



מחלוקות במשרד עורכי דין והדרכים לפתרון – הפרקליטים, מרץ 2014

לפני שנים רבות סיפר לי ידיד עו"ד העוסק בתחום האישות שהגיע למסקנה שכאשר הינו מטפל בסכסוך גירושין, במסגרתו צד אחד הינו עו"ד, התיק קשה וטעון מאוד, אך כאשר שני הצדדים הינם עורכי דין, המלאכה קלה יותר והצדדים נוטים להתפשר.

שנים רבות חלפו וכמי שעוסקים מידי יום בבניית הסכמי שותפות, אך לצערי גם כבוררים, מגשרים או מפשרים בסכסוכים ומשברי שותפות רבים, או חוות דעת בנושא, דומה שמסקנתו של חברי, בתחומי האישות אינה מתקיימת, עת עוסקים במחלוקות בין שותפים במשרד עורכי דין.

במאמר קצר זה נציג את גורמי הסכסוך המרכזיים הפוקדים משרדי עורכי דין, נסקור בקצרה את הדין החל וננסה לבחון כיצד ניתן לתת מענה למחלוקות באמצעות הסכם השותפות.

סוגי מחלוקות במשרדי עורכי דין:

יהיו אלו מחלוקות הנחשפות בעיתונות, או סכסוכים חבויים ודיסקרטיים, נגלה כי הללו משתייכים לכמה קבוצות עיקריות. במקרים רבים, ליבת הסכסוך מאגדת לתוכה כמה מחלוקות.

מחלוקות העוסקות טיפול ו/או הבאת לקוחות

בשוק תחרותי, יכולת הבאת לקוחות למשרד הינה ערך מרכזי ובמקרים רבים יותר ממיצובו המקצועי של השותף. בקבוצת מחלוקות זו, בדרך כלל, חלוקים השותפים ביחס למנגנוני התגמול הנגזרים מהגורם המביא את הלקוח ביחס לגורם המטפל ומשמר אותו ולאילו תקופת זמן, או מהו ה- "קרדיט" אותו יש לתת לשותפים המביאים לקוחות במעגל חלוקת הרווחים של השותפות. מחלוקות אלו מחריפות בעת פרישה או פירוק המשרד, בפרט ביחס לשווי הכלכלי אותו יש לייחס ללקוחות העוזבים עם שותף זה או אחר ודמי האיזון הראויים בכל מקרה. מקום בו מחלוקות אינן נפתרות בטוב, נדרשים אנו להערכות שווי שוני שונות וקביעת תשלומי איזון בין השותפים.

מחלוקות על שם הפירמה

בעולם של מיתוג ונראות, למיצובו של שותף בשם המשרד חשיבות, הן חיצונית והן פנימית. יחד עם זאת, אנו שוב ושוב משתאים כיצד סוגיית השם ו/או המיקום ברצף השמות, עומדת למכשול לקיומה של שותפות מצליחה ו/או למיזוג בעל פוטנציאל גבוה. שותפויות מבכרות לעיתים לכולל גם ששה שותפים ויותר בשם ההופך לאינסופי ובעייתי, ולו כדי לרצות שותף ממורמר. סוגיית משנה לסוגיית השם, כרקע לסכסוך, הינה מיקום וסדר השותפים ועורכי הדין על נייר הפירמה. בהקשר של מחלוקות אלו ועם גדילתן של השותפויות בארץ, קיימות כבר לא מעט שותפויות אשר פוטרות עצמן מויכוח בעניין שם, בהצבת שם של שותף ותיק אשר פרש או הלך לעולמו.



Zalmanovitch David

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

Founder & CEO

www.glawbal.com

מחלוקת ביחס לאסטרטגיה של המשרד

כאן חלוקים השותפים ביניהם, ביחס לכיוונים האסטרטגיים אליהם תתפתח השותפות. במסגרת קבוצה זו הסכסוך מתמקד בשאלות כגון: האם להתמזג או לא? ועם מי? האם לפתח תחום מקצועי זה או אחר? וכבר היינו עדים לפירוקם של משרדים כאשר גרעין הסכסוך עסק גם בהקמתו של סניף נוסף בחו"ל או אף התרחבות לסניף נוסף בפריפריה, או צירוף תחום עיסוק אשר לא נשא חן בעיני חלק מן השותפים.

מחלוקות על רקע חלוקת אחוזים בשותפות

בחלק מן המשרדים ועל רקע העדר מודעות לשיטות חלוקת רווחים מתקדמות ונכונות, מתגלעים סכסוכים רבים שנושאים מסגרת ו/או גובה חלוקת הרווחים. זוהי המחלוקת הדומיננטית ביותר הנמצאת בבסיסם של סכסוכים רבים. למחלוקות אלו מופעים שונים: החל מטענות כלפי שותפים מבוגרים הנאחזים באחוזים ואינם מדללים עצמם, דרך שותפים אשר נטען כלפיהם שהינם עוסקים יותר ב"עסקים" "באקדמיה" או "בפנאי וקהילה" ופחות בעבודה משפטית, דרך שותפים אשר אינם חפצים להפשיל שרוולים ולסייע בשיווקה של השותפות ועד הכנסתם של בני משפחה למעגל השותפות. יצוין כי באמצעות מודלים מתקדמים לחלוקת רווחים (להרחבה ראה מאמרים באתר הבית שלנו www.glawbal.com) במקרים רבים ניתן לתת מענה לרוב הסכסוכים.

מחלוקות על הסדרי פרישה ופנסיה או חו"ח מוות או נכות

מחלוקות שעניינן: מתי פורשים? כיצד פורשים? איזה סכומי כסף יקבל השותף הפורש אם בכלל? האם על השותפים הצעירים לסחוב על גבם הסדרים פנסיוניים כבדים? פרישה לאקדמיה או לעסקים? פרישה ותחרות בשותפות? האם לרכוש ביטוח לשותפים? וכיוב'. נושאים רגישים אף יותר הינם: פרישה ככורח בעת נכות או חו"ח מוות ובמקרים אלו, מי היורשים? האם לדוגמא בן הזוג של הנפטר או גם שאריו הבגירים? וכיצד מתגברים, לדוגמא: על אותו מקרה בו שותף מבוגר ואלמן ניהל משק בית משותף עם ידועה בציבור כדי להעביר, באמצעותה, לילדיו הבגירים את תגמולי הפרישה, שכן הסכם השותפות קבע שרק אלמנה ו/או ילדים קטינים יהיו זכאים לתגמולים? (להרחבה פנה לאתר הבית שלנו www.glawbal.com).

מחלוקות בנושאים ניהוליים

בקבוצה זו אנו מתעדים אין ספור חילוקי דעות המעידים, בין השאר, על "שבריריותה" של השותפות. מחלוקות אלו תעסוקנה בנושאים שונים כגון: זהות ותפקידי השותף המנהל, קידום



Zalmanovitch David

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

Founder & CEO

www.glawbal.com

כוח אדם ושותפים, ניהול כספי, שיווק וכד'. כמו כן גם טיפלנו כבר בשותפויות שנקלעו למשבר בשל מחלוקת על נושאים טכנולוגיים או ניסיון לפטר מזכירה בבת עינו של אחד השותפים.

מחלוקות עם שותפי חוזה

מחלוקות זו נעוצה בדרך כלל בהעדר הסדר חוזי נכון ונאות ביחס לשותפי החוזה. בדוגמאות הקיצוניות מחליט שותף חוזה צעיר, אשר לדעתו, הינו שותף הון לכל דבר, לקרוא לפירוקה של השותפות כאמצעי לחץ על שותפיו הותיקים אשר לכשעצמם, עדיין כלל לא רואים בו כשותף אמיתי. במקרים קיצוניים עוד יותר, גם היינו עדים למקרים בהם אלמנת שותף החוזה או ידועה בציבור טוענות לזכויות כאמור, או לדוגמא אותו מקרה בו בת זוגו של שותף חוזה ביקשה לקבל לידיה פירוט מלא של נכסי השותפות במסגרת תיק הוצל"פ שפתחה בעקבות אי תשלום מזונות. כשכל המקרים הללו (ורבים אחרים) ניתנים להסדרה במסגרת הסכם שותף חוזה נכון (למאמר בנושא פנה לאתר הבית שלנו www.glawbal.com).

הנזק כתוצאה ממחלוקות?

הנזק בעת סכסוך אינו פוסח על אף אחד. שותפויות המנהלות סכסוך ארוך, טעון ועיתים גם מתוקשר ויקר, מבינות רק בדיעבד את הנזק העצום שנגרם לשותפים, לעובדים, בעיני הלקוחות ואף בעיני הציבור הרחב.

לקוח אינו אוהב לקרוא בעיתון כי עו"ד שלו רב עם שותפו כאשר "קרביה" של השותפות על בסיס לקוחותיה מנותחים במדיה או מפורטים בכתבי טענות. לקוח ובודאי לקוח עסקי, מתרגם זאת כחוסר יציבות וודאות של המשרד ואף חושש ששמו ישורבב לסכסוך או חמור מכך, לתקשורת. מדהים לעיתים עד כמה לקוח זוכר משרד דווקא דרך הסכסוך המתקשר שלו ואף פוסל משרד כזה עת, לדוגמא, אנו מעלים שמו של משרד זה בעת מכרז או איתור למתן שירותים מקצועיים. לא פעם ולא פעמיים עוסקים השותפים כל כך עמוק בליבת הסכסוך עד שאינם שמים לב שנושא הסכסוך (הלקוח או קבוצת לקוחות) עבר זה מכבר לחיקו של משרד אחר...

הדין – פקודת השותפויות

מרביתם המכריע של משרדי עורכי הדין בישראל מאוגדים כשותפויות רשומות או שאינן רשומות. באופן פרדוקסאלי, ברוב השותפויות בהן אין הסכם שותפות, השותפים אינם מכירים כלל את הוראותיה השונות של פקודת השותפויות ובפרט אלו המסדירות את פירוק השותפות, חלוקת הנכסים, חבות ביחד ולחוד וכיוב', והכוח הרב שהוראות אלו מותירות בידי כל אחד מן השותפים. ישאל עצמו כל קורא, מתי לאחרונה עיין לדוגמא, בהוראות סעיפים 34, 35, 39 לפקודה או בעיקר בפרק ה' הארוך הדין בפירוק השותפות ותוצאותיו. ומקום בו קרא השותף פרק זה, ישאל עצמו מה



Zalmanovitch David

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

Founder & CEO

www.glawbal.com

תהיינה השלכות הכתוב בעת חו"ח סכסוך עם מי משותפיו: כלשון הפקודה, שהינה דיספוזיטיבית, מקום בו אין הסכם שותפות תחול על שותפות פקודה בת 35 שנים שעיקר הוראותיה לא צפו התמודדות עם סוגיות שותפות בין עורכי דין בשנת 2014.

הפתרון הסכם שותפות

הסכם שותפות ואפילו קצר עשוי למנוע את מרביתן של המחלוקות אם לא את כולן. במקרים רבים רק עצם הידיעה על קיומו של הסכם ימנע מחלוקות או סכסוכים ולו מן הטעם כי הייתה לכל השותפים הזדמנות להציף סוגיות מרכזיות בחיי השותפות ולנסח הסכמה לגביהן. הסכם השותפות אינו חייב להסדיר כל פרט, די בכך שנסדיר את השאלות: מה נחליט בעת עריכת ההסכם? מה לא נחליט בעת עריכת ההסכם? ומה נחליט היום כיצד יש להחליט בעתיד – קרי מנגנוני קבלת החלטות.

הסכם השותפות טוב יסדיר סוגיות רבות ביניהן: סוגיות אסטרטגיות, שם הפירמה, נכסי הפירמה המוחשיים והללו שאינם מוחשיים ולרבות סוגיית המוניטין, רישום השותפות, משרדי השותפות, ספרי השותפות, שותף מנהל ובעלי תפקידים אחרים בשותפות ומחוץ לה, אופק מקצועי בשותפות וקבלה לשותפות כשותף חוזה או שותף הון, הון השותפות ודרכי גיבושו, צירוף שותפים מחוץ לשותפות, מנגנוני קבלת החלטות, מנגנוני חלוקת רווחים, זכויות וחובות השותפים בשותפות, ניהול הונה החוזר של השותפות ועתודות כספים, העסקת בני משפחה, פרישה של שותפים, נכות מלאה או חלקית, מוות, ביטוח, פנסיה וקצבה, פירוק השותפות, נטילת לקוחות מן השותפות ותחרות בשותפות, אחריות מקצועית והסדרי שיפוי ככל שנדרשים, ניהול משברים למינם לרבות מגע עם התקשורת בעת משבר, וסעיפי סל חוזיים נוספים.

בכל הסכם שותפות יש לזכור היטב לטפל בסוגיות המס בנושאים ואירועים שונים העשויים להתפרש כאירועי מס, כמו גם בשים לב לדיני החברות ביחס לשותפים המאוגדים כחברות.

מקרה פרטי וחשוב של הסכם שותפות הינו הסדר חוזי נכון עם שותפי החוזה וזה אפשרי גם מקום בו אין הסכם בין שותפי ההון עצמם. הסדר זה יגדר היטב מקרים בהם שותף חוזה או חוזי בזכויות הקימות לו, לכאורה, מכוח פקודת השותפויות ואף יסדיר סוגיות משיקות, לרבות מתחום דיני העבודה. (להרחבה על הסכם השותפות פנה לאתר הבית שלנו www.glawbal.com)

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