



שעות במשרד עורכי דין

מרכולתם של עורכי הדין הינה זמנם קרי שעות עבודה כשהללו יכולות להימכר ללקוחות במנגנוני תמחיר שונים: מחיר קבוע, ליווי בריטיינר, תעריף הצלחה, תעריף שעות או שילוב בין מנגנונים שונים.

זמן הינו דבר מוגבל ולמרות "האגדות" על עורכי הדין המבלים ימים כלילות במשרדיהם, הזמן הפוטנציאלי שעורכי דין יכולים להקדיש לתיקי לקוחות אינו עולה על 150 שעות חודשיות ועוד כ- 30 שעות לענייני ניהול, שיווק, חניכה והעשרה. בפועל מספר השעות נמוך אף יותר.

נציג בנוסחה מטה את תחשיב הזמן הפוטנציאלי המקסימאלי במשך חודש ושנה.

- עו"ד ממוצע שוהה במשרדו 10 שעות ביום שמתוך הללו שעה אחת הינה שעה אישית.
- 9 שעות מתחלקות לשעה וחצי לתיקי "משרד" (חניכה, העשרה, ניהול ושיווק) ושבע וחצי שעות לתיקי "לקוחות".
- אנו מחשבים 21.5 ימי עבודה בחודש ו- 11 חודשי עבודה מתוך 12 חודשים.
- לכן מנגנון שעות לחודש הינו 148 שעות לתיקי לקוחות ו-30 לתיקי משרד.
- התמהיל ישתנה בין מתמחה, עורך דין ושותף כל אחד לפי כמות משימותיו לתיקי משרד.

להלן הנוסחה לעורך דין בוותק ברמת הביניים:

$$\frac{\text{שעות לתיקי לקוחות}}{\text{שעות (שעות) * 21.5 (ימים) * 11 (חודשים)}} = 148 \sim$$

12 חודשים

$$\frac{\text{שעות ענייני משרד (ניהול, שיווק, חניכה והעשרה)}}{\text{שעות (שעות) * 21.5 (ימים) * 11 (חודשים)}} = 30 \sim$$

12 חודשים

כשבאים לבחון את הביצוע האפקטיבי בפועל מתוך כמות השעות הפוטנציאלית ומוצג בגרף, אנו רואים שמשרדים יעילים מגיעים בממוצע ל- 145 שעות אפקטיביות בחודש לתיקי לקוחות ו- 24 שעות חודשיות לענייני ניהול, שיווק, העשרה וחניכה. המצב מחמיר במשרדים שאינם יעילים, שם הממוצע בקושי 116 שעות בחודש לתיקי לקוחות ורק 13 שעות לענייני ניהול, שיווק, העשרה וחניכה.

נדגיש, 116 שעות בחודש לתיקי לקוחות = פחות מ- 5.5 שעות מתוך 10 שעות שהות ביום!

