

סניפי בית הדין בבני ברק ובקרית ספר (מודיעין עילית) בשבתו כבוררות וכבית הוראה
לממונות במעמד שני צדדים, ע"י דיין יחיד או מותב תלתא

(תיק זה פורסם כבר בחוברות המודפסות של בית הדין)

עובד שפרש ופתח עסק נפרד והמעביד טוען שהמוניטין שלו

תיק מס' 2203.

סימן טו

טענות ומענות בין עובד ומעביד שהיו יחד כמה שנים, והמעביד שילם לעובד משכורות גבוהות במיוחד, לדבריו על חוזה כתוב מיוחד, שהוא מדגיש כעת את הסעיף שלא ישאיר אותו בלי הקליינטים והעבודות כשיעזוב אותו. ומסביר שהכוונה שלא יצור קשרים עם הקליינטים שלא באמצעותו של המעביד, ולא יעשה עבודות מקבילות לעצמו באותו זמן שמשתכר את המשכורת, ועי"ז שכן עשה זאת בניגוד למוסכם רכש את חוג הקליינטים ועזב להיות עצמאי וכל הקליינטים נעשו לקוחותיו בלבד ונשאר המעביד בלי לקוחות ובלי הכנסות, וצריך להשקיע הכל מחדש וניזוק מזה. וכמו"כ בנוסף למשכורת הגבוהה גם שילם המעביד עבורו קורסים של השתלמויות באותו מקצוע. ולבסוף העובד פרש ואכן נשאר המעביד לטענתו עם נזקים והפסדים וללא לקוחות וכו' והעובד משתכר לעצמו עם כל המוניטין שהמעביד בנה בשבילו תמורת שכר גבוה על מנת שזה יהיה מוניטין השייך למעביד.

ולטענת העובד, הוא בנה לעצמו את המוניטין, ומוכן לשלם על ההוצאות המיוחדות של המעביד, אבל לא היו רבות כאלו, ועדיין המעביד הרוויח על עבודותיו, מעבר למשכורות הגבוהות שנתן לו, כלומר ששכרו הפרטי שקיבל מהמעביד היה רק חלק ממה ששולם עבור עבודותיו מהלקוחות, ולכן אין עליו חוב להחזיר את שכרו "הגבוה" עקב החוזה שביניהם, כי כל זה היה מגיע לו מעיקרא. וכל מה שהיה "המעביד" בשבילו רק מתווך ופרסומאי, שבזכות הפרסום שלו בהתחלה החלו להגיע הקליינטים ואח"כ עבודותיו כבר מכרו את עצמן ופרסמו את עצמן, ובמשך שנים המעביד המשיך לגבות סכומים מופרזים על התיווך.

ונפסק הדין שהחתימה על החוזה מחייבת, והו"ל לתבוע מיד לבטלו. וכן מה שהמעביד שילם על הקורסים של ההשתלמות ודאי שהיה בשביל עצמו ואם העובד נוטל את המידע שהשקיע בו המעביד ומשתמש בו, צריך לשלם לו ע"ז לפחות מצד נהנה. ומי שבנה לשני מוניטין בשביל עצמו ושילם ע"ז שכר חודשי עם יחסי עובד ומעביד, זה שלל למעביד ששילם ע"ז. ואינו כמו תיווך שאין יחסי עובד ומעביד בתקופה שמתווך מביא מידע לבעה"ב. לא הפרשות שכר לפיצויים ומיסים ותלושים ולא חיוב להעסיק, מה שכן היה בנידוננו.

ע"כ טענת התובע המעביד מתקבלת. אבל גובה התביעה שכולל הרבה נזקי גרמא עקב הצורך להשקיע כעת ללקוחות חדשים, וללמד עובד חדש במקומו וכו', אינה מתקבלת.