

בסודי סודות

באילו אמצעי זהירות צריך לנקוט בעל רעיון מסחרי לפני שהוא מגלה את המידע לבעל הון, כדי לנסות ולהבשילו למוצר רווחי, מבלי שישתכן בגניבת הרעיון ואיבוד זכויותיו. עו"ד חי עילאי יבלונביץ מסביר מה צריך לכלול הסכם הסודיות

דנה גלבר

כמה פעמים עלה במוחכם רעיון מסחרי שלעניות דעתכם טמון בו פוטנציאל רווחי גבוה במיוחד, אך באותה נשימה עלה בכם גם החשש שאם תספרו עליו יגנבו לכם את הרעיון או יטענו שאינו חדש:

כמה פעמים הבריקו עיניכם נוכח התסריט הרץ בראשכם, לפיו מימוש אותו רעיון יכניסכם לרשימת עשירי ישראל, כשידכם כבר אוהזת מספריים על מנת לחתוך את סרט השקת החברה לקול תשואת העובדים וחליצת בקבוקי השמפניה:

ובכן, כנראה שרוב האנשים, שתחום עיסוקם נושק למגזר העסקי, עברו את החוויה המתוארת לעיל, לפחות פעם אחת.

חשוב להדגיש, כי אנו עוסקים ברעיון שהוא פרי מוח ודמיונו של הוגה הרעיון ושאינו ניתן לרישום בבעלות הוגה הרעיון או שטרם הבשיל לכדי נכס רשום בבעלות הוגה הרעיון, וכי אנו לא עוסקים בתוצר רווחי הנהנה מהגנה של אחד הקניינים הרוחניים המסורתיים המוסדרים בחוק כגון: פטנט, מדגם, סימן מסחרי, זכויות יוצרים וכו'.

על מנת לממש את הרעיון ולהגשים את החזון העומד בבסיסו, נדרש ממון, ידע רב ומומחיות, שבמרבית המקרים אינם מנת חלקו של הוגה הרעיון.



עו"ד חי עילאי יבלונביץ

"הסכם הסודיות אינו הסכם ארוך ומסובך, אך יחד עם זאת, משמעותו רבת משקל ויש לייחס לו חשיבות רבה, הואיל ואין בחוק הסדר ספציפי המגן על רעיון באשר הוא רעיון"

מנגנון הגנה חוזי

בהנחה שלהוגה הרעיון אין את האמצעים הכספיים או המקצועיים לממש את הרעיון, הרי שלא נותר לו אלא לבחור באחת משתי דרכים: לשמור את הרעיון לעצמו ולא לעשות איתו דבר; לגלות את הרעיון לצד ג', שיש לו את הידע והאמצעים הכספיים למימוש הרעיון, ולנסות ולהבשילו לכדי תבנית עסקית רווחית.

ברור שהאופציה השנייה עדיפה, אז מה עוצר אותנו מלגלות את הרעיון ולהעביר את המידע הגלום בו לצד ג'?

לדבריו של עו"ד חי עילאי יבלונביץ, העוסק בתחום המסחרי-אזרחי ובליווי חברות: "יש לנקוט משנה זהירות בטרם גילוי הרעיון לצד ג', בפרט כאשר הרווחיות הפוטנציאלית הטמונה ברעיון גבוהה.

"בשלב העברת המידע, אין להוגה הרעיון כל הגנה קניינית על רעיונו והוא יכול למצוא עצמו "מחוץ לתמונה", בעוד מקבל המידע מחייך כל הדרך אל הבנק.

"מכאן, שבשלב זה, אין להוגה הרעיון כל דרך להגן על עצמו, אלא ע"י יצירת מנגנון הגנה חוזי אל מול הגוף אליו מועבר המידע.

"הגנה חוזית, כאמור, כרוכה בהחתמת מקבל המידע על הסכם סודיות (NAD - Non-Disclosure Agreement) (להלן: "הסכם סודיות"). זו הדרך המהירה, הזולה והפשוטה ביותר להגן על הוגה הרעיון, שאין ברצונו או ביכולתו להשקיע משאבים וכספים במימוש וחקר הרעיון."

לדברי חי, "הסכם הסודיות אינו הסכם ארוך ומסובך, אך יחד עם זאת, משמעותו רבת משקל ויש לייחס לו חשיבות



רבה, הואיל ואין בחוק הסדר ספציפי המגן על רעיון באשר הוא רעיון.

"כך גם מעוניין הוגה הרעיון, כי זכויותיו ברעיון, אל מול מקבל המידע, יהיו מוגדרות וברורות מראש, תוך הימנעות מפניה לערכאות לשם הוכחת "הבעלות" ברעיון, דבר שכרוך בכסף, זמן וטרדה מיותרים."

הסכם סודיות

עו"ד יבלונביץ ממליץ על לשים לב למספר נקודות בטרם גילוי הרעיון לצד ג':

לבקש לחתום על הסכם סודיות - "אל לו להוגה הרעיון לחשוש מלבקש ממקבל המידע לחתום על הסכם סודיות, בין אם מדובר באיש עסקים מהמובילים בתחומו ובין אם מדובר באדם מן הישוב. אנשי עסקים, ובכלל זה קודקודי המשק, צמאים לרעיונות עסקיים מקוריים, שעשויים להשיא את רווחיהם או ליעל את עסקיהם, ומדובר בהליך מקובל ומוכר בקרבם. לפיכך, דרישה כאמור היא דרישה לגיטימית ותתקבל בהבנה ולעיתים אף בהערכה רבה."

עיתוי ואופן החתימה - "מובן שיש להחתים את מקבל המידע על הסכם הסודיות, בטרם גילוי הרעיון, שאם לא כן, הוגה הרעיון יחשוף את עצמו לסיכון בו יסרב מקבל המידע לחתום על ההסכם, לאחר שהמידע כבר הועבר אליו.

"כך גם קל יותר לנהל עם מקבל המידע מו"מ ולסגור את גובה ואופן התמורה של הוגה הרעיון, בטרם העברת המידע למקבל המידע.

"את הסכם הסודיות יש לערוך בשני מסמכים: האחד, ההסכם עצמו, המתאר את הזכויות והחובות של הצדדים.



צילום: visual photos

תמורה - "ככלל, ככל שמדובר בשלב מוקדם יותר, כך קל יותר לסגור את תנאי העסקה העתידית, אם וכאשר הרעיון אכן יניב רווחים. לפיכך, אם ניתן לעשות כן, יש לקבוע בהסכם הסודיות מהו חלקו של הוגה הרעיון ובאיזה אופן יקבל את התמורה. פחות מומלץ (אך בהחלט אפשרי) לקבוע בהסכם הסודיות, כי מקבל המידע יהיה מנוע מלעשות במידע המועבר אליו כל שימוש, וזאת עד להסדרת התנאים והתמורה שתשולם להוגה הרעיון וקבלת הסכמתו המפורשת מראש ובכתב".

התחייבות אישית - "הואיל ופעמים רבות מקבל המידע הוא חברה בע"מ, הרי שיש לבקש כי נושא משרה בכיר מטעם מקבל המידע יחתום, יתחייב ויערוב באופן אישי, להתחייבויות החברה תחת הסכם הסודיות. יצוין, כי סעיף זה הוא בעייתי ופעמים רבות יתקל הוגה הרעיון בסירוב של נושא המשרה מלחתום על התחייבות אישית".

פיצוי מוסכם, ללא הוכחת נזק - "זהו סעיף הרתעתי חשוב הקובע פיצוי מוסכם ומוערך מראש, שיופעל במקרה בו מקבל המידע הפר את הסכם הסודיות. יש לציין במפורש בהסכם הסודיות, כי הפיצוי המוסכם אינו תלוי הוכחת נזק, וכי אין בו כדי לגרוע מזכותו של הוגה הרעיון לתבוע כל סעד אחר המוקנה לו ע"פ דין. סעיף זה יקל על הוגה הרעיון להיפרע ממקבל המידע בדרך קלה ובטוחה יותר, במקרה של הפרת ההסכם על ידי מקבל המידע, והוא משמש כסעיף הרתעתי יעיל".

סייגים - "בבסיס הדרישה לסודיות ואי תחרות עומד היתרון היחסי או העסקי של הוגה הרעיון על פני השוק הקיים והימצאותו של המידע בידי הוגה הרעיון בלבד. לפיכך, אם הרעיון נמצא בידי הציבור והוא נחלת הכלל או אם המידע ניתן לגילוי בנקל על ידי אחרים, הרי שהמידע אודות הרעיון אינו בגדר "סוד" והסכם הסודיות יתרוקן מכל תוכן. מכאן, שלא יהיה בהחתמת מקבל המידע על הסכם סודיות, כאמור, כדי להגביל את מקבל המידע מלעשות שימוש".

עסקאות תיווך - "יצוין, כי הסכם הסודיות יפה גם לעסקאות תיווך בהם "הוגה הרעיון" מתווך בין פלוני לבין משקיע או השקעה ספציפית. במקרה שכוה, על המתווך (הוגה הרעיון) להחתים את פלוני (מקבל המידע) ואף את המשקיע, אם אפשרי הדבר, על הסכם סודיות, וזאת על מנת להסדיר ולהבטיח את קבלת דמי התיווך מהצדדים לעסקה.

"במסגרת זו, יתחייב מקבל המידע שלא לפנות למשקיע או לא להשקיע בפרויקט הספציפי, לפי העניין, אלא בכפוף לתשלום דמי התיווך".

איך נמנעים מהפרת הסכם

"לסיכום, חשוב להבין כי קיים סיכון בלתי נמנע בגילוי הרעיון. מקבל המידע יכול להפר את ההסכם עליו חתם, בבחינת "הרעיון כדאי לי מאוד, עד כי שווה לי כלכלית להפר את הסכם הסודיות ולשלם את הפיצוי תחתיו.

"במצב כזה, לא נותר להוגה הרעיון אלא לפנות לערכאות ולנסות לאכוף את הסכם הסודיות, כמו גם לתבוע את הפיצוי המוסכם, להוציא צווי מניעה וכדו'. מובן, כי מדובר בהליך שכרוך בהוצאות (שכ"ט עוה"ד, אגרות וכו'), שמהן ביקש בעל הרעיון להימנע מלכתחילה.

"לעיתים כרוך הליך זה גם בזמן רב, שיגרום לרעיון מלאבד את ערכו הכלכלי או את יתרונו היחסי על פני השוק. כך גם עצם ההידיינות בהליך וניסיון לפתור את הסכסוך הקיים, יכול להביא לפומביות המידע ולאיון היתרון היחסי של הוגה הרעיון.

"הוגה רעיון זהיר יכול גם להקליט את פגישתו עם מקבל המידע ואת כל שלב החתמתו על הסכם הסודיות. הקלטה זו תשמש תחילה כאמצעי הרתעתי נוסף, לפיו מודע מקבל הרעיון, כי הוא הוקלט כאשר קיבל את המידע, וכי אין באפשרותו להתחמק מהתחייבותו. כמו כן, תשמש ההקלטה כראייה משפטית חזקה כנגד מקבל המידע, אם וכאשר יגיע הדבר לבירור בערכאות".

השני, נספח להסכם, המהווה תיאור תמציתי של הרעיון והמידע הרלבנטי אודותיו. רק לאחר חתימת מקבל המידע על הסכם הסודיות, יחשוף הוגה הרעיון לעיניו של מקבל המידע את נספח ההסכם ויבקש ממנו לחתום גם עליו. גם אם לא יסכים מקבל המידע לחתום על הנספח, הרי שהוגה הרעיון מוגן, הואיל והוא כבר מחזיק בידו את הסכם הסודיות החתום".

שמירת סודיות - "על מקבל המידע להתחייב שישמור על המידע הסודי ושיפורט בנספח להסכם) בסודיות המרבית, וכי אינו רשאי להעבירו לצדדים שלישיים או לעשות בו כל שימוש, אלא בכפוף לתנאי הסכם הסודיות, בהתאם לנסיבותיו של כל הסכם ולמהות הרעיון. מקבל המידע יהיה רשאי להעביר את המידע ליועציו המקצועיים, בכפוף לחתימתם על הסכם הסודיות ובכפוף לאישורו של הוגה הרעיון, מראש ובכתב".

פרק הזמן - "יש להתנות בהסכם הסודיות, שהסעיפים הנזכרים בו יהיו תקפים לאלתר וללא כל הגבלה בזמן. מובן, כי יש לבחון כל מקרה לגופו, בהתאם לסוג הרעיון ומהותו ולעמוד בתנאי החוק, הפסיקה והסבירות".

הצהרת מקבל המידע על ידעה מראש - "אצל הוגה הרעיון קיים תמיד החשש שמא כאשר יועבר לידי מקבל המידע הנספח להסכם, המכיל את תיאור הרעיון, יטען מקבל המידע כי הרעיון היה ידוע לו זה מכבר, ולכן התנאים המוזכרים בהסכם הסודיות אינם חלים עליו.

"על מנת למנוע מצב דברים זה, יש להכניס בהסכם הסודיות סעיף לפיו אם מקבל המידע יטען טענה שכזו, הרי שעליו להצהיר זאת באופן מיידי, בכתב, בין ע"י חתימה בצד הסעיף ובין בכל דרך אחרת, וכי עליו להביא לכך ראיות בכתב, תוך פרק זמן סביר שיקבע בהסכם מראש (12-24 שעות)".