

הילכו שניים יחדיו בלתי אם נועדו?

מגמת המיזוגים בקרב משרדי עו"ד

בשנים האחרונות, משופעות כותרות העיתונות הכלכלית בדיווחים אודות מיזוגים בשוק עריכת הדין. ב-2012 בלט המיזוג בין משרד גולדפרב לזליגמן, שהוביל ליצירת המשרד הגדול בישראל והיווה את שיאה של שנה עתירת מיזוגים בשוק. דומה ששנת 2013 לא תיפול מקודמתה. איחוד שורות בין משרד ברץ לבין משרד פרל כהן צדק לצר, וכן מיזוג בין משרד קנטור, אלחנני טל ומשרד מיתר, ליקוורניק גבע. בהודעת המיזוג נאמר "מגמת המיזוגים ויצירת "משרדי על" צוברת תאוצה ולפיכך, חשבנו שגם משרד קנטור, אלחנני טל ושות' ראוי שיהיה חלק ממגמה זאת".

בישראל של השנים האחרונות, צמח מספר לא מבוטל של משרדי עו"ד בסדר גודל בינוני וגדול באמצעות מיזוג. נראה שהדרך המהירה ביותר (אך לא תמיד המוצלחת ביותר) לצמיחתו של משרד הינה מיזוג עם משרד מוביל בתחומ. קיימת מידה רבה של צדק בכך - מגמת המיזוגים אינה ייחודית לישראל. שנת 2012 הביאה עימה בשורות בדבר למעלה מ-60 מיזוגים בקנה מידה בינוני וגדול בין משרדי עו"ד בארה"ב לבדה, חלקם הובילו ליצירת משרדי ענק בינלאומיים המונים אלפי עו"ד. מגמה דומה מתרחשת גם באירופה ובמזרח הרחוק.

המניע למגמה והערך המוסף שלה

הביקוש לשירותים משפטיים צומח אולם, מכיוון שהלקוחות הפכו מתוחכמים יותר התחרות מועצמת. מעבר להיחלשות הכלכלה הגלובאלית, בישראל יש להוסיף למשוואה את ההצפה במספר העוסקים בתחום, לרבות פתיחת שערי המקצוע בפני עו"ד זרים. אחת מתוצאות הנסיבות הללו הינה "קדחת מיזוגים" בשוק עריכת הדין. בנסיבות הנוכחיות, משרדים בסדר גודל קטן ובינוני מוצאים עצמם בתחרות עיקשת מול המשרדים הגדולים, המסוגלים להציע שירותים מקיפים בתחומי משפט רבים. בנוסף, המשרדים הגדולים יכולים להרשות לעצמם להיות תחרותיים יותר מבחינת שכר-טרחה, שכן יש ביכולתם לספוג תעריפים נמוכים יותר ככלי תחרותי. המיזוג מאפשר להציע שירותים משפטיים בתחומים משלימים ולשמר את בסיס הלקוחות באופן מיטבי. במצב השוק, אף משרד אינו יכול להרשות לעצמו לאבד לקוחות בשל היעדר עיסוק

בנישות או חלילה, להעביר עבודה משפטית למיקור חוץ. לכן, הרחבת תחומי עיסוק היא אחת הסיבות העיקריות למגמת המיזוגים.

המיזוג אף עשוי לתקן ליקויים מבניים במשרד, לרבות פיצוי על עזיבת שותפים בולטים, צמצום פערי ניסיון וידע, חיזוק מחלקות חלשות ותחומי עיסוק בהם המשרד אינו ממובילי השוק. יש לציין, כי המשרד הממוזג מביא עימו את לקוחותיו ועל כן, בסיס לקוחות המשרד גדל באופן מיידי, לרבות הכנסות המשרד.

כמו כן, מיזוג מאפשר למשרד להגביר את נוכחותו הגיאוגרפית באזורים חדשים ולהעצים חשיפה לקהלי יעד חדשים. אחרון חביב, מיזוג מוצלח עשוי להוביל לסינרגיה בין שני המשרדים כך שהשלם יעלה על סך חלקיו. אם כן, מיזוג מוצלח ומתוכנן היטב עשוי להזרים דם חדש בעורקי המשרד ולהגדיל את הכנסותיו ומעמדו בשוק באופן משמעותי.

מגמת המיזוגים לאן?

מבדיקה שנערכה בידי משרד Robus ומשרד A-One בקרב המשרדים הגדולים והבינוניים, עולה כי כ-60% מהמשרדים מבצעים כיום חיפוש פעיל אחר משרד בגודל הזהה לשלהם / אחר משרד קטן יותר לצרכי מיזוג. כמו כן, עולה כי לא מעט משרדי עו"ד בגודל קטן עד בינוני מבקשים 'להכפיל' את גודלם בבת אחת, לאחר הכרה שגודלו של משרד משפיע על נראותו, מיתוגו ודירוגו.

התחומים המבוקשים ביותר בקרב משרדים הם: שוק ההון, איכות הסביבה, הגבלים עסקיים, קניין רוחני, אנרגיה ולקוחות פרטיים.

יש לציין, כי הנסיבות הנוכחיות בשוק משפיעות על העדפות הגיוס של עו"ד בכירים. אם בעבר משרדים היו מסתפקים בגיוס עו"ד מצוין עם רזומה מרשים, הרי שהיום אחת התכונות המבוקשות היא פוטנציאל השיווק והפיתוח העסקי של עו"ד. כיום, עו"ד ותיקים נדרשים, לעיתים קרובות, להביא עימם בסיס לקוחות מסוים לצד עבודה משפטית שוטפת.

לסיכום, נאמר כי לנוכח היקף התחרות המאמירה במקצוע עריכת הדין ותנאי הכלכלה העולמית, אנו צופים כי שנת 2013 תביא עימה צמיחה דרמטית בהיקף תופעת המיזוגים בין משרדים, כחלק ממגמה עולמית. המציאות הישראלית משתנה ועימה גם מקצוע עריכת הדין, ומיזוג יכול לתת מענה תגובתי לתנאים הכלכליים המשתנים בישראל ובעולם.

* עו"ד זהר פישר הינו ראש משרד Robus, משרד יעוץ אסטרטגי לתחום ה- Legal Marketing, פיתוח עסקי למשרדי עו"ד
** עו"ד ויויאן שלום הינה מנכ"ל חברת ההשמה A-One Legal Recruitment, העוסקת בהשמת עו"ד ומיזוגים בין משרדים

עו"ד זהר פישר*,
עו"ד ויויאן שלום**

