



מיזוגים ורכישות – "חוק המספרים" – כלכליסט מאי 2012

מיזוגים ורכישות בין משרדי עורכי דין, קטנים כגדולים, הפכו למאוד פופולאריים בשנים האחרונות. זאת תחת ההנחה והמודל הכלכלי שסינרגיה והשלמה בין שירותים משפטיים שונים תורמים מצרפית להגדלת נתח שוק ושולי הרווח. כמו כן הנחת ה"גודל" לכשעצמה משרתת צרכים שיווקיים, כלכליים, מקצועיים ואחרים. עיתים משמש המהלך להשלמת תהליך פרישה מן המקצוע בשל גיל או לתפקיד שיפוטי או ציבורי.

בסקר שנערך לאחרונה, נמצא כי מרביתם של השותפים בישראל סוברים כי מיזוג הינה הדרך הנכונה להרחבת עסקיו ופעילותו של המשרד, על פני גידול טבעי.

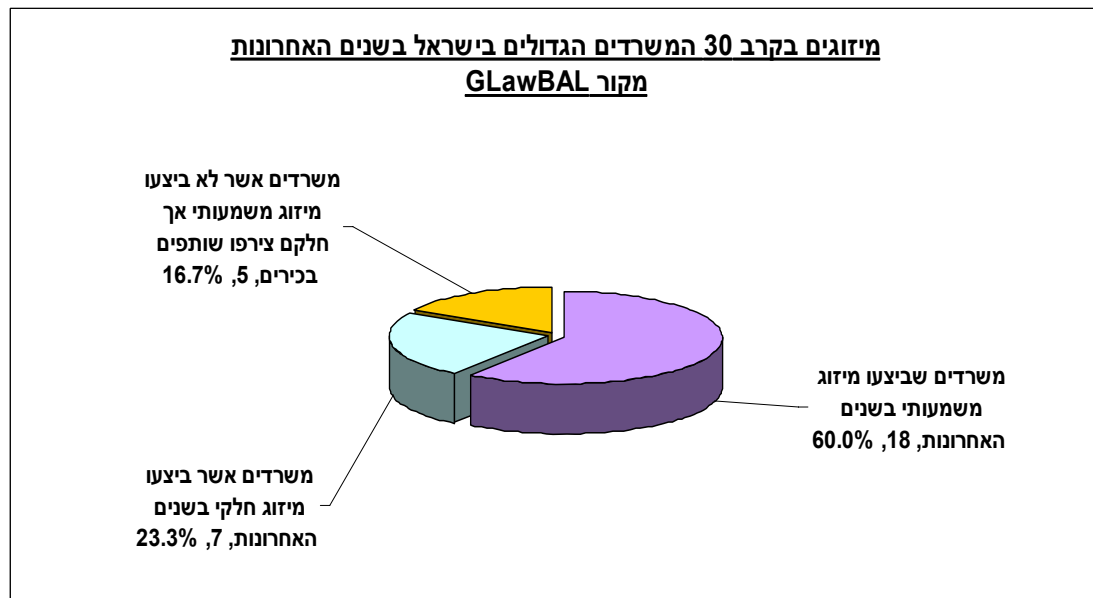
בדיקה של מספר המיזוגים בשנים האחרונות מגלה כי מעבר לעשרות מיזוגים קטנים, בקרב 30 המשרדים הגדולים בישראל, 18 משרדים (60%) הינם תולדה של מיזוג מלא, 7 משרדים (23%) ערכו מיזוג חלקי ו- 5 המשרדים האחרים אמנם לא ערכו מיזוג אך צירפו שותף בכיר עם פעילות.

מיזוג ו/או רכישה כרוכים בשילוב בין אסטרטגיות, תרבויות ארגוניות, מערכי תגמול, גודל המשרדים והיקף הכנסותיהם, גורמי אנוש, מערכות אפליקטיביות, ניהול ידע, שיתוף בתקורות ונושאי משנה נוספים. כל הללו דורשים בחינה והערכות מקדימה להיתכנותו של המהלך.

ניסיון מצטבר בחו"ל ובארץ מלמד כי ניתוח נכון של פוטנציאל המהלך כמו גם עריכת בדיקת נאותות ברמה כזו או אחרת, ממזערים את הסיכון לכישלון או תורמים להצלחתו.

מניתוח כשלון מיזוגים ורכישות עולה כי המרכיבים העיקריים לכישלון הינם: בדיקת נאותות חסרה ערב המיזוג, היבטים פרסונאליים של השותפים הבכירים במשרדים המתמזגים, תרבות ארגונית שונה ורק לבסוף היבטים כלכליים ומקצועיים.

חומר רב בנושא מיזוגים, רכישות ושיתופי פעולה מצוי באתר הבית בכתובת www.glawbal.com



עו"ד זלמנוביץ דודי, מנכ"ל חברת GLawBAL המתמחה בייעוץ, בשיפור ביצועים, בהשמה של משרדי עו"ד, מחלקות משפטיות והסקטור המשפטי.

המעוניין לעיין בשאר מאמרינו ובכלל שירותי החברה אנא פנה ל: www.glawbal.com