

פרופיל עסקי ענפי:

משרד עורכי דין

הענף:

נתוני הענף

בשנת 2004 עמד מספר עורכי הדין בישראל על 31,000 – עו"ד אחד לכל 220 אזרחים, זאת על פי סקר של חב' D&B. כ- 8,000 עורכי דין רשומים, על פי הערכה, אינם עוסקים כיום במקצועם.

חלוקת משנה ענפית

חלוקת המשנה הענפית הנה על פי תחומי עיסוק. מסקר D&B עולים הנתונים הבאים לגבי תחום עיסוק עיקרי:

- ◀ משפט מסחרי – 19.5% מהמשרדים.
- ◀ לטיגציה – 15.9%.
- ◀ קניין ומקרקעין – 11.1%.
- ◀ משפט אזרחי – 8.8%.
- ◀ דיני נזיקין וביטוח – 5.1%.
- ◀ היי-טק ומחשבים – 4.6%.
- ◀ שוק ההון, ני"ע והנפקות – 4.4%.
- ◀ 30.5% מהמשרדים הגדירו את תחום העיסוק העיקרי שלהם כ"אחר".

השוק:

מאפייני השוק

- ◀ השוק הנו שוק הטרונגי מבחינת גודל העסקים בו: ברובד הכמותי העליון מעסיקים שני המשרדים הגדולים בתחום מעל 80 עורכי דין כל אחד, ומעל 150 עובדים בסה"כ. המשרדים הבינוניים בגודלם (מעל 100 משרדים) מעסיקים כ- 10 עורכי דין. ברובד הכמותי התחתון פועלים משרדים המעסיקים 1-2 עורכי דין, או כאלו הפועלים ללא משרד.
- ◀ השוק הנו שוק רווי, אשר הכפיל את מספר העוסקים בו במהלך 10 השנים האחרונות, עם פתיחתן של המכללות למשפטים. מצב זה מביא לירידת מחירים ולעזיבתם את המקצוע של חלק מעורכי הדין.
- ◀ הגוף המוביל את הענף הנו לשכת עורכי הדין, אשר נהנית ממעמד ייחודי בחוק – היא המנהלת את ענייני המקצוע ובין היתר מסמיכה עורכי דין חדשים ומקיימת שיפוט משמעתית לעורכי דין ומתמחים.

לקוחות: הגדרת שוק היעד וגודלו, פילוח השוק

- ◀ את לקוחות הענף ניתן לחלק ל- 2 קבוצות עיקריות: לקוחות עסקיים ולקוחות פרטיים.
- ◀ לקוחות עסקיים: כל עסק, בכל גודל, נדרש לשירותים משפטיים על בסיס קבוע, בכל טווח העיסוקים המשפטיים. לקוח עסקי גדול עשוי להתקשר עם עו"ד על בסיס ריטיינר ואילו

לקוחות קטנים יותר על בסיס שעות או טיפול בנושא.

◀ לקוחות פרטיים: מהווים את הקבוצה הקטנה יותר בסך הלקוחות. נזקקים לשירותים משפטיים על בסיס מזדמן בד"כ – נדל"ן, צוואות, אישות ותביעות שונות.

תחרות

אופיו הסגור של התחום משפיע גם על התחרות בו, היות ורק לעורכי דין מותר לעסוק, על פי חוק, בפרקטיקות מסוימות. התחרות בענף נובעת, לפיכך, מעורכי דין וממשרדים אחרים, בעלי תחומי עיסוק דומים. ככל שתחום העיסוק ייחודי יותר, ירחק המעגל הגיאוגרפי ממנו נובעת התחרות.

ספקים

הספקים מולם עובד משרד עו"ד הם ספקי ציוד משרדי וספקי ציוד מחשבים – חומרה, מאגרי מידע ותוכנה. העבודה מול ספקים אלו היא הן בשלבי הקמת העסק והן במהלך הפעלתו השוטפת, בעיקר בציוד משרדי מתכלה ובעדכון תוכנות, מאגרי מידע ומחשבים. ספקים נוספים הם נותני שירותי האחזקה והתמיכה, בעיקר לציוד מחשב.

אמצעי שיווק

לעו"ד מותר לפרסם את שירותיו המקצועיים במגבלות אתיקה. קיימים מספר אמצעי שיווק אופייניים לענף:

- ◀ פרסום בדפי זהב ובעיתונות, תחת מגבלות וכללים של לשכת עורכי הדין.
- ◀ פרסום באתרי אינטרנט ייעודיים ובמנועי חיפוש עו"ד.
- ◀ הקמת אתר אינטרנט של המשרד.
- ◀ פרסום מאמרים מקצועיים בעיתונות.
- ◀ יחסי ציבור – עצמיים או בסיוע משרד יחסי ציבור.
- ◀ פעילות ציבורית וחשיפה תקשורתית.

גורמים משפיעים על הצלחה:

גורם מרכזי להצלחה הוא יכולתו של המשרד לבנות מאגר לקוחות קבועים ומזדמנים בטווח הזמן הקצר ביותר האפשרי. ברור כי בחירת תחומי עיסוק רווחיים יותר מאחרים, או תחומים בהם התחרות מועטה יותר, תסייע גם היא להתבססות המשרד. גורם השפעה נוסף הוא מוניטין, הנצבר לאורך זמן כתוצאה מהצלחות משפטיות או בתחום העיסוק.

מחסומי כניסה לענף:

- ◀ חסמי הכניסה הכלכליים הנם נמוכים יחסית – נדרשת השקעה מעטה בריהוט, מחשב ותוכנות. במקרים רבים ניתן להתחיל ולהפעיל עסק בתחום מהבית, או בשכירות חדר ושירותי משרד במשרד קיים.
- ◀ חסם הכניסה המרכזי הנו הרישוי הנדרש – עיסוק בתחום דורש הסמכה.

כח אדם:

- ◀ כח האדם הנדרש במשרד, לבד מעורכי הדין עצמם, הנו כח אדם מנהלתי.
- ◀ במשרדים בהם רשאי עורך הדין לפעול כמאמן, יועסקו גם מתמחים.

ציוד נדרש:

הציוד הנדרש הוא ציוד וריהוט משרדי בהתאם לגודל המשרד, ציוד מחשוב, מאגרי מידע ותוכנות ייעודיות.

מימון:

השקעה נדרשת

- בחישוב ההשקעה הנדרשת יש לקחת בחשבון את ההוצאות הבאות:
- ◀ ריהוט משרדי ומזגן.
 - ◀ מכונת צילום – מוצע לשקול שכירת המכונה ותשלום בהתאם לפעילות מונה.
 - ◀ מרכזיית טלפון ופקס.
 - ◀ מחשבים, תוכנות ומאגרי מידע ייעודיים הדרושים לפעילות המקצועית ולניהול משרד.
 - ◀ טפסים, ניירת וציוד משרדי.

פדיון ורווחיות בענף

הכנסות משרד עו"ד נובעות ממספר מקורות:

- ◀ ייעוץ משפטי – על בסיס שעות או על בסיס חודשי (ריטיינר).
 - התשלום בגין הייעוץ נקבע במו"מ ומשתנה בהתאם למוניטין המשרד או עורך הדין עצמו ובהתאם להיקף הפעילות.
 - התקשרות על בסיס ריטיינר אינה כוללת בד"כ התדיינות בבית משפט.
 - בחישוב שעות העבודה נלקח בחשבון גם ייעוץ טלפוני וקיימת הבחנה בין שעות מתמחה, עו"ד זוטר או עו"ד בכיר.
- ◀ שכר טרחה בגין טיפול בתיק – בסכום קבוע מראש או באחוזים מסכום התיק.

לשכת עורכי הדין מפרסמת את טבלת שכר הטרחה המינימאלי המומלץ. ניתן לעיין בטבלה באתר www.israelbar.org.il הלשכה

נוטריון – שכה"ט נקבע על ידי משרד המשפטים.

(מבוסס על קווי הנחייה כלכליים של נציבות מס הכנסה).

תנאי תשלום מקובלים

- ◀ בתשלום על פי שעות או ריטיינר – התשלום מבוצע על בסיס חודשי.
- ◀ בתשלום לטיפול בתיק – מקובל תשלום מקדמות בהתאם להתפתחות הטיפול בתיק, על פי אבני דרך.

רמת הסיכון:

רמת הסיכון לזם חדש המקים משרד עו"ד אינה גדולה. הסיכון העיקרי שלו הוא במחיר האלטרנטיבי שהוא משלם על תהליך הלימוד ועל השלבים הראשונים ברכישת חוג לקוחות.

רישיונות ואישורים:

על מנת לעסוק בתחום נדרשת הסמכה כעו"ד, לאחר עמידה בבחינות לשכת עורכי הדין. עיסוק כנוטריון דורש הסמכה נוספת ממשרד המשפטים.

ביטוחים:

- ◀ ביטוח עסק (תכולה ומלאי) וביטוח צד שלישי.
 - ◀ ביטוח אחריות מקצועית.
 - ◀ ביטוח חבות מעבידים.
 - ◀ ביטוח אובדן הכנסות.
- בנוסף למצוין לעיל, מומלץ להיוועץ בסוכן ביטוח לגבי הצורך בביטוחים נוספים.

כתובות רלבנטיות:

לשכת עורכי הדין בישראל:

- ◀ מזכירות המועצה הארצית, רח' שופן 1, ירושלים. טל. 02-5660271, פקס. 02-5610062.
- ◀ מזכירות הועד המרכזי, רח' דניאל פריש 10, ת"א. טל. 03-6918691, פקס. 02-6918696, דוא"ל: vaadmerkazi@israelbar.org.il
- ◀ אתר הלשכה: www.israelbar.org.il

המחלקה לרישוי נוטריונים במשרד המשפטים, רח' בית הדפוס 11, גבעת שאול, ירושלים. טל. 02-6511997, 02-6512677, פקס. 02-6512670. כתובת אתר האינטרנט: www.justice.gov.il/MOJHeb/Noteryonim/Default.htm

טיפים:

- ◀ בשלבים הראשונים להקמת משרד ניתן לפעול מהבית או בשכירות משנה במשרד קיים, תוך חסכון בהשקעה הראשונית ובהוצאות הקבועות. לאחר ביסוס מערך לקוחות קיים ומערך לקוחות פוטנציאלי רחב שיצדיק את קיומו של המשרד, ניתן להרחיבו.
- ◀ לעו"ד המתחיל מוצע לשקול את האפשרות לעבוד בצמוד למערכת מנוסה, וכן להגדיר לעצמו

תחום לקוחות בו יש לו יתרון יחסי של היכרות או קירבה, מה שיקל עליו לייצב את הרשימה הפותחת של לקוחותיו.

◀ התחרות הרבה בענף מחייבת גיבוש יתרון יחסי – במחיר או בשירות.

◀ מומלץ להיעזר במט"י המקומי בהקמת העסק ובהפעלתו.

1. מאמצים רבים הושקעו בהבטחת מהימנות

ונכונות הנתונים והמידע המופיעים בפרופיל

עסקי ענפי זה. יחד עם זאת **הרשות לעסקים**

קטנים ובינוניים בישראל, מט"י-ישראל, מ"ל

הפרופיל ו/או עורכו אינם אחראים לדיוק

הנתונים המופיעים בו, ו/או לכל שינוי בהם.

2. השימוש בפרופיל זה ו/או במידע המופיע בו

הינו באחריות בלעדית של המשתמש, ואין

הרשות לעסקים קטנים, מט"י-ישראל, מ"ל

הפרופיל ו/או עורכו אחראים לתוצאות ולנובע

מהשימוש הנ"ל.

3. המידע המובא בפרופיל אינו מהווה תחליף

לבדיקה אישית ומקצועית של הנתונים

הרלבנטיים, בטרם פועלים על פיהם.

4. פרופיל עסקי זה נערך בפברואר 2005 על-ידי

אמיר כבירי - ייעוץ כלכלי ועסקי עבור **הרשות**

לעסקים קטנים ובינוניים בישראל.