוקי והבלעדי רהיטי דורון.

22. והנה בימים אלה גילה מנהל המבקשת, לתדהמתו הרבה, כי הום-סנטר מפרסמת ומשווקת דגם של עמדת עבודה פינתית, תחת השם המסחרי "אורי" (להלן: **מערכת אורי**) **שהינו העתק מושלם של דגם המבקשת**, ללא כל הרשאה ובניגוד לכל דין. (ר' נספח ו' להלן)

ו' – אינסרט המופץ בעיתונות הארצית ע"י הום-סנטר מצורף ומסומן ו'

23. בחינת הדגם הנמכר והמפורסם ע"י הום-סנטר מעלה מייד כי אין כל הבדל מהותי בין מערכת הקינג של רהיטי דורון לבין מערכת אורי של הום-סנטר. כפי שניתן לראות מהתיאור הנלווה לפרסום של הום-סנטר למערכת אורי וכן ממרכיבי המערכת שבתמונה, עסקינן בדיוק באותו מוצר, כמפורט להלן:

עמדת עבודה פינתית "אורי" הכוללת:

- 23.1. משטח עבודה גדול
- 23.2. שידת 3 מגירות
- 23.3. כוורת 8 תאים
- 23.4. 2 דלתות

- 23.5. מדף נשלף למקלדת
- 23.6. משטח עבודה מאסיבי בעובי 28 מ"מ
- 23.7. מבחר צבעים
- 23.8. ג: 195 ס"מ, אורך השולחן: 120/160 ס"מ

24. מערכת אורי הינה העתק ברור או למצער חיקוי בולט של מערכת הקינג, אשר לרהיטי דורון זכויות הקניין הבלעדיות בה, להוציא הבדלים מינוריים בלבד שהצרכן הסביר אינו מסוגל להבחין בהם כלל!!!.

25. להלן שתי תמונות סרוקות, הראשונה של מערכת הקינג מבית רהיטי דורון והשניה המערכת המועתקת אורי מבית הום-סנטר, המדגימות את הזהות שבין שתי המערכות :



26. ויודגש, כי להבדיל ממוצרים אחרים המפורסמים על-ידי הום-סנטר באותו עמוד ממש, וגם כפי שהראינו לעיל בפרסומיה המשותפים עם רהיטי דורון, מפרסמת הום-סנטר את מערכת אורי ללא שם יצרן מעשה שממנו ניתן להבין, לא פחות, כי למעשה מוצר זה הוא בבעלותה של הום-סנטר עצמה, בבחינת "הרצחת וגם ירשת"!!!

הום-סנטר מודעת לזכויות וטענות המבקשת

27. מייד ועם גילוי מעשיה של הום-סנטר ובטרם נקיטת הליכים משפטיים, ביום ה- 07.07.2009 שלח ב"כ של המבקשת הח"מ מכתב דחוף (ר' נספח ז' להלן) שנימסר ע"י שליח במשרדי ההנהלה הראשית של הום-סנטר ברשל"צ, ובו הודעה חד-משמעית על הפרת זכויותיה של המבקשת במערכת הקינג, דרישה להפסקת הפרסום והשווק של מערכת אורי.

ז' – מכתבו של ב"כ המבקשת מיום ה- 07.07.2009 מצורף ומסומן ז'

28. ביום 15.07.2009 התקבלה תשובתה של הום-סנטר באמצעות ב"כ (ר' נספח ח' להלן) לפיה היא מציינת כי עמדת האורי מיוצרת ע"י קסטל בורוכוב עבור הום-סנטר ולא היא היצרנית שלה, וכן, כי "**מבדיקה בלתי מקצועית**" שנערכה נמצאו "שורה של הבדלים" (ר' סעיף 2.1 למכתב שצורף כנספח ח') שלכאורה קיימים בין מערכת אורי לבין מערכת הקינג, ובסופו היא דוחה את כל טענותיה של רהיטי דורון בדבר העתקתה של מערכת הקינג.

ח' – מכתב התשובה של ב"כ הום-סנטר מיום ה- 15.07.2009 מצורף ומסומן ח'

29. בתשובה וכדי לנסות ולמצות את המאמצים להפסקת פעילותה המפרה והמזיקה של הום-סנטר מחוץ לכותלי בית המשפט, שלח ב"כ המבקשת ביום ה- 20.07.2009 מכתב תשובה למשרדי ב"כ של הום-סנטר בו הוא מפציר במשיבה **לערוך בדיקה יסודית ומקצועית של טענות המבקשת**, הוא דוחה את טענותיה של הום-סנטר לעניין השוני המהותי שבין המדגמים והוא חוזר על דרישתו להפסקת השווק והפרסום של המדגמים המפרים.

ט' – מכתב התשובה שנשלח ביום ה- 20.07.2009 מצורף ומסומן ט'

30. בנוסף, כולל מכתב תשובה זה התראה לפיה המשך התעלמותה של הום-סנטר מדרישתה של המבקשת להפסקת הפעילות המפרה לאלתר ואי-היענותה לדרישותיה של המבקשת תיאלץ את המבקשת לפנות לביהמ"ש על מנת שיורה לה לעשות כן.

31. ביום 17.08.2009 הגיעה תשובתה הסופית של הום-סנטר בו היא שבה ודוחה את טענות המבקשת, ממנו הבינה המבקשת כי אין בכוונתה של הום-סנטר להפסיק את מעשי ההפרה הבוטים, ואין לה כל מנוס אלא להתדפק על שעריה של בית משפט נכבד זה לקבלת סעד.

י' – מכתב התשובה האחרון שנשלח ביום ה- 17.08.2009 מצורף ומסומן י'

התגברות מעשי ההפרה

32. דא עקא, שהמשיבה לא רק שדחתה את דרישותיה של המבקשת אלא שאף הגבירה את מאמצי השווק של הדגם המפר.

33. לאחרונה, התברר למבקשות כי מעשי ההפרה של המשיבים עלו עליית מדרגה. המשיבה 1 החלה בקמפיין שווקי בטלויזיה בו היא מפרסמת מוצרים שונים ובמרכזו המערכת המפרה – אורי. קמפיין טלויזיוני בולט ביותר, המוקרן כמעט מדי ערב לכל תושבי ישראל, וגם במועד הגשתה של בקשה זו.

המשיבות מעוולות בגניבת עין

34. חק ועוולות מסחריות, תשנ"ט-1999 קובע בסעיפים הרלוונטיים:

1" (א) לא יגרום עוסק לכך שנכס שהוא מוכר או שירות שהוא

נותן, ייחשבו בטעות כנכס או כשירות של עוסק אחר או כנכס או כשירות שיש להם קשר לעוסק אחר.

...

13. (א) בית המשפט רשאי, על פי בקשת התובע, לפסוק לו, לכל עוולה, פיצויים בלא הוכחת נזק, בסכום שלא יעלה על 100,000 שקלים חדשים.

(ב) לענין סעיף זה יראו עוולות המתבצעות במסכת אחת של מעשים, כעוולה אחת.

פיצוי ב

35. "יסודה המרכזי של עוולה זו הוא הפגיעה בזכות הקניינית של התובע ליהנות מפירות המוניטין שרכש לגבי המוצר". (ר' ע"א 307/87 מ. וייסברוד ובניו ואח' נ' ד.ג.ג. ביח"ר למצרכי חשמל בע"מ, פ"ד מד(1), 632 (להלן: פרשת וייסברוד)

36. המבקשת הינה המפתחת, היצרנית ובעלת הזכות הקניינית על מדגם מערכת הקינג. המבקשת השקיעה במשך שנים משאבים, אנרגיה וזמן רב בכדי להגיע לעיצוב הסופי של מערכת הקינג, בכדי לפרסם את המוצר כמוצר הדגל של החברה ובכדי שירכוש את המוניטין הרב לו הוא זוכה היום בקרב לקוחות רבים.

37. הום-סנטר מכרה במשך כ-4 שנים רצופות את מערכת הקינג בכל רשת חנויותיה כאשר היא מקפידה לציין בכל פרסומיה כי רהיטי דורון היא הבעלים והיצרן של מערכת הקינג.

38. רשת הום-סנטר מכרה אלפי מערכות קינג בממוצע בכל אחת משנות הפעילות המשותפת. המבקשת תטען כי עצם העובדה שמערכת הקינג נמכרה כמוצר מוביל ברשת הום-סנטר, ובכל 40 חנויותיה, היא כשלעצמה מלמדת על מוניטין שרכש המוצר בקרב לקוחותיו.
39. המבקשת תוסיף ותטען כי עצם העובדה שמערכת הקינג של רהיטי דורון הופיעה בקטלוגים של הרשת, ובמרבית פרסומיה מלמדת על כך שהמערכת קנתה לה מוניטין.
40. אין ולא יכולה להיות מחלוקת, כי המוניטין הרב לו זוכה הדגם שייך לרהיטי דורון, משך כ- 5 שנים משווקת רהיטי דורון את מערכת הקינג כמוצר הדגל שלה, במשך 5 מפרסמת רהיטי דורון את הדגם ומשקיעה בקידומו ובהחדרתו לתודעת לקוחותיה, במשך כ- 4 שנים רצופות נהנתה רשת הום-סנטר מהמוניטין הרב של מערכת הקינג ומכרה אלפי יחידות בממוצע כל שנה ברשת חנויותיה.
41. **בפרשת וייסברוד (עמ' 629) נפסק כי עצם השימוש במוטיבים דומים או ההעתקה יכול ללמד על קיומו של מוניטין למוצר המועתק.**
42. העובדה המעידה יותר מכל על החשש הקיים מהטעיית הציבור הוא כי הום-סנטר עצמה שהכירה במוניטין הרב שיש למערכת הקינג ולרהיטי דורון הקפידה, כל תקופת שיתוף הפעולה בינה לבין המבקשת, לפרסם את המערכת בחנויותיה כאשר הלוגו של רהיטי דורון צמוד למערכת ולדגם המופיע בתמונת הפרסום. קהל היעד זיהה את הדגם המשווק על-ידי הום-סנטר עם רהיטי דורון.
43. "במשפט בגין גניבת עין צריך התובע להוכיח, כי השם, הסימן או התיאור רכשו להם הוקרה והערכה (reputation) בקהל, ושהקהל התרגל לראות בסימן ובתיאור או השם את ציון עסקו או סחורותיו של התובע".
44. "לאמור - כי המוצר רכש לעצמו "משמעות משנית" המקשרת אותו עם התובע עד כי ציבור הלקוחות מזהה את המוצר על-פי חזותו עם תוצרתו של התובע וכי התרגל לראות בחזות המוצר את סחורתו של התובע". (ר' פרשת וייסברוד לעיל)
45. במשך שנים שווקה רהיטי דורון – גם באמצעות הום-סנטר- את מערכת הקינג בצירוף הלוגו רהיטי דורון עד שהתייחדו המוצר ומראהו בעיני קהל היעד ליצרן רהיטי דורון, והנה היום משזכה הדגם למוניטין הרב, ממשיכה הום-סנטר ומשווקת את המוצר ללא ציון המקור תוך שהיא מטעה את קהל הלקוחות וגורמת להם להאמין כי זהו אותו מוצר של רהיטי דורון שנמכר ברשת מאז ומתמיד.

המשיבות עושות עושר ולא במשפט

46. המשיבות מנצלות את השוק שפיתחה המבקשת למוצרי רהיטי דורון בישראל במהלך השנים. המשיבות מנצלות את פירות השקעת הזמן, המשאבים והאמצעים שהושקעו בתכנון, עיצוב, ייצור, שיווק ומסחור מוצרי רהיטי דורון בישראל.

47. ייצור, מכירה ושיווק של המערכת המפרה מאפשרת למשיבות להפיק רווח. בכך מתעשרות המשיבות על חשבונה של המבקשת.

48. המשיבות מתעשרות על חשבון המבקשת משום ששיווק המערכת המפרה מתבצע תוך הפרת מדגם של המבקשת בישראל ותוך גניבת עין של לקוחות היעד. שיווק המערכת המפרה נשען כל כולו על השוק שפיתחה המבקשת למוצרים מתוצרת רהיטי דורון במשך השנים. המשיבות עושות שימוש במוניטין שפיתחה המבקשת למוצרי רהיטי דורון במהלך השנים.

49. התעשרות המשיבות היא שלא כדין משום שהמשיבות מנצלות שלא כדין את פירות השקעת המשאבים הרבים שהשקיעה המבקשת בשיווק מוצרי רהיטי דורון בכלל, ומערכת הקינג בפרט ופיתוח המוניטין של מוצר זה. המשיבות נוטלות קנין של המבקשת: מדגם שלא ברשות המבקשת. דגם הקינג המיוצר ע"י המבקשת, הוא פרי רוחה וקנינה של המבקשת.

50. בהחלטתו של כב' השופט שטרוזמן בפרשת **אנימה אופנה נ' ראובן בלן** (ת"א תל אביב-יפו 1572/93, המ' תל אביב-יפו 12716/93 תק-מח 94(1), 99) (להלן "פרשת אנימה") נאמר כי אין בעובדה כי זכויות הקנין הרוחני אינן רשומות כדי למנוע מבעליהם את הגנת בית המשפט :

"קביעת המחוקק את הגנותיו על בעלי הקנין הרוחני הרשומים בספרים המנהלים על פי הדין לרישום פטנטים, מדגמים וכד', אינה שוללת את הגנת בית המשפט על היוצר מפני אלה הקמים עליו ע"י גזילת רעיונותיו, אמצאותיו ומדגמיו, שלא נרשמו, ע"י העתקתם וחיקויים. הצדק מחייב את בית המשפט להגן על בעל הקנין, גם אם הקנין מכונה "קנין רוחני" ולא "קנין מוחשי". לכן הפרשנות הראויה של החקיקה בידי הקנין הרוחני איננה זו השוללת מבעלי הקנין הרוחני כל הגנה שאינה מעוגנת באותם דינים אלא זו המקנה לו...ונותנת לו את ההגנה ההולמת המקובלת בבית המשפט לכל בעל דין בריבו עם מי שגזל את קנינו, בין אם הקנין רשום בספרים המנוהלים על פי דין לאותם נכסים ובין אם לאו" (ע' 105).

51. בפסק הדין בעניין רע"א 5768/94 א.ש.י.ר. יבוא יצור והפצה נ' פורום אביזרים (פ"ד נב(4), 289) אף נפסק כי דיני הקניין הרוחני אינם שוללים את תחולתם של דיני עשיית עושר ולא במשפט :

"א) בחוקי הקניין הרוחני אין הסדר שלילי המונע תחולה של חוק עשיית עושר ולא במשפט על קניין רוחני שלא נרשם לפי חוקים אלה.
ב) סעיף 6 לחוק עשיית עושר ולא במשפט אינו מונע תחולה של חוק זה לצורך הגנה על קניין רוחני שלא נרשם לפי חוקי הקניין הרוחני". (שם, דברי כב' השופט זמיר, בע' 497 לפסק דינו) .

52. לאחר פסיקתו של בית המשפט העליון, "אין עוד הצדקה" לשלילת הגנה על בעלות בקניין הרוחני חסר רישום ("פרשת אנימה" לעיל בע' 106) ועל-כן והמבקשת פונה לבית המשפט על מנת להגן על קניינה הרוחני גם מכח חוק עשיית עושר ולא במשפט, תשל"ט-1979.

53. מכל המוצג לעיל, המשיבות ממשיכות להעתיק, לחקות, לייצר, לפרסם ולמכור במישרין או בעקיפין עותקים של דגמי הקינג.

המשיבות מסיגות גבול ופוגעות במוניטין המבקשת

54. המשיבות פוגעות פגיעה קשה בקניין המוניטין של המבקשת. למבקשת מוניטין בקרב הצרכנים הרוכשים את מוצרי רהיטי דורון ומכירים אותם ואת השירות "עד בית הלכות" שמספקת המבקשת. המבקשת מקפידה מאוד באופי, בטיב ובאיכות השירות שהיא מתחייבת לספק ללקוחותיה. המשיבות עושות שימוש במוניטין של המבקשת שימוש שיש בו כדי להפריע ואף לפגוע בשימוש של המבקשת במוניטין זה.

55. המוניטין של המבקשת הוא נכס קנייני שלהן, הוא זכות משפטית של המבקשת. סעיף 13 לחוק המיטלטלין, התשל"א – 1971 (להלן: "חוק המיטלטלין") קובע כי הוראות החוק חלות בשינויים המחוייבים גם על זכויות. סעיף 8 לחוק המיטלטלין מפנה לענין הסדרת ההגנה על הבעלות וההחזקה בנכס שהוא זכות, לחוק המקרקעין, התשכ"ט – 1969 (להלן: "חוק המקרקעין") סעיפים 15-20.

56. סעיף 17 לחוק המקרקעין קובע חד משמעית כי המחזיק במוניטין, בענייננו המבקשות, זכאיות לדרוש מכל מי שאין לו זכות להימנע מכל מעשה שיש בו משום הפרעה לשימוש שעושה הבעלים.

57. במעשיהן פוגעות המשיבות בקניין המוניטין של המבקשת. המבקשת זכאית לדרוש כי המשיבות ימנעו מפגיעה במוניטין שלהן. על בית המשפט הנכבד לסייע בידי המבקשת להגן על קניין המוניטין שלהן המוכר בדין הישראלי ולהורות למשיבות לחדול ממעשיהם המפרים הפוגעים בזכות קניין זו [לעניין עוולה זו ראה מחוזי – ת.א. 1769/83 (ת"א) **The Boeing Company נ' בואינג נסיעות ותיירות**, דינים מחוזי, כרך ל"ב (1) 483].

מאזן הנוחות נוטה לצד המבקשת

9. הראיות שהובאו לעיל בפני בית המשפט הנכבד מצביעות בברור על הפרה ברורה של זכויות קנייניות של המבקשת. מאזן הנוחות נוטה באופן ברור לצדה של המבקשת. המשיבות מפרות את זכויות המבקשת.. נוכח ההפרה החמורה, הנזק שיגרם למבקשת כתוצאה מאי מתן צו מניעה זמני במעמד צד אחד גדול לאין שיעור מהנזק שייגרם למשיבות אם יינתן צו מניעה זמני. [ראה לעניין זה ה.פ. 109909/99 סלקום ישראל בע"מ נ' ט.מ. אקוונט תקשורת מחשבים בע"מ, דינים מחוזי, ל"ג (3) 424].

10. למשיבות מגוון רחב של מוצרי ריהוט מיצרנים רבים ושונים אותם הם משווקים. יעיד על כך מגוון המוצרים שהם מציעים למכירה במסגרת הפרסומים והאינסרטים שצורפו לעיל. צו מניעה זמני לא יפגע במשיבות במידה חמורה. לעומת זאת, מוצרי רהיטי דורון הם המוצרים היחידים אותם היא מייצרת ואותם היא משווקת ונזקיה חמורים בהרבה.

11. יתר על כן, המשיבות פועלות במודע. המשיבה 1 קיבלה 2 מכתבי התראה מפורטים ולמרות זאת ממשיכה ואף מעצימה את מעשיה הרעים. המשיבות ממשיכות ומפרות את זכויות המבקשת, והוס-סנטר אף פתחה בימים אלה בקמפיין שיווקי שבמרכזו המערכת המפרה. במצב עניינים זה ברור כי מאזן הנוחות נוטה לרעת המשיבות.

12. מעשיהן המפרים של המשיבות גורמות למבקשת נזקים חמורים שחלקם בלתי הפיכים. למשיבות לא יגרם כל נזק מכך שלא יעסקו עוד בייצור ושיווק של המערכת המפרה. המשיבות יכולות להמשיך לייצר ולשווק מוצרים אחרים באופן שלא יהא מפר את זכויות המבקשת.

מתן צו מניעה זמני

13. מתן צו מניעה זמני במעמד צד אחד הוא חיוני נוכח קיומו של חשש ממשי כי אם לא ינתן צו מניעה זמני במעמד צד אחד יפעלו המשיבות למכירת המלאי הקיים בידם גם במחירי הפסד לשם הצפת השוק. אי מניעת פעולות אלו לאלתר תסכל הליך משפטי זה ותגרום לנזקים כבדים ובלתי הפיכים עבור המבקשת. כך פסיקתו של בית המשפט העליון בעניין ע"א 255/58 יצחק שמרלינג נ' מרדכי היפשמן ואח', פ"ד י"ג (1) 360, בעמוד 363 :

"בדרך כלל, בזיון בבקשות לסעד זמני, לפני בירור התביעה, עיקר השיקול הוא בצורך בשמירה על הסטטוס קוו, ובשאלה לאיזה צד עלול להיגרם יותר נזק."

14. המשיבות מפרות בצורה בוטה את זכויות המבקשת. מן הדין ומן הצדק כי בית המשפט הנכבד יפסיק לאלתר מעשי הפרה חמורים אלו. מתן הצווים, ובמעמד צד אחד, חיוני שכן אם לא ינתנו יש חשש ממשי כי המשיבות ינקטו בפעולות שעלולות לגרום למבקשת נזק חמור ובלתי הפיך.

15. בקשה זו נתמכת בתצהירו של מר אופיר ליבר, מנהלה הכללי של המבקשת.

אשר על כן, מתבקש בית המשפט הנכבד להורות כאמור בראש בקשה זו ולהשית הוצאות בקשה זו על המשיבות.

אלי פיטרו, עו"ד

ב"כ המבקשת