



התמחויות והכנסות במשרדי עורכי הדין "הפרקליטים" - אוגוסט 2013 (נוסח מורחב)

בארץ ומזה לפחות עשור, עדים אנו למגמה של התמחויות ובידול של תחומי עיסוק ותת תחומים בתוך הסקטור המשפטי. הימים בהם עורך הדין ידע ופעל בכל תחום משפט ללא אבחנה עברו מן העולם. ההיפך, עורך דין המציג עצמו מומחה בכל תחומי המשפט ללא יוצא מן הכלל, עשוי לגרום ללקוחות להרמת גבה, גם כאשר מדובר בלקוח שהינו משק בית. בנוסף למדו עורכי הדין בישראל כי חלק מההתמודדות עם הצפת המקצוע וקשיי התחרות, הינה באמצעות בידול והתמחות, שכן ציבור הצרכנים למוצר המשפטי יטה להיות פחות רגיש למחיר בידועו כי הינו מקבל שירות מעורך דין בעל מומחיות בתחום.

מספר התחומים וההתמחויות הינו עצום. לדוגמא בחברתנו ממופים מעל 600 תחומי עיסוק ותתי תחומים משפטיים שונים. יחד עם זאת קיבצנו את תחומי ההתמחות לכמה תחומי התמחות עיקריים, הקיימים הן במשרדי בוטיק ייעודיים או במשרדים גדולים בהם מספר התמחויות.

בתמצית זו של מחקר נרחב שנערך בחברתנו, נדון בהתפלגות ההתמחויות ונציג את:

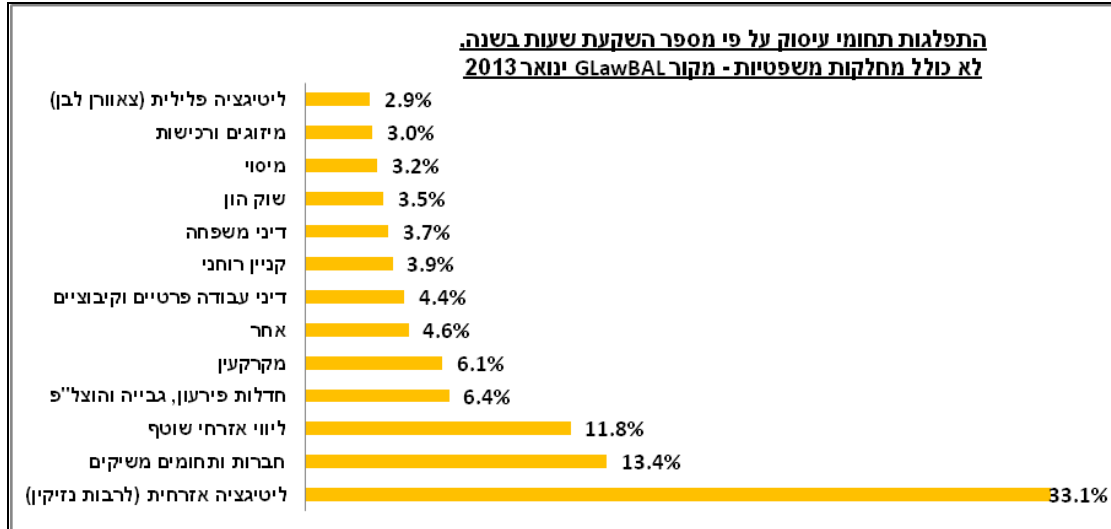
- מחזור ההכנסה השנתי הממוצע למשרת עורך דין – שהינו ההכנסה מההתמחות בשנה שהיא מחולקת במספר משרות שותפים/ועורכי דין שעסקו באותה התמחות במהלך שנה.
- מחיר השעה בפועל - בכל אחת מן ההתמחויות, הן במשרדים גדולים/בינוניים ובמשרדי בוטיק מתמחים והן במשרדים קטנים. מחיר השעה בפועל הינה התוצאה המתקבלת מחלוקת ההכנסה מתחום מסוים במהלך שנה במספר השעות בפועל ששותפים ועורכי דין עבדו בשנה בתחום הנבדק (ואין זה משנה אם התמחיר הינו תמחיר שעות).

זה המקום להבהיר ולהזכיר שמחיר השעה בפועל רחוק כדי עשרות אחוזים ממחיר המחירון. כמו כן ההכנסה למחייב ושעת הביצוע, נורמלו על פני מספר שנים והינן לפני הוצאות שכר עבודה והוצאות הנהלה וכלליות. להרחבה בנושאים אלו פנה לדף הפרסומים ב - www.glawbal.com

ניתוח התפלגות תחומי הפעילות של משרדי עורכי הדין בישראל

להלן טבלה וגרף המציגים את התפלגות תחומי העיסוק העיקריים בסקטור בשנה, לפי אחוזים ובשעות אפקטיביות. הנתונים הינם לחודש ינואר 2013 ומביאים בחשבון רמת יעילות של 85 אחוזים. גם להרחבה בנושאי יעילות/תמחיר וכד' פנה לדף הפרסומים ב - www.glawbal.com.

התפלגות תחומים משרדי עורכי דין בישראל – ינואר 2013		
אחוזים	שעות שנתיות אפקטיביות	
33.1%	20,261,927	ליטיגציה אזרחית (לרבות נזיקין)
13.4%	8,202,714	חברות ותחומים משיקים
11.8%	7,223,285	ליווי אזרחי שוטף
3.5%	2,142,500	שוק הון
6.1%	3,734,071	מקרקעין
4.4%	2,693,428	דיני עבודה פרטיים וקיבוציים
3.9%	2,387,357	קניין רוחני
6.4%	3,917,714	חדלות פירעון, גבייה והוצל"פ
3.0%	1,836,428	מיזוגים ורכישות
3.2%	1,958,857	מיסוי
2.9%	1,775,214	ליטיגציה פלילית (צאוורן לבן)
3.7%	2,264,928	דיני משפחה
4.6%	2,815,857	אחר
100.0%	61,214,280	לפי 40,550 עורכי דין והנחת יעילות 85%



על פי המוצג בטבלה ובגרף שלעיל, בחודש ינואר 2013, במשרדי עורכי הדין בישראל פועלים כ- 40,550 עורכי דין מתוך כ- 54,000 עורכי דין. שאר עורכי הדין המוסמכים והרשומים בלשכת עורכי הדין פועלים בייעוץ המשפטי והציבורי או אינם מועסקים כעורכי דין. למעוניינים להרחיב בנושא התפלגות פעילות עורכי הדין בישראל, היקף התוצר וניתוחי מאקרו נוספים של סקטור עורכי הדין בישראל ובעולם, אנא פנו לאתר הבית שלנו www.glawbal.com לדף הפרסומים.

כמוצג, עורכי דין במשרדי עורכי דין, משקיעים מעל 61 מיליון שעות בשנה בעבודה משפטית עבור לקוחותיהם. כאמור לצורך החישוב דלעיל אנו מניחים רמת יעילות ממוצעת כוללת במשרדים של 85% קרי ממוצע השעות האפקטיביות של עורך דין בשנה הינן כ- 1,510 שעות מתוך 1776 שעות שנתיות, אך חשוב לציין כי המשרע הינו רחב ביותר בין משרדים המועסקים ללא ליאות, ובהם תימצא רמת שעות אפקטיביות של 1,800 ויותר לבין משרדים אשר כמעט וחצי מובטלים עם פחות מ- 1,000 שעות אפקטיביות לשנה לעורך דין.

נדגיש כי החישוב הנ"ל מביאנו למסקנה כי בניגוד למחשבה המקובלת, מבין שעות השהות של עורך דין במשרד, פחות מ- 7 שעות בממוצע מושקעות בעבודה עליה משלמים לקוחות וגם זאת רק במשרדים היעילים ביותר. שאר השעות מושקעות בנושאים: העשרה, חניכה, ניהול ושיווק ו/או צרכים פרטיים בגינם לא ניתן לחייב לקוחות.

על פי המוצג, ניתן לראות כי האמירה שליטיגציה הינה #מלכת המשפט# אינה קלישאה שכן כמעט שליש מהשעות המושקעות בשנה על ידי עורכי דין במשרדי עורכי דין, הינן בתחום הליטיגציה האזרחית לסוגיה השונים. אם נוסיף לליטיגציה האזרחית הרגילה גם את תחומי חדלות הפירעון וההוצל"פ או תחומים נוספים בהם קיימת ליטיגציה (כגון בתחומים הפלילי, המנהלי, עבודה, משפחה וכד') אנו מתקרבים למסקנה כי כ- 50% מזמנם של עורכי הדין מושקע בליטיגציה בבית המשפט ומחוץ לו.

במילים אחרות מעל 30 מיליון שעות בשנה מושקעות בתחום הליטיגציה בהיבטיו הרחבים אם בבית המשפט ו/או מחוץ לו.

מכאן יכולים אנו לראות פרספקטיבה נוספת על רמת המועסקות של בתי משפט וטריבונאלים אחרים בישראל, הנדרשים להציג מערכת שתדע להתמודד עם אותן עשרות מיליוני שעות. נדבך זה של כמות השעות יכול בקלות לשמש את העוסקים בנושא ייעול מערכת המשפט בהבנה כמה שעות שיפוט נדרשות כדי להתמודד עם השעות המושקעות בבית המשפט מתוך 30 מיליון השעות הנ"ל.



ניתוח הכנסות בתחומי הפעילות

בהמשך להצגת התפלגות תחומי הפעילות ובטבלה שלהלן, אנו מציגים את ממוצעי ההכנסה בכל אחד מן התחומים הן במשרדים גדולים ובינוניים ומשרדי בוטיק והן במשרדים קטנים. כאמור לעיל רמת ההכנסה מוצגת בפרמטר המקובל לעניין זה והינו מחזור הכנסה שנתי ממוצע למשרת עורך דין וכמפורט לעיל, לפי 85% יעילות ו-1,510 שעות פוטנציאליות לחיוב לקוח לשנה.

התפלגות הכנסות לפי תחומים באלפי ₪ - ינואר 2013 (מקור GLawBAL)				
מחזור הכנסה שנתי ממוצע לעו"ד - משרדים בינוניים/גדולים ובוטיקים		מחזור הכנסה שנתי ממוצע לעו"ד - משרד קטן		
גבוה	נמוך	גבוה	נמוך	
838	425	493	203	ליטיגציה אזרחית (לרבות נזיקין)
949	552	529	363	חברות ותחומים משיקים
710	424	420	228	ליווי אזרחי שוטף
779	534	616	418	שוק הון
1333	642	689	199	מקרקעין
950	553	420	250	דיני עבודה פרטיים וקיבוציים
1368	647	481	335	קניין רוחני
864	452	460	247	חדלות פירעון, גבייה והוצל"פ
1023	613	580	410	מיזוגים ורכישות
1260	663	616	389	מיסוי
1313	726	697	406	ליטיגציה פלילית - צאורון לבן
1012	555	471	242	דיני משפחה

בטבלה מטה נמשיך וננתח את התחומים והפעם בפרמטר של **שעת ביצוע בפועל**, קרי ההכנסות מכל תחום כשהללו מחולקות במספר השעות המושקע על ידי עורכי הדין במשרדים בכל תחום.

שעה ממוצעת בפועל לפי תחומים באלפי ₪ - ינואר 2013 (מקור GLawBAL)				
שעה ממוצעת בפועל - משרדים בינוניים/גדולים ובוטיקים		שעה ממוצעת בפועל - משרד קטן		
גבוה	נמוך	גבוה	נמוך	
555	282	326	134	ליטיגציה אזרחית (לרבות נזיקין)
629	365	350	241	חברות ותחומים משיקים
470	281	278	151	ליווי אזרחי שוטף
516	354	408	277	שוק הון
883	425	456	132	מקרקעין
629	366	278	166	דיני עבודה פרטיים וקיבוציים
906	428	319	222	קניין רוחני (ללא רישום פטנטים)
572	300	304	164	חדלות פירעון, גבייה והוצל"פ
677	406	384	271	מיזוגים ורכישות
834	439	408	258	מיסוי
870	480	461	269	ליטיגציה פלילית - צאורון לבן
670	367	312	160	דיני משפחה



להלן ננתח חלק מתחומי הפעילות בשני הערכים המוצגים בטבלאות שלעיל:

ליטיגציה אזרחית (לרבות נזיקין) – למרות שתחום הליטיגציה האזרחית והנזיקין מהווה כמעט שליש מפעילותם של משרדי עורכי הדין בישראל, אנו רואים בטבלה כי בתחום זה לעורכי הדין חיים קשים ביותר, בוודאי למשרדים הקטנים וכל שכן בפריפריות הרחוקות ממרכז הארץ. במשרדים קטנים שעה ממוצעת נעה בין 134 ש"ח ל- 326 ש"ח שמחיר של 134 ש"ח ואף 200 ש"ח יותר הפסד וודאי במשרד. מחיר של 326 ש"ח יכול להותיר שולי רווח מסוימים במשרד ובלבד שהמשרד יודע לנהל תמהיל נכון של נותני השירות (שותפים, עורכי דין ומתמחים – ראה לעיל). נזכיר, כי מחיר השעה אותו מקבלים משרדים מפרקליטות המדינה בגין טיפול בתיקים אזרחיים, הינו בממוצע משוקלל של 330 ש"ח וכמי שליוו את הפרקליטות במכרז הפרטת תיקיה האזרחיים והיו שותפים לקביעת מחיר זה, אנו סוברים, כי תמהיל נכון בתיקים אלו יותיר שולי רווח גם במחיר נמוך זה בוודאי במשרדים קטנים וכל שכן כשהללו בפריפריות הרחוקות (במכרז הפרקליטות נבחר תמהיל של 60% שותף ועורך דין בכיר ו- 40% עורך דין צעיר ומתמחה).

גם במשרדים גדולים ובינוניים תחום זה של ליטיגציה אזרחית רגילה אינו "מבריק" ורוב המשרדים שאינם מתמחים בתחום זה כבוטיקים או כמחלקות ממותגות בתחום, עוסקים בו מתוך חוסר ברירה, אם כחלק מריטיינר או שירות כולל ללקוח. בהקשר תחום הנזיקין חשוב להבחין בין משרדים המיצגים חברות הביטוח שחלקם בקושי על סף רווחיות, לבין הללו המיצגים "תובעים" ובפרט בתתי תחומים יוקרתיים (כגון רשלנות רפואית), הללו מגיעים לביצועים מצוינים. עוד ראוי לציין שמשרדים אלו של צד התובעים חווים תחרות מצד גופים אשר לכאורה משיגים את גבול המקצוע כגון "לבנת פורן" "זכותי" וכיוב'.

חברות, תחומים משיקים לדיני חברות ושוק ההון – מעטים המשרדים הקטנים הזוכים לטפל בחברות גדולות ואף בינוניות, אך מכיוון שמופע ההתאגדות כחברה נפוץ בארץ גם בין עוסקים זעירים ואף אנשים פרטיים, הללו ייטו לקבל שירותים ממשרדים קטנים אך יכופו אותם לרמת תמחיר נמוכה. לא כך הוא הדבר במשרדים הגדולים ו/או במשרדי הבוטיק שם מחזור ההכנסה הממוצע לעו"ד לשנה עשוי אף להגיע מעל ל- 900 אלף ש"ח לשנה, שכן המדובר בחברות בינוניות ו/או הגדולות במשק ונטייתן לקבל שירות ממשרדים גדולים או משרדי בוטיק ובתמחיר בהתאם. כל שכן נכון הדבר מקום בו מדובר בליווי חברות ציבוריות, על המורכבות של ליווי זה בשווקים "הראשוניים" ו- "המשניים" ובפעילות השוטפת מול הבורסות ו/או רשויות ניירות ערך בארץ ובחו"ל.

ליווי אזרחי שוטף – בתחום זה נכללים עשרות תתי תחומים אשר ניתנים כשירות על ידי משרדי עורכי דין הן לסקטור העסקי והן לסקטור משרדי הבית. אנו רואים בטבלה, כי בתחום זה לעורכי הדין חיים קשים ביותר, בוודאי למשרדים הקטנים וכל שכן בפריפריות הרחוקות ממרכז הארץ. במשרדים קטנים שעה אפקטיבית ממוצעת נעה בין 151 ש"ח ל- 278 ש"ח שמחירים אלו יותירו הפסד וודאי כמעט לכל משרד אלא אם מדובר בעורך דין בודד הפועל מביתו באופן יעיל ביותר. במשרדים הגדולים מחיר שעה אפקטיבי של סביב 400 ש"ח יכול להותיר שולי רווח מסוימים במשרד ובלבד שגם כאן המשרד יודע לנהל תמהיל נכון של נותני השירות (שותפים, עורכי דין ומתמחים). משרדים גדולים אינם נוטים לעסוק בליווי אזרחי שוטף כיעוד עיקרי, אלא כנגזרת מכלל השירות הניתן לחברות או ארגונים אחרים או כחלק משירות שניתן לאורגנים ו/או מנהלים אחרים בארגונים המקבלים שירות כולל מן המשרד.

מקרקעין - תחום המקרקעין מצטיין בשונות הגדולה ביותר בין משרדים קטנים למשרדים גדולים ובינוניים. בשל שיטת התמחיר הייחודית לעולם המקרקעין - במסגרת מחירים קבועים או תעריפי הצלחה, מצליחים גם משרדי מקרקעין קטנים המלווים יזמים וקבלנים להגיע לערכי הכנסה שלא היו מביישים משרדים גדולים. יחד עם זאת מקום בו הללו ילוו משקי בית בנושאים פשוטים, כמו מכירה של דירות יד שנייה זולות או טיפול בליקוי בנייה, הללו יגיעו לסף הכדאיות הכלכלית ובוודאי להפסד צורב עם מחירים מגוחכים של כ- 132 ש"ח לשעה בפועל.

במשרדים הגדולים או הבוטיקים התמונה הרבה יותר טובה, למעט מקום בו משרדים אלו מעניקים שירות ריטיינר לחברות נדל"ן גדולות, או אז שעת הביצוע שלהם עשויה לרדת אף לפחות



מ- 425 שנה ועליהם לשאוף כל העת שאותן חברות יכניסו למשרד עסקאות ויזמויות מעבר לשוטף, אשר למעשה ישפו אותם בגין הכדאיות הנמוכה או אף ההפסד בריטיינרים. חשוב לציין שתחום המקרקעין מניב לרבים מבין עורכי הדין גם מוטיבציה או קשרים עסקיים בכריכת עסקאות שכל ההלו מניבים הכנסה נוספת.

דיני עבודה פרטי וקיבוצי – תחום דיני העבודה נהנה כל העת מרמת ביקוש קבועה ואף גדלה וזאת עקב, הדין הקוגנטי, תהליכי רגולציה, מודעות עובדים, התאגדויות עובדים, המחאה החברתית וכיוב'. יחד עם זאת רמת התמחיר בתחום זה כמעט ואינה יכולה לעלות מעבר לערכים מסוימים משתי סיבות עיקריות: במשרדים הנותנים שירות למעסיקים נהוגה מאוד שיטת הריטיינר אשר מחד גיסא מעניקה למשרד וודאות רבה ומאידך גיסא שוחקת את שולי הרווח. מנגד, משרדים קטנים המייצגים עובדים סובלים בעיקר מהיכולת לתמחר תיקים אלו אשר בעיקר נקבעים באחוזים מתוך הסעד המבוקש מבית הדין אשר, מטבע הדברים, במרבית המקרים אינו יכול להיות גבוה שכן אצל העובד הממוצע מדובר באחוזים מפיצוי בגין הלנת שכר, פיצויי פיטורין וכיוב'. עוד יש להזכיר שמשרדי דיני העבודה ובוודאי הקטנים המייצגים עובדים, חווים מופע (לגיטימי) של גופים הפועלים בהתנדבות מטעם של ארגונים כגון ההסתדרות, נעמ"ת, לשכת עורכי הדין (בתוכנית שכר מצווה) וכד' המספקים שירות ללקוחות ללא כל תמורה.

קניין רוחני (ללא רישום פטנטים) – תחום זה מציג שונות גדולה, ממשרדים בהם מחזור ההכנסה הממוצע לעורך דין יכולה לעלות אף מעבר ל- 1.3 מיליון ש"ח בשנה שזה המספר הממוצע הגבוה בטבלה, בפרט באותם משרדי בוטיק העוסקים בתביעות ו/או זכויות קניין רוחני בינלאומיות. מנגד קיימים גם משרדים קטנים המטפלים בסוגיות שוטפות של קניין רוחני ומחזור ההכנסה של הללו עשוי גם להיות 25% מחבריהם במשרדי הבוטיק המתמחים וכ-350 אלף ש"ח לשנה. כאמור הניתוח אינו כולל רישום פטנטים לו ניתוח והתייחסות ייחודיים והמעוניינים בכך יפנו לחברתנו.

חדלות פירעון, גבייה והוצל"פ – אמנם תחומי חדלות הפירעון וההוצל"פ קרובים זה לזה אך יש להבחין היטב בין תתי תחומים רבים המנויים בעולם זה. מגבייה "רכה" עבור רשויות ו/או נושים (כגון מד"א, מכבי אש, עיריות וכד') לבין נושים הגובים מ- "חייבים", בין השאר, תוך כדי מימוש בטוחות (בפרט מקרקעין) כשכאן כבר קיימים מופעים של מינוי בעל תפקיד (כונסים בעיקר), לבין תיקים המנוהלים כתיקי חדלות פירעון ומינוי "בעלי תפקיד" (נאמנים, מפרקים, מנהלים מיוחדים וכיוב'). בעוד בתחום ההוצל"פ קיים עירוב בין שכר טרחה הנקבע על ידי הדין לבין שכ"ט המשולם על ידי הנושים, בתחום חדלות הפירעון, עיקרו של שכר הטרחה נקבע על ידי הדין ו/או שיקול דעתו של בית המשפט ותחום זה מגיע לרמות ביצוע גבוהות הרבה יותר. הדין בסעיף זה הינו ביחס לעורכי הדין המייצגים את הנושים ולא הללו המייצגים חייבים.

בשנים האחרונות ועם העלייה הגדולה בכמות עורכי הדין ותחרות על ליבם של הנושים הגדולים ובהם בעיקר הבנקים, הללו מנהלים כל העת, מול עורכי הדין, מסכת של צמצומים והורדת שכר הטרחה כמו גם הקשחת תנאי מתן השירות. משרדים מסוג זה שלא מצליחים לנהל משרד באופן יעיל בקושי מסוגלים להתקיים ומגיעים לרמות ביצוע נמוכות (זו גם הסיבה שאנו רואים "רכישות" רבות של משרדים מסוג זה בהן אנו מטפלים כמעט מידי חודש). מנגד משרדים אשר הצליחו להביא את "סביבות הייצור" שלהם לרמה יעילה ותמהיל נכון של עורכי דין ופקידות הוצל"פ, מגיעים לרמות ביצוע מוכבדות מאוד שאינן מביישות גם משרדים מסחריים טובים ואף יותר מכך. חשוב לציין כי בתחום זה חישוב ההכנסה למחייב שבוצע במחקר, לוקח בחשבון בערכים מסוימים את מערך נותני השירות במשרד שאינם עורכי דין ובעיקר המדובר בפקידות הוצאה לפועל, שבשונה ממשרד רגיל הללו נוטלות חלק גדול מאוד בביצוע העבודה המקצועית. עוד ראוי לציין כי בעיקר על המשרדים העוסקים ב "גבייה רכה" כמפורט לעיל, משפיע התיקון לחוק ההוצאה לפועל העוסק בסמכויות שנתנו לרשות האכיפה, אשר בחלק גדול ממקרי הגבייה הרכה נטל למעשה את העבודה ממשרדי עורכי הדין.

בתחום חדלות הפירעון יש להבחין היטב ואף בחלק מהמקרים להוציא מהכלל, ניהול תיקי חדלות פירעון גדולים בפרט בעת קריסת חברות ברמה ארצית או חברות נדל"ן או הסדרי נושים של חברות ענק (בהם לדוגמא חזינו בעת המיתון ולאחריו). בכל המקרים הללו, שונות שכר הטרחה



גדולה ובמרבית המקרים משרדים הפועלים בתחום (וחלקם אף קטנים ביותר) מגיעה לרמת ביצועים מצוינת של 800,000 ₪ ואף יותר למחייב ממוצע לשנה.

מיזוגים ורכישות – תחום המיזוגים והרכישות יכול לנוע בין מיזוגים ורכישות של עוסקים זעירים ועד עסקאות מיזוג ורכישה של תאגידי ענק בהם מעורבים גורמי חו"ל. כגודל השונות כך גם הפערים בביצוע - כמוצג בטבלה. משרדים קטנים אשר עוסקים בתחום למעשה כחלק מהשירות המסחרי השוטף יגיעו לרמות ביצוע נמוכות מאוד. מנגד משרדים העוסקים בתחום העסקאות הגדולות והייחודיות באופן יעודי, אם כבוטיקים ואם כמחלקות במשרדים הגדולים, ויטפלו בעסקאות ענק החובקות הביטי משפט שונים יגיעו לרמת ביצועים גבוהה ואף זו המתקרבת למיליון ₪ הכנסה ממוצעת למשרת מחייב לשנה. עוד חשוב לציין כי חלק משיטת התמחיר בתחום המיזוגים והרכישות הינה שילוב של שכר קבוע או שעות בצירוף בונוס הצלחה המשולם, ברוב המקרים, על ידי הרוכש ועיתים אף למשרד עורכי הדין המלווה את הגוף הנרכש - תופעה מקובלת יותר בעולם ההי טק וקרנות ההון. שיטת תגמול זו של בונוסים, על ההסתברות הנלווית לה, יכולה להביא את רמות שכר הטרחה לביצועים מצוינים. כמו כן יש לציין כי כאשר העסקה מערבת גורמי חו"ל, חלק משכר הטרחה הנגבה מהללו מגיע לכיסם של עורכי הדין הישראליים. במקרים אלו שכר טרחה זה עשוי להיות גבוה אף יותר מהערכים המקובלים בתחום זה בישראל. לסיכום, וכפי שקבענו באחת מחוות הדעת שהגשנו לבית המשפט בסכסוך שכר טרחה בתחום עיסוק זה של מיזוגים ורכישות, השונות בשכר הטרחה לעורכי דין בעולם המיזוגים והרכישות גבוהה ביותר, בחלק מן המקרים משלבת תמחיר שעות או תמחיר קבוע ואף במקרים מסוימים מערבת רמות שכר טרחה הנהוגות בחו"ל וגבוהות מהללו הנהוגות בישראל.

מיסוג – תחום המיסוי כמכלול מציג ערכים גבוהים הן ביחס למחזור ההכנסה השנתי לעורך דין והן ביחס לשעת ביצוע וזאת, באופן יחסי, גם במשרדים קטנים. הסיבה המרכזית הינה שיטת התמחיר מהצלחה הקיימת בתחום זה אשר באופן יחסי מניבה לעורך הדין (שבמקרים רבים הינו גם בעל השכלה חשבונאית) מחיר גבוה ביחס לזמן המושקע על ידו. אך גם בתחום זה על משרדים להיזהר ולבחון ברמה ממוצעת מהו התמחיל, פיזור סוג התיקים, זמן הטיפול ורמות ההסתברות להצלחה בתיקי הצלחה בהם הינם מטפלים במשרד.

ליטיגציה פלילית וצווארון לבן – בשונה מהתחומים המסחריים ואף בשונה מהליטיגציה האזרחית, כאשר נדרש הלקוח לפנות לעורך הדין כדי שיגן על חירותו, רגישותו למחיר הינה נמוכה הרבה יותר. כאן מוצאים אנו עורכי דין פליליים ובעיקר בתחום הצווארון הלבן המגיעים לערכי מחזור הכנסה ממוצע לעורך דין גבוהים ביותר כדי 800 אלף ₪ לשנה ואף הרבה יותר. בתחום זה תעריפי שכר הטרחה אף ירקיעו ואנו פוגשים משרדים המציגים מחיר שעת מחירון של 600 ו-700 דולר או תעריפים קבועים המתכנסים למחיר שעה גבוהה זה.

תחום דיני המשפחה – נחלק באופן ברור וחד בין משרדים קטנים הנותנים שירות לכלל הציבור הפרטי בתמחיר תחרותי ובמקרים מסוימים בקושי רווחי ועד כדי שעה ממוצעת של הפסד וודאי וכ-160 ₪. מנגד קיימים בוטיקים המטפלים בענייני המשפחה ו/או בהון המשפחתי של אנשים ו/או משפחות אמידות אשר לשם טיפול במשאבי המשפחה ו/או בסכסוכי גירושין, יוציאו וישלמו כסף רב לעורך דין המטפל בהם ובלבד שיוסדר הנושא או הסכסוך. משרדי בוטיק אלו מגיעים למחזור הכנסה לעורך דין המתקרב למיליון ₪ לשנה ואף יותר. אנו מוצאים לציין כי תחום הסדרת ההון המשפחתי (כגון באמצעות נאמנויות במקלטי מס) הפך להיות לתחום פופולארי ומצליח מאוד בקרב משפחות עשירות מאוד, בארץ ובעולם, ועורכי הדין המטפלים בתחום ייחודי זה והמשלבים את כל הדיסציפלינות המשיקות, רואים ברכה רבה בעמלם.

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