



**האם למשרד עורכי דין מוניטין מעבר למוניטין השותפים – אוקטובר 2008?**

השאלה "האם למשרד עורכי דין מוניטין מעבר למוניטין השותפים?" מזינה עשרות הליכים ו/או סכסוכים במשרדי עורכי דין, בהם בין שניים ועד עשרות שותפים, מבתי המשפט השונים ועד בוררות אינטימיות. בהמשך לשאלות רבות המופנות אלינו בנושא, ייעוצים וחוות דעת הניתנות על ידינו לטריבונאלים שונים, החלטנו לעסוק בכך בטור קצר לעיתון "כלכליסט".

העוסקים בשאלה מוניטין של משרד עורכי דין לעיתים אינם מבחינים בין שתי שאלות משנה: האחת, האם קיים מוניטין מעבר למוניטין השותפים? והשנייה, מהו שוויו של מוניטין זה?

בטור קצר זה נעסוק בתשובה לשאלה הראשונה. המענה לשאלה השנייה מורכב מפרמטרים רבים ומשתנה בין שותפות אחת לחברתה. רק נדגיש שזה מכבר, התפכחו שותפויות רבות, מהערכת שווי המוניטין שלהן במכפילים גבוהים אשר אינם מקובלים בעולם ובלתי אפשריים בישום בעת פרישה, ציאה, מכירה או פירוק השותפות.

באשר לשאלת קיומו של מוניטין לשותפות מעבר למוניטין השותפים, יצאה מלפני בית המשפט המחוזי, החלטה אשר גורסת כי מוניטין כאמור קיים רק בשותפויות וותיקות ומוכרות, כדוגמאות צוינו המשרדים: הרצוג פוקס נאמן, גורניצקי וכיוב'.  
בכל הכבוד הראוי לכבוד השופטת רנה משל, אשר ישבה בדיון, החלטתה להבנתנו שגויה. לדעתנו, מוניטין קיים כמעט לכל שותפות עורכי דין והשווה היא בשוויו. זאת מהטעמים הבאים:

1. הספרות והפסיקה מגדירות מוניטין כצבר יתרונות הקיימים לעסק בשל תכונותיו - מיקומו, שמו הטוב, בידולו, איכות שירותיו ומוצרי. למעשה מוניטין הינו סדרת המניעים או התחושות שיביאו ו/או יחזירו לקוחות אל העסק כעסק.
2. הפסיקה הישראלית מבדילה באופן ברור בין המוניטין הקיים לנותן שירות באופן אישי למוניטין של עסקו. יתרה מכך, הפסיקה התייחסה באופן ספציפי לנותני שירות כגון עורכי דין ורואי חשבון וקבעה כי לשותפויות אלו יש מוניטין, העומד כנכס בפני עצמו, והשותפים זכאים ליהנות ממנו, היינו לקבל חלק מערך המוניטין עם פירוק השותפות.
3. בארה"ב ברור שלמשרד עורכי דין ואפילו משרד של אדם אחד יש למוניטין שווי בנפרד משוויו וערכו של המוניטין של בעלי המשרד. במסגרת כך לדוגמא, המשרד נרכש במכפילים מקום בו בעלי המשרד אינו ממשיך לעבוד בו כלל. בארה"ב אף נקבעים כללים ברורים על ידי לשכות עורכי הדין, לגבי העברה ורכישה כאמור.
4. רפורמות באוסטרליה ואנגליה המאפשרות למשרדי עורכי דין לצרף משקיעים שאינם עורכי דין ואף להנפיק עצמם לציבור, ממחישות כי למשרד עורכי דין ערך מוניטין העולה על המוניטין של שותפיו.
5. בפרקטיקה בישראל בעת מכירה ו/או פרישה ו/או מיזוג של שותפות ניתן ערך לשווייה של השותפות מעבר למוניטין השותפים. בין השאר מבוטא ערך זה בשיעור המכפיל. עיתים מועברת פעילות על פי שיטת המכפיל גם מבלי שבעלי המשרד ימשיכו בפעילות.
6. בהסכמי השותפים הנהוגים בשותפויות בישראל, רואים הללו חובה לעצמם לטפל במקרים בהם יפרוש או יופרש שותף ומערך זכויותיו לרבות תשלומים המבטאים את חלקו במוניטין.
7. מקום בו אין הסכמות בכתב או בעל פה, מוצאים אנו כי שותפויות נוטות לשלם לשותפים פורשים/מופרשים תשלום עודף מעבר לחלקם במזומנים, רכוש קבוע או תשלומים עתידיים. גם אם אינן בהכרח קוראות לכך מוניטין, הרי זו כוונתן.
8. במרביתם המכריע של הסכסוכים בין שותפים נמצא כי משולמים תשלומים לשותפים פורשים המהווים ערך המבוסס על חלקם במוניטין השותפות. ערך המכפיל משתנה כמובן ממקרה למקרה.

**עורך דין זלמנוביץ דודי, מנכ"ל חברת GLawBAL המתמחה ביעוץ, בשיפור ביצועים, בהערכות שווי ובהשמה של משרדי עו"ד והסקטור המשפטי.**

**המעוניין לעיין בשאר מאמריו ובכלל שירותי החברה אנא פנה ל: [www.glawbal.com](http://www.glawbal.com)**

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

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