



משבר הקורונה – משרדי עורכי דין צילום מצב – גלובס (עדכון ינואר 2021)

עם תחילת המשבר, פרסמנו בעיתון גלובס, ניתוח העוסק בהשפעה הצפויה של משבר הקורונה, על משרדי עורכי הדין בהשוואה למשברים קודמים. [לנוסח המלא של הפרסום הכולל 22 עמודים של ניתוחים הערכות וממצאים, הקלק כאן](#). מתום 9 חודשים, ושוב לבקשת עיתון גלובס, בחנו את ביצועי משרדי עורכי הדין ושמחנו לראות כי הערכותינו, ברובן הגדול, התממשו. לפיכך, בחרנו בסקירה זו, להציג את ביצועי הסקטור והמשרדים על רקע אשר הערכנו בחודש מרץ: א. ראשית, נציג שוב את הערכותינו מחודש מרץ ביחס לתמונת הביקושים אשר צפינו לתקופת המשבר. לאחר מכן, נבחן את הערכותינו במבחן התוצאה ונציג את ביצועי המשרדים במונחים של הכנסות ורווחי המשרדים, בחודשים ינואר ואוקטובר 2020 בהשוואה לחודשים אלו ב-2019. ב. עוד נציג את הערכותינו ממרץ 2020, לגבי ההשפעות על כוח האדם במשרדים. לאחר מכן, נציג את השינויים שאירעו בפועל ובעיקר בהשוואה בנתוני השמת עורכי דין בין שתי התקופות הנ"ל. ג. לבסוף נייחד דיון למגמות והתמורות שאירעו בפירוקי משרדי עורכי דין ומיזוגים בהשוואה בין שתי התקופות הנ"ל ועל רקע המצב המשברי בתקופת הקורונה.

1. תמונת ביקושים אשר צפינו לתקופת המשבר

1.1. בסקירה מחודש מרץ הצגנו את הטבלה שבעמוד הבא (הלקוחה מהסקירות השנתיות שלנו) בה, נכון לתום שנת 2019, הוצגו מחזורים שנתיים ממוצעים למשרת "מחייב" (שותף או עו"ד במשרד, להם פוטנציאל חיוב של 1776 שעות שנתיות לתיקי לקוחות – [ראה הרחבה על כך במאמר מדידה כלכלית אשר בקישור זה](#)).

1.2. בטבלה בעמוד הבא, מודגמת חלוקה בין (בצד ימין) משרדים קטנים בהם עיקר העבודה הינה עבור משקי בית, עוסקים זעירים ומעט חברות ביניים כגון חברות משפחתיות. לבין (בצד שמאל) משרדים גדולים הנותנים שירות לחברות גדולות וקונצרנים, לקוחות חו"ל וכד'. וכן לבוטיקים מתמחים ומצליחים, הן בתחום משקי הבית (כגון נזיקין, דיני אישות, פלילי, מקרקעין של משקי בית וכדומה) והן בתחומים מתמחים עבור חברות וגופים גדולים (כגון קניין רוחני, מס, שוק הון, מקרקעין ברמה הגבוהה וכדומה).

1.3. צבענו בטבלה, בצבעים שונים את ההשפעה שאנו צופים על כל אחד מהתחומים:

1.3.1. **ורד** – משרדים/תחומים בהם עשוי להיות גידול בביקושים.

1.3.2. **ירוק** – משרדים/תחומים בהם עשוי להיות קיטון מסוים בביקושים.

1.3.3. **אפור** – משרדים/תחומים בהם עשוי להיות קיטון משמעותי בביקושים.

1.3.4. **צהוב** – משרדים/תחומים בהם כפי הנראה לא יהיה שינוי משמעותי.



מחזור הכנסה שנתי ממוצע למחייב

(שותף/עו"ד בעל פוטנציאל הזנה שעות של 1776 שעות שנתיות לתיקי לקוחות)

מחזור הכנסה שנתי ממוצע לעו"ד - משרדים בינוניים/גדולים ובוטיקים		מחזור הכנסה שנתי ממוצע לעו"ד - משרד קטן		2019
גבוה	נמוך	גבוה	נמוך	
909	467	514	222	ליטיגציה אזרחית (לרבות נזיקין)
964	568	574	385	חברות ותחומים משיקים
708	450	434	203	ליווי אזרחי שוטף
828	520	626	413	שוק הון
1402	690	677	201	מקרקעין
946	549	418	260	דיני עבודה פרטיים וקיבוציים
1437	633	489	319	קניין רוחני (ללא רישום פטנטים)
951	440	472	244	חדלות פירעון, גבייה והוצל"פ
1139	621	612	419	מיזוגים ורכישות
1404	688	625	419	מיסוי
1371	734	660	389	ליטיגציה פלילית - צווארון לבן
1172	567	486	228	דיני משפחה

2. ההכנסות והרווחים בפועל צילום מצב תום 2020

2.1. בגרפים בהמשך, בדקנו את ביצועי המשרדים בפועל בשנת 2020 ומוצג ניתוח המבוסס על מדגם של 120 משרדים בגדלים שונים ובוטיקים מתמחים, העוסקים בעיקר בתחומי ייצוג לסקטור העסקי משפחות/יחידים אמידים. וכן מדגם מייצג של 150 משרדים העוסקים בתחומי ייעוץ שונים ללקוחות פרטיים מקרב משרדי הבית והציבור הרחב.

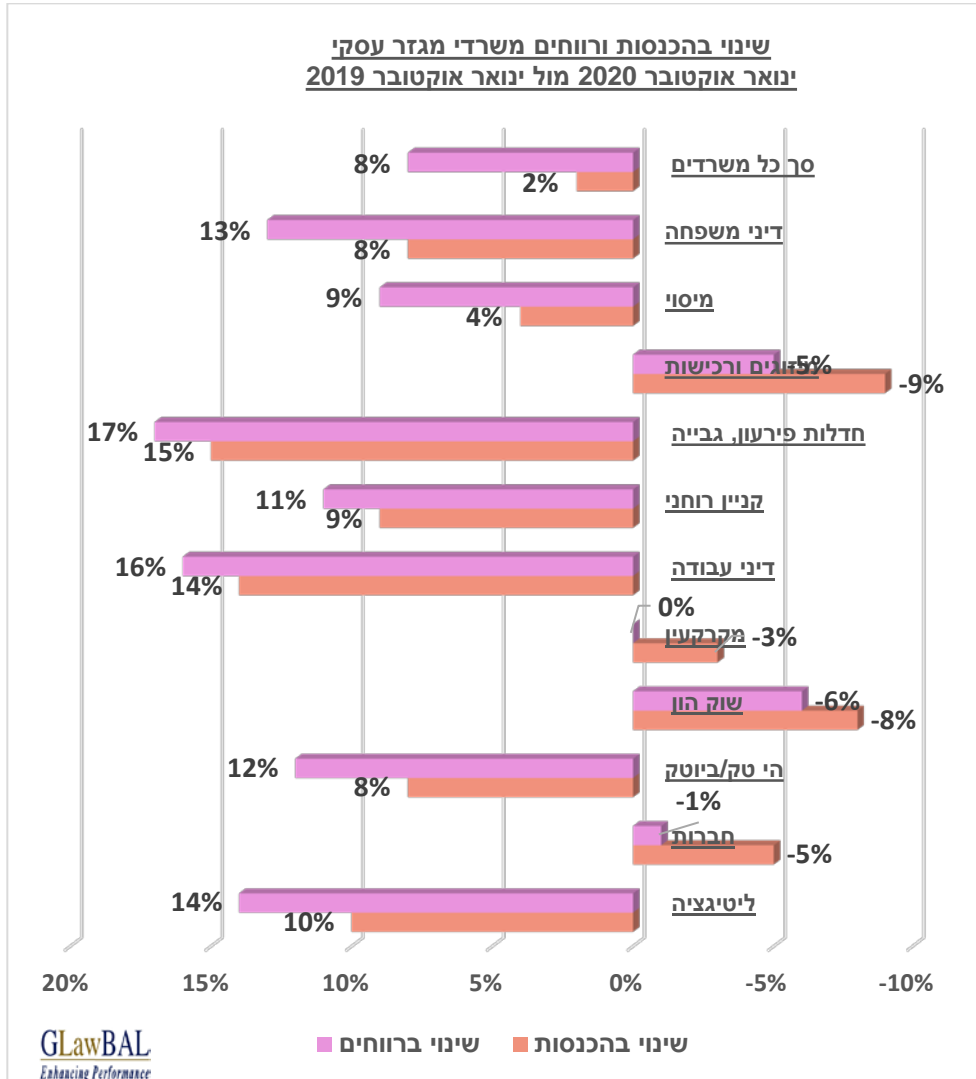
2.2. כפי שכתבנו והדגמנו בחודש מרץ, וכמוצג בגרפים שבהמשך, אנו אכן רואים שמשרדי עורכי דין גם נפגעים מהמשבר וגם מרוויחים. והתוצאה הכללית הממוצעת המוצגת, היא גידול ברווח. זאת כמובן באופן ממוצע ובשונות בין סוגי המשרדים ומופע לקוחותיהם וכמובן תחומי העיסוק השונים והרגישות של כל תחום למשבר.

2.3. בגרף הראשון שבעמוד הבא, אנו רואים כי, באופן ממוצע, הכנסות המשרדים במגזר העסקי/בוטיקים, בתקופה הנמדדת, ב- 2020 דומות ל- 2019 (ואפילו עלייה של כ- 2%) ובכולם הרווחים הממוצעים היו גבוהים (עלייה ממוצעת של 8%)!

2.4. הסיבות הינן, מצד אחד תמהיל של שירותים, אשר בחלק מהם ההכנסות עלו, בחלק לא הושפעו ובחלק ירדו (ראה ניתוח מפורט בהמשך). ובמקביל חיסכון בהוצאות אותן חסכו המשרדים בתקופת המשבר, כגון חל"ת עובדים (בעיקר מטה ומזכירות), הורדת שכר, הקפאת בונוסים והטבות, חיסכון בארנונה ועוד. עוד נוסיף שבחלק מהמשרדים גם הודגמה גבייה מאסיבית בעת המשבר ואף היענות של לקוחות, שונים להקדים תשלומים (לדוג' לקוחות הסקטור הציבורי בהוראת המדינה).

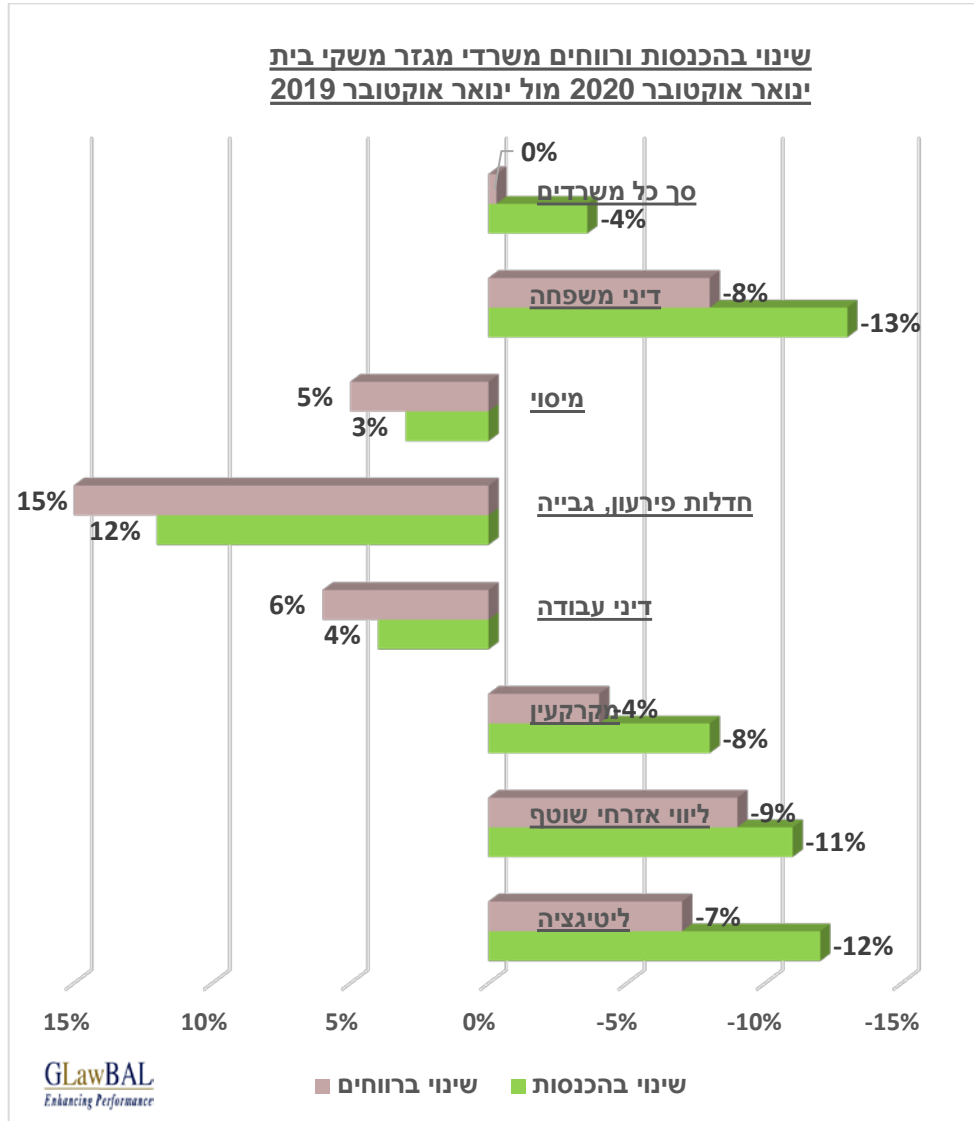
2 אין לעשות שימוש להפיץ ו/או לשכפל ו/או לצלם מסמך זה ו/או חלקו ללא אישור

אין לראות באמור במסמך זה כייעוץ ו/או חוות דעת מקצועית כלשהי



2.5. להשלמת התמונה וכמוצג בגרף אשר בעמוד הבא, אנו רואים כי, בתחום המשרדים העוסקים במשקי הבית, למעט תחום דיני עבודה, הגבייה וחדלות הפירעון, קיימת ירידה בהכנסות (-4%). אך ירידה נמוכה יותר ברווחים, גם כאן פועל יוצא של החיסכון בהוצאות ובדומה למשרדים העסקיים (בנושאי חל"ת, הורדת שכר, הקפאת בונוסים והטבות, חיסכון בארנונה ועוד).

2.6. ניתוח זה ביחס למשרדים אלו הנותנים שירות למשקי הבית והציבור הרחב, הינו למעשה תמונת הראי של המצב הכלכלי במשקי הבית במהלך תקופת משבר הקורונה, שמטבע הדברים, בעת משבר, הללו דוחים הוצאות שונות הנחשבות ל – "מותרות" ובכלל זה לרבות לייעוץ משפטי הנחוץ להם.



3. סקירת השונות ביחס להשפעות על תחומי הייעוץ

- 3.1. בבחינת תחומי הייעוץ השונים נלמד, שבמשרדים המסחריים, בתחום דיני החברות במגוון הרחב שלהם, קיימת ירידה של כ- 5% בהכנסות, פועל יוצא משיתוק חלקי בפעילות החברות בעיקר בסגר הראשון, נטייה לחיסכון תקציבי של יועצים משפטיים, עבודה מרחוק של לקוחות וכד'. יחד עם זאת לאחר הסגר השני רואים אנו התאוששות מסוימת.
- 3.2. עוד רואים אנו, ירידה של כ- 8% בפעילות משרדי שוק ההון, שלפחות בתחילת המשבר נכנסו להקפאה שהוקלה לאחרונה. ואף בשבועות האחרונים נדגמת האצה. זאת, גם בין השאר, נוכח העובדה ששוק ההון האמריקאי לא נפגע במשבר.

4 אין לעשות שימוש להפיץ ו/או לשכפל ו/או לצלם מסמך זה ו/או חלקו ללא אישור

אין לראות באמור במסמך זה כייעוץ ו/או חוות דעת מקצועית כלשהי



Zalmanovitch David

Attorney at law, B.A, LL.B, M.B.A

Founder & CEO

www.glawbal.com

- 3.3. מנגד, במגזר ההיטק ויותר הביו טק, אנו רואים עלייה ממוצעת של 8% בפעילות וזאת מכיוון שפעילות ההייטק לא רק שלא נעצרה, קיבלה דחיפה בכל העולם המיחשובי (עבודה מרחוק על כל המשתמע) והרפואי המלווה משבר בריאותי שכזה.
- 3.4. באשר לתחומים הנ"ל במשרדים הנותנים שירות ליחידים ומשקי הבית, בהללו כמעט אין ליווי של חברות, שוק ההון והייטק כך שהללו כמעט ולא נמדדו, בין השאר בשל חוסר מובהקות סטטיסטית.
- 3.5. תחום דיני העבודה הפרטי והקיבוצי, זוכה לעדנה בעת משברים וכך גם היה המצב בשני המשברים הקודמים (גידול ממוצע של 14%). הן בשל העובדה שמעסיקים נדרשים להשפעות של הרגולציה והתקנות בימי משבר, הן בשל סכסוכים קיבוציים, נוכח הרצון לפתוח הסכמים במשק ועד הצורך לרענן כללים בסביבת העבודה. גם משרדי משקי הבית, הנותנים ייעוץ בעיקר לעובדים ופחות למעסיקים, זכו לעליה (4%) וביקושים, בייעצם בתחומי הפיטורין, זכויות, חל"ת וכד'.
- 3.6. למרות הסגירה החלקית של בתי המשפט, בתחום הליטיגציה, הודגמה עלייה (10%) במחלקות הליטיגציה במשרדים הגדולים ובבוטיקים. סוגיות המשבר (כגון סיכול חוזים ועסקאות), העלו על סדר היום מתחים ובהמשך מחלוקות וסכסוכים. בנוסף, סוגיות מהדין המנהלי, מצאו דרכן אל בג"צ ובאופק תובענות נגזרות ותובענות ייצוגיות. תחום תביעות לשון הרע "חוגג" לאחרונה נוכח חילוקי הדעות הפוליטיים, מעורבות הרשתות החברתיות וכן "פתיל קצר" נוכח המצב המתוח שאפיין את השנה...
- 3.7. כמו בכל משבר, עולם חדלות הפירעון והנשייה זוכה לביקוש (15%), אם כי בשונה ממשברי עבר פחות מהצפוי. זאת בשל דחית תשלומי משכנתאות והלוואות עסקיות, כמו גם הנחיות של בנק ישראל והפיקוח על הבנקים לפעול ברכות יתר בחייבים ומשם גם הקלות בהליכי הגבייה כלפי חייבים, הארכה של תקופות "האזרה" וכדומה.
- 3.8. בתחום משקי הבית היקף הליטיגציה ירד (12%) כמו גם הליווי האזרחי השוטף, שכן הללו מצאו דברים דחופים יותר להשקיע את כספם בתקופה מאתגרת זו. זאת למעט הללו שנדרשו לייצוג בתחומי פש"ר והוצל"פ (עליה ב- 12%). החל מחודש מאי תחום הנזיקין והביטוח כמו גם תביעות כנגד המוסד לביטוח לאומי מתחילים להציג ביקושים ערים.
- 3.9. משרדי המס נדרשו לעבודה בתחום המענקים וייצוג מול הרשויות שכאן יש דמיון בביקוש בין כל סוגי המשרדים (עליה של 4%-3%).
- 3.10. עדנה גדולה קיימת למשרדי הקניין הרוחני שפעילותם נלווית לעולם ההייטק, הפארמה והמכשור הרפואי (עליה של 9% בממוצע).
- 3.11. בתחילת המשבר ולמרות שתחום הבנייה נעצר חלקית, הורגשה האטה בתחום הנדל"ן העסקי. אך בהמשך, בין השאר, בשל שחרור כספים משוק ההון והורדת מס



רכישה, התחום חזר לפרוח. משרדי משקי הבית נהנו פחות משגשוג זה בשל החשש לרכוש דירה. אך ניתן לראות בימים אלו, תנועה של משפרי דיור כמו גם יהודים מחו"ל שחזרו לרכוש דירות והפעם גם כחלק מתהליכי עלייה שגדלו בתקופת הקורונה.

3.12. עולם ההון המשפחתי ודיני המשפחה בסגמנט הגבוה זכה לעלייה (8%). בין אם כתוצאה מכך שהסגרים דחפו עוד זוגות "להפריד כוחות". ועד בעלי משפחות שהבינו "שלא לעולם חוסן" ופנו לערוך צוואות. בתחום משקי הבית בהם תהליך של גירושים והפרדת בתים הינו כמעט בלתי אפשרי בעת משבר כלכלי, נצפתה האטה (-13%).

4. הערכותינו מחדש מרץ בנושא כוח אדם

4.1. בסקירה שלנו בחודש מרץ, קבענו שגם בתחום העובדים אל להיחפז ולפעול מתוך היסטריה. הצענו להפסיק/לשקול שנית, תוכניות רווחה יקרות, מתנות חג יקרות וכמובן צמצום/הקפאת העלאות שכר ומתן בונוסים (אלא אם מדובר דווקא במחלקות או עורכי דין ואנשי מטה אשר נדרשים לעבודה מאומצת בשל ביקוש ספציפי, בוודאי עת בני ביתם מושפעים מכך כשהילדים בבית).

4.2. המלצנו בחודש מרץ, שככל שיתמשך המשבר משרדים ישקלו קיצוץ רוחבי מסוים בשכר. הדגשנו שגם כאשר אנו בוחנים קיצוץ שכר רוחבי, יש לשקול את סוגיית הוותק והיכן המשכורות הינן נמוכות ומהוות את "הלחם והתמאה" של משק הבית והיכן הינן גבוהות יותר. בראייה שכזו יש לבחון היטב את הדברים מול חוקי העבודה והיכולת לייצר דיפרנציאציה כאמור.

4.3. ציינו שמקום שכן פוטר כוח אדם איכותי, זו עשויה להיות שעתם של המשרדים הקטנים בינוניים לגייס כוח אדם איכותי אשר בעבר העדיף להצטרף למשרדים גדולים מסיבות שונות. יש להניח שגם עלותו הכוללת של כוח אדם שכזה תהיה זולה וגיוסם קל.

5. צילום מצב ביחס לכוח אדם במשרדים

5.1. מבחינה משווה אשר נערכה על ידינו בימים האחרונים מעטים המשרדים אשר קיצצו שכר. הללו עשו זאת בחודש מרץ אך היו שעשו זאת בחודשים בהמשך. כן היו משרדים (בעיקר קטנים) שהשתמשו באופציית החל"ת לצוות המקצועי. אך באופ די גורף רוב המשרדים השתמשו במסלול זה למזכירות ולצוות המטה אשר רובו היה פחות נחוץ בשל העבודה מרחוק והעובדה שסביבת העבודה במשרד נותרה ריקה באופן חלקי או מלא.

5.2. למעשה, אופציית החל"ת הקצתה מרווח נשימה למשרדים כדי לבחון אנא אנו הולכים, טרם ויתור על עובדים שהיה כה קשה לגייס בעבר.



5.3. כתוצאה מפיטורין בחלק מהמשרדים ובהורדת שכר באחרים, נמדדה עליה של כ- 22% בפניות של מועמדים להשמה. בקרב הפונים אחוזים גבוהים של עורכי דין וותיקים, שבחלק מהמשרדים הללו היו בין הראשונים להיות מפורטרים או חוו קיצוץ בשכרם.

5.4. בעוד בתחילת המשבר ועד סיומו של חודש אפריל, היה כמעט קיפאון מוחלט בביקושים של המעסיקים, מחודש מאי החלו ביקושים לכוח אדם בתחומים שונים שהואטו מעט בסגר השני ובחגים, אך שבו וגדלו בשבועות האחרונים.

5.5. כרגיל עיקר הביקוש מתמקד בשכבת הוותק של השנים 2-5 שנים שכן עו"ד בוותק זה מגיע עם ניסיון עמו יוכל להיכנס ישר לעבודה, ואינו מצפה לשכר גבוה ומסלול שותפות. בימי משבר משרדים מוצאים הזדמנות לערוך ארגון מחדש חלק מכוח האדם שלהם כשהדבר גורם לפיטורין מזה וגיוסים אלטרנטיביים מזה.

5.6. מנתוני הביקוש של משרדים לעורכי דין עולה: עלייה בתחום חדלות הפירעון בכ- 38%. בתחומי המקרקעין, התכנון ובנייה והתשתיות בכ- 29%, בתחום הליטיגציה בכ- 23% בתחום דיני העבודה בכ- 16%, בתחום המס בכ- 10% ובנזיקין ב- 8%. בשלב זה בתחום דיני החברות, ההיטק, קניין רוחני, מיזוגים ורכישות ושוק ההון, נצפתה עליה קלה בביקושים. בקרב משרדי משקי הבית נצפו הרבה יותר פיטורין מאשר גיוסים כפועל יוצא של הפגיעה בביצועיהם.

5.7. ולשאלה שמשרדים רבים מפנים אלינו, אכן השנה משרדים השוהו או היו צנועים בבונוסים ובהעלאות שכר גורפות, כמו גם בפעילויות גיבוש ורווחה יקרות שכמובן נתקלו בקושי טכני בהוצאתן אל הפועל בימי בידוד וסגר.

6. משברים ופירוקים והשינוי בביקוש למיזוגים ביחידת המיזוגים שלנו:

6.1. כנלמד ממשברי עבר, עת משבר היא התקופה הפורה ביותר של מיזוגים מזה אך גם מחלוקות ופירוקים. רמת המועסקות שלנו בגישורים ובוררויות בין שותפים עלתה בעשרות אחוזים בחודשים האחרונים, אך לא פחות מזה הביקושים למיזוגים.

6.2. משרדים רואים בתקופת משבר כחלון הזדמנויות להשלים תחומים סינרגטיים לתחומי פעילות המשרד ותחומים שעקומת הביקוש להם, גבוהה. כך קיימים אצלנו ביחידת המיזוגים, ביקושים גבוהים מאוד למשרדים בתחומי חדלות הפירעון ודיני עבודה (עלייה של מעל 100%), השלמת תחומי ליטיגציה מסחרית (עלייה של כ- 40%), השלמת סגמנט התשתיות ומימון פרויקטים (עלייה של 28%) ועוד..

עו"ד זלמנוביץ דודי מנהלה של חברת GLawBAL המתמחה בהשמה, בייעוץ, במיזוגים, בניהול סיכונים

ובשיפור ביצועים של משרדי עו"ד. המעוניין לעיין בשאר מאמרנו אנא פנה ל: www.glawbal.com