



עורכי דין זרים – האם הם כבר כאן?

נוסחו המלא של ראיון עם עו"ד דודי זלמנוביץ מנכ"ל ומייסד GLawBAL
עיתון "כלכליסט" מדור דין וחשבון 15.11.2012

חלקם נמצאים ופועלים כאן כבר שנים רבות, חלקם נמצאים כאן אך לא יכלו עד כה לפעול באופן פורמאלי ומרבייתם נושאים בימים אלו את עיניהם אל ישראל ומנסים לברר האם כניסתו לפועל של התיקון לחוק המכשיר פעילותם של עורכי דין זרים בישראל, הינו הזדמנות אמיתית? "אם לשפוט לפי כמות ההתעניינות, הטלפונים וההזמנות להרצות שאנו מקבלים בשבועות האחרונים מעורכי דין וממשרדים בארץ ובחו"ל, הרי לפחות, בעיניהם של חלק מן המשרדים ועורכי הדין בחו"ל, פתיחת משרד עורכי דין בישראל הינה הזדמנות האולטימטיבית הבאה".

כך אומר עו"ד דודי זלמנוביץ מנכ"ל חברת GLawBAL העוסקת בייעוץ, מיזוגים והשמה לסקטור המשפטי, אשר בימים אלו חזר ממסע של שבועיים ברחבי אירופה וארה"ב, שם הוזמן להרצות, להיפגש ולייעץ למשרדים שונים ביחס לפתיחת שוק עורכי הדין בישראל וביחס לגורמים פוטנציאליים למיזוג בקרב משרדי עורכי הדין בישראל.

בחודש יוני האחרון חתם שר האוצר על הצו שקובע את התנאים הספציפיים לפעילותם של עורכי דין בישראל וזאת לאחר כשנתיים מאז שונה חוק לשכת עורכי דין בעניין זה. בשנתיים אלו עמלו גורמי חקיקה ותקינה שונים לדון ולקבוע את התנאים המיוחדים להכשרתם ופעילותם של עורכי הדין הזרים כמו גם הסדרת סוגיות משלימות כגון ביטוח אחריות מקצועית של עורכי דין אלו. בהתייחסו לתיקון לחוק אומר עו"ד זלמנוביץ כי ניתן לחלק את קבוצות עורכי הדין הזרים, המושפעות מן החוק, לשלוש קבוצות:

בקבוצה הראשונה, משרדי עורכי דין קטנים, בהם בדרך כלל עורך דין אחד, אשר מייצגים בעיקר משקי בית מחו"ל ובעיקר יהודים עשירים המבצעים עסקאות בארץ ובעיקר עסקאות רכישת דירות להשקעה או יזמויות מקומיות, לעיתים בקרב הללו גם נמצא עורכי פטנטים בודדים או עורכי דין זרים המתמחים בסוגיות ספציפיות, לדוגמא מיסוי בינלאומי או סוגיות הגירה. קבוצה זו אשר בחלקה פעלה בישראל עוד טרם התיקון, הינה הדומיננטית ביותר ביישום הוראות החוק ואנו פוגשים רבים מחבריה הפונים אלינו כבר בשאלות יישום מתקדמות כגון ביטוח האחריות המקצועית, שיווק ומיתוג וכד'. כמעט כל 11 הנבחרים, אשר נגשו ועברו את בחינות הלשכה, הנדרשות כחלק מהליך ההכשרה על פי התיקון לחוק והצו, היו למעשה מקבוצה זו.

בקבוצה השנייה, נמנה עורכי דין זרים אשר פועלים כיום בעיקר במשרדים הגדולים והבינוניים, אשר עד כה, בשל העובדה שלא היו גם מוסמכים לפעול בישראל, שימשו על תקן יועצים או פראליגל וכמעט לא נעשה שימוש פורמאלי בהסמכתם בחו"ל או נעשה כך בזהירות רבה (בין השאר, מכיוון שפעילות זו אינה מכוסה על ידי ביטוח האחריות המקצועית של מרבית המשרדים). עו"ד זלמנוביץ מציין כי בקרב המשרדים הגדולים והבינוניים עדיין אין אנו רואים התלהבות יתרה להיעזר באופן פורמאלי בעורכי הדין הללו וזאת הן בשל הצורך להקפיד על הכשרתם השוטפת בחו"ל (לדוגמא בארה"ב להקפיד על השתתפותם בתוכניות הלימוד השנתיות השוטפות בהם מחויב כל עורך דין ה - CLE), הן בשל המכשול הביטוחי והן ואולי ובעיקר, שהמשרדים מעדיפים כי עורך דין זה יהיה גם מוסמך בישראל וגם שולט בשפה העברית כדי שכישרונו הכוללים ייצרו למשרד גמישות מרבית בשיבוצו בעסקאות ובתיקים בהם מעורבים גורמים או דינים ישראלים זרים כאחד.

הקבוצה השלישית, אומר עו"ד זלמנוביץ, מייצרת לנו את העבודה הרבה ביותר. זוהי הקבוצה במסגרתה שוקלים משרדי עורכי דין מחו"ל לפתוח משרדים בישראל ו/או להתמזג עם משרדים מקומיים שלנו, כדוגמת המיזוגים הגדולים שבוצעו בענף ראיית החשבון. בשל העובדה כי גם כן משרדים בחו"ל נמצאים בתקופה של מעין ישורת שלאחר מיתון 2008 (המכונה - New Normal)



במסגרתה אסטרטגית הינם תרים אחר הזדמנויות, בשל העובדה כי בעולם המשפט הבינלאומי, ישראל נחשבת למעצמה טכנולוגית ומדעית המייצרת מעורבות משפטית רבה בעסקאות גלובאליות, וכן בשל העובדה כי במשרדי עורכי דין רבים בחו"ל כמעט תמיד יש שותפים יהודים אשר יכולים להגשים חלום ציוני ולו גם בחלקו, ההתעניינות הינה רבה אך לשלב זה מעט ממנה מתורגם לשפת המעשה ורבות הן החששות והשאלות. דוגמאות למשרדים זרים אשר כן פתחו משרדים בישראל הינם משרד BLP, משרד ALO-אסרוסון ומשרד Greenberg Traurig.

אמנם רבים ממשרדי עורכי הדין בחו"ל עובדים מול ועם משרדים ישראלים, אך עד עתה לא הסתכלו על הללו כפוטנציאל של מיזוג. בפגישות והרצאות במשרדים אלו, אומר עו"ד זלמנוביץ, מפתיע מגוון השאלות הנשאלות. הוא אף נותן דוגמאות משאלות שהוצגו לו בסבב הפגישות וההרצאות שערך לאחרונה באירופה וארה"ב. "כל המשרדים מתעמקים בשאלות הטריטוריאליזם של קשיים, חסמים, רגולציה, שאלות ארגוניות, אתיקה וכד', אך רבים גם שואלים שאלות הקשורות למידת הביטחון האישי או הרווחה של אנשיהם אם וכאשר יתמזגו עם משרד ישראלי או יפתחו משרד בישראל. כך לדוגמה נשאלתי האם לכל עורך דין במשרד מסכת אב"כ בהישג יד? האם בכל משרד יש מקלט? האם ניתן לנסוע בשבת לכל מקום? האם יש להקפיד על סגנון לבוש צנוע במשרד? ואפילו האם עורכי דין זרים עשויים להיקרא לשירות לאומי או התנדבות בעת מצב חירום? היו אף שהדהימו אותי במידת חוסר היכרותם ו/או תפיסתם את ישראל כמקום מודרני, כגון הללו ששאלו האם ניתן להשיג בקלות מזון אורגני בישראל? או מדוע משרדי הממשלה אינם יושבים בתל אביב שהינה בטוחה הרבה יותר...? (הראיון נערך יום לפני תחילת מבצע "עמוד ענן"). עוד משתאים הזרים על החסמים וההגבלות הקיימות למשרדים בישראל בנושא שיווק והרכשת לקוחות. כך לדוגמה מחקתי למשרד מסוים שורות שלמות בתוכנית העסקית אשר ניסח ובה הקצה תקציבי שיווק מכובדים לפרסום המשרד הממוזג במסגרת שלטי פרסומת ברכבות ובאוטובוסים בישראל, ערוץ שיווקי מאוד נפוץ בארה"ב ואסור לחלוטין בישראל.

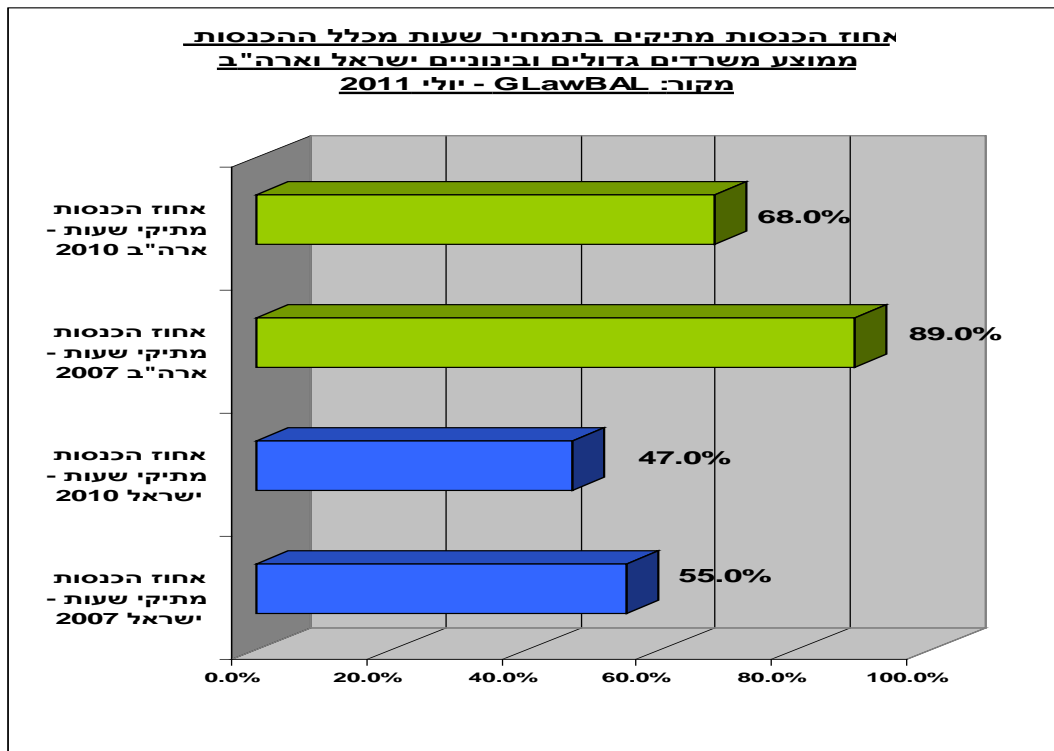
שאלה מעניינת לא פחות אשר מעסיקה אותנו בהקשר של המשרדים הזרים הינה מי הם המשרדים הישראליים שהינם מטרה לרכישה או מיזוג על ידי משרדים מחו"ל? כאן המשוואה די ברורה עונה זלמנוביץ, משרדים גדולים להם קשרי עבודה רבים והדדיים עם מספר משרדים בחו"ל יתקשו מאוד לצמצם את פעילותם רק לעבודה עם משרד אחד לו הם חברו או התמזגו. מרבית העבודה המשפטית הכורכת ייעוץ על פי דין זר הינה "מישראל החוצה" ואיני רואה את המשרד הישראלי הקובע ליועץ משפטי או למנכ"ל - הלקוחות שלו, או לעצמו, כי לדוגמה בהנפקות או שירות לחברות ברישום כפול (חברות המונפקות כאן ובחו"ל) הוא ייעזר אך ורק בסניף הרלבנטי של המשרד הממוזג במדינת הרישום האחרת. המשרדים היותר מתאימים למיזוג או לרכישה וגם זאת עם לא מעט קשיים, אומר עו"ד זלמנוביץ, הינם אותם משרדים הפונים אלינו והמגלמים בתוכם את סדרת המאפיינים הבאים: הם צריכים להיות גדולים מספיק כדי שיהיו להם לקוחות גדולים או בעלי צרכים לעבודה בחו"ל, מנגד אינם המשרדים המסחריים הגדולים בשל בעיית ההדדיות שהוצגה קודם. כך גם הם צריכים להיות בעלי תרבות וסדר יום ארגוני אשר יוכל לנהל שיח מוצלח עם משרדים בחו"ל אשר במרביתם תרבות הניהול והארגון הינה מפותחת מאוד ביחס למשרד הישראלי הממוצע. כמו כן שאלה גדולה הינה שאלת התעריפים השונים עיתים במאות אחוזים בין הנהוג במרבית המשרדים בישראל למשרדים בחו"ל. כאן, אומר עו"ד זלמנוביץ, יהיה על המשרדים הממוזגים למצוא את המודל והתמהיל הנכון של תעריפי שכ"ט שיעמדו בתחרות עם משרדים מקומיים מזה ויהיו כלל כדאיים למשרדים מחו"ל מזה. אמנם למרבית המשרדים המתעניינים שלוחות במדינות שונות בעולם שגם בהן שכ"ט הוא נמוך יותר, אך לא תמיד ההשוואה לישראל נכונה, שכן כמעט כל המשרדים רוצים כי כאן ישבו מטעמם שותף אחד או שניים בכירים (בדרך כלל היהודים) והללו שותפים שרגילים לרמת משיכות שנתית שלפחות 2-4 מיליון דולר בשנה וגם יותר, רמה שהינה יותר מכפולה מרמת המשיכות הממוצעת של השותפים הבכירים ביותר בישראל. (לטבלאות משיכות של שותפים בישראל פנה לאתר הבית שלנו בכתובת www.glawbal.com).



כמו כן אמנם מאז המיתון ב- 2008 יותר משרדים בחו"ל נדרשים על ידי לקוחותיהם לעבור לשיטות תמחור אלטרנטיביות כגון: תעריף קבוע, ריטיינר, תעריף הצלחה ושילובים של הללו (המכונים בקרב משרדים בחו"ל AFA – Alternative Fee Arrangements), אך עדיין אחוז התיקים המתומחרים לפי שעות במשרדים האמריקאים הגדולים והבינוניים, גבוה בהרבה מאחוז זה במשרדים הגדולים והבינוניים בישראל.

כמוצג בגרף מטה, בישראל עוד טרם המיתון ב- 2008 במוצע כ- 55% מהכנסות המשרדים הגדולים והבינוניים, היו מתיקי שעות. למרות התחרות וגם לאחר המיתון אנו רואים ירידה יחסית קטנה והיקף ההכנסות מתיקי השעות ירד ל- 47%.

מנגד, אמנם בארה"ב שם היו רגילים המשרדים הגדולים והבינוניים לחייב כ- 89% מהכנסותיהם במסגרת תמחיר שעות, המיתון, לחץ הלקוחות ותהליכים נוספים גרם לירידה של מעל 30% בהיקף ההכנסות מתיקי שעות והיום הינו עומד על כ- 68% מכלל התיקים, אך עדיין אחוז הרבה יותר גבוה מהאחוז הרלבנטי להשוואה בישראל.



עו"ד זלמנוביץ מסכם: אין ספק שההתעניינות רבה ובסופה של הדרך נראה יותר משרדים זרים נוכחים בישראל. אך הדרך לשם אינה קצרה ורצופת שאלות, מחד של רגולציה, אתיקה, כלכלה, ביטוח וכיוב' ומאידך ואף חשוב יותר, שאלות של תרבות ארגונית, אידיאולוגיה, ערכים וכן, גם שאלות אישיות של השותפים כמו רווחה ובטחון אישי.

עו"ד זלמנוביץ דודי, מנכ"ל חברת GLawBAL המתמחה ביעוץ, בשיפור ביצועים, במיזוגים, בהשמה וכיוב' של משרדי עו"ד, מחלקות משפטיות והסקטור המשפטי. המעוניין לעיין בשאר מאמרנו ובכלל שירותי החברה אנא פנה ל: www.glawbal.com