

עודכן ב- 17/02/2008 03:31

"העידן של רם כספי ויגאל ארנון עובר מן העולם"

ERM נשמע אולי כמו שם של קורס במודעות עצמית. אולם מדובר בארבעה צעירים שמרדו במוסכמות והקימו משרד שעוסק אך ורק בעסקות בינלאומיות. לדידם, נימוסים בעולם הגלובלי חשובים כמו טיעון משפטי מבריק

מאת [עמית בן-ארויה](#)

<< אמנם מקצועיות היא הדבר הראשון שהם מנסים להדגיש, אך מה שבולט לעין הוא המיתוג והארומה החו"לניקית. הכיתוב על דלת הכניסה הוא באנגלית בלבד. העוגיות מוקפדות. נימוס מקיר לקיר. קומה ל-16 במגדל ויצמן בתל אביב, מול המשרד של עו"ד יעקב וינרוט.

ארבעת השותפים במשרד ERM מנסים לבדל עצמם בכל דרך מהזרם המרכזי שמתווים משרדי הענק ולעסוק בנושא אחד בלבד: עסקות בינלאומיות. בעיקר הם רוצים שליטה מלאה על התיקים במשרד. "מקסימום נגיע ל-13-15 עורכי דין", הם מעריכים. המיתוג דרך ראשי התיבות של שמותיהם באנגלית היה דבר טבעי עבורם. אם אפשר, הם מחייכים, היינו בוחרים ב-great או משהו כזה" (בישראל שותפות עורכי דין חייבת לשאת את שמות השותפים). כמו כל מיזם בתולי יש סתירות מובנות בשאיפות: מחד, הם רוצים לשמר את הבוטניקות והקומקפטייות ומאידך, מצהירים על רצונם להיות המחלקה הבינלאומית הגדולה בישראל.

לא בלי הערכה עצמית מסביר עו"ד אמנון אפשטיין, יוצא הרצוג פוקס נאמן, ש"הרעיון הוא להרכיב נבחרת שהליבה שלה היא אנשים שעבדו במשרדים הנחשבים בעולם. אנו מוכרים מצוינות ואיכות". לפני זמן מה הם סירבו להצטרף לאחד מעשרת המשרדים הגדולים שהציע להם לפתוח אצלו את המחלקה הבינלאומית. "יש הרבה עורכי דין טובים והגענו למסקנה שהערך המוסף שלנו הוא הלקוחות הזרים שבאים לישראל וישראלים שעובדים בחו"ל", מוסיף אפשטיין. במשרדים הגדולים יש עורכי דין טובים אך אין אחידות באיכות"

"בישראל משנים את הפרטים בחוזה"

המשרד נולד באוניברסיטת אוקספורד. נמרוד רזנבלום, 33, יוצא משרד יגאל ארנון ואפשטיין, 34, הכירו שם בלימודיהם לתואר שני במשפטים בהתמחות במימון בינלאומי. אחרי שנה אינטנסיבית נשארו השניים, ירושלמים במקור, לעבוד במשרדים המובילים בלונדון. משלימים את רביעיית השותפים: גלעד מעוז, 32, שעבד בטולצ'ינסקי, שטרן, מרציאנו, בן צור, כהן ושות' ועבר לארה"ב למשרד שמייצג שם את טבע, וג'קי גורן, 41, אחותו של רזנבלום שעבדה בקנטור, אלחנני, טל ושות' ומכהנת כדירקטורית בכמה חברות.

השותפים מתגאים במה שהם מגדירים מבני ידע (know how). זוהי תוכנית פעולה מסודרת להפליא, המקובלת בחו"ל, ואמורה להתוות עסקה מבחינה משפטית ולסלק כשלים אפשריים. מדובר ברשימת שאלות שצריך לברר בנוגע לסוג עסקה מסוים: מכירת מניות, מכירת נכסים, מיזם משותף וכדומה. "אנו משתמשים בבסיס שהשקענו בו מאות שעות, אבל הוא יעיל", מסביר רזנבלום. "בישראל מחפשים עסקה דומה ומשנים את הפרטים", סונט אפשטיין בילידים.

ואם כבר בתהליכים מושכלים של קבלת החלטות עסקינן אז מעוז נזכר ש"באמצע הלילה התקשר אלי נמרוד ואמר שיש תזה של פרופ' ישראל אומן (חתן פרס נובל למתמטיקה) על

תורת המשחקים וחייבים ליישם אותה. אומן הציע מודל שבו כל צד יכול להציע הצעה אחת. יש בוורר במחיר נמוך כי הוא רק צריך להגיד 'זה או זה'. זהו מכשיר התמחרות". לדבריהם, במשא ומתן מסוג זה כל צד ייתן הצעה ריאלית (מבחינתו) שיכולה להיות גם ריאלית מבחינת הצד השני ויש סיכוי שהבורר יבחר בה.

"באנגליה בסכומים גדולים, לא צועקים"

אחד היתרונות הגדולים של המשרד (סביר שהם היו מעדיפים שנכנה זאת פירמה) הוא הכרת המנטליות הרלוונטית באנגליה וארה"ב. תנו דוגמה.

מעוז: "I would be grateful". בישראל זה נתפש כבקשה חלשה. באמריקאית הכוונה היא 'זה מה שאני רוצה'. רוזנבלום מיד נזכר בצמד המלים "forget it". כשעוזר מנכ"ל אומר את זה, הוא מסביר, הכוונה היא "עלי" ולא חוסר נימוס כפי שישראל עולל לחשוב.

אפשטיין: "יזם ישראלי די מוכר דיבר במשא ומתן בצורה ישראלית: דפק על השולחן באנגלית עילגת והיה אגרסיווי. הזרים רק הסתכלו. לקחתי אותו הצדה ואמרתי לו שהם יילכו, ואז הוא שינה את הנימה. בישראל צועקים בישיבות, באנגליה בסכומים גדולים יותר, לא צועקים". רוזנבלום מחרה מחזיק: "זה לא יקנה לך כבוד אם תוציא מייל עם שגיאות כתיב. להם חשוב איך אתה אומר את זה".

ההבדלים התרבותיים באים לידי ביטוי באופן שבו סוגרים עסקה או לחלופין סוגרים את השבוע (בירות למשרד). אלכוהול היא מלת מפתח. אם ידך אינה מחוברת לידיית של כוס בירה אתה לא קיים. באירוע קלוסינג, מדווחים השותפים, מקובל לשתות בירה במרוץ סוסים או משחק כדורגל. או סתם לרדת לבר ולהתפרק. חוץ מהעובדה שהפרקליטים הצעירים פעלו באופן שונה מהמקובל והעדיפו לפתוח משרד על פני התקדמות שמרנית במשרד גדול, הם הפתיעו, אולי אפילו את עצמם, והצליחו להתברג לדירוג צ'יימברס היוקרתי של עורכי הדין.

"ליטיגציה גוזלת זמן"

הערכתם היא שבדומה לתחומי עיסוק אחרים, אין יותר מקום לעורכי דין מוכשרים שמסוגלים לעשות הכל. "העידן של יגאל ארנון ורם כספי עובר מן העולם, העולם הופך להיות יותר מהוקצע. נאלצנו לבחור משהו שאנו עושים הכי טוב". אתם מוותרים בקלות על ייצוג בבית משפט (ליטיגציה)?

רוזנבלום: "ליטיגציה גוזלת המון זמן. אתה נתקע בבית משפט מפני שהשופט איבד את התיק והולך לך כל היום".

יחסית לשנה פלוס שהמשרד קיים ההספק נראה מבטיח. חברת תיא תקשורת רכשה שתי חברות אנגליות בתחום התקשורת. משרד גולדפארב לוי ערן מאירי ושות', השני בגודלו בישראל, ייצג את תיא והם היו צריכים משרד אנגלי. במקום זאת פנו ל-ERM ואלה פעלו מול רשם החברות האנגלי. לקרן ההון סיכון ורטקס ביצע המשרד עסקה מול AIG. בנוסף ייצג המשרד את ריזוטק, חברה לשירות תוכנה, שנמכרה לאלעד מערכות ב-7 מיליון שקל. הם גם היו אחראים על מכירת אתר מתחתנים לדפי זהב ב-25 מיליון שקל.

"אנחנו בעצם משרד אנגלי בישראל", הם אוהבים לומר, "50 אחוז מהעסקות הן תחת הדין האנגלי". ההבדל המרכזי בין שיטת המשפט האנגלית לישראלית, מסבירים הארבעה, הוא שהסכם באנגליה הוא דבר שעומדים מאחוריו. "חברות רוצות ודאות - רוצות לדעת מה תהיה התוצאה".

גורן: "בישראל יש אווירה של אי ודאות עסקית. הסעיפים מנוסחים בכוונה באופן דו-משמעי. דרכים עקלקלות. כשאתה עושה את זה מול אנגלי נוצר קונפליקט". רוזנבלום מוסיף: "בישראל אני לא יודע מה המצב המשפטי". האצבע לחוסר הוודאות מופנית בעדינות, כמו תמיד, לבית המשפט העליון ולנשיא בדימוס אהרן ברק. שם נוצקו תכנים למושגים כמו חוב תום הלב שהביאו לא פעם לביטול חוזים מסחריים.

"את ברק הייתי לוקח כבורר בכל סכסוך. אני בטוח שהמניע שלו הוא לחנך את האנשים שיהיו יותר טובים", מראה מעוז את נקודת מבטו. "אבל מצד שני, יש שיקול כלכלי. גופים מסוימים פשוט לא ינהלו משא ומתן כי הם רוצים ודאות".

"אנחנו מתחרים רק במשרדים הגדולים"

אפשטיין הכיר את שוקי מדנס בלונדון דרך מכר משותף. "הוא חיפש מישהו שיעזור בפעילות הבינלאומית". כיום המשרד מטפל באחזקות של קבוצת מדנס בחו"ל בתחום התמרוקים ועוד.

מדוע שחברה ישראלית תפנה אליכם ולא למשרד אנגלי?

רוזנבלום: "לחברה ציבורית ששילמה כ-300 פאונד לשעה למשרד אנגלי אנו נחסוך יותר מ-50% מהעלויות. בנוסף, אנו יותר קרובים לישראלים ויותר זריזים. היתרון הוא שאנו מתחרים רק במשרדים הגדולים והחיסרון הוא שאלה משרדים גדולים וותיקים".

מעוז: "הרבה יותר נוח לעבוד עם ישראלים".

גורן: "הלקוחות רוצים לראות את עורך הדין ולקפוץ אליו בחמש דקות, אם צריך. הישראלי שתופש את הקשר עם עורך הדין כאינטימי, פתאום עובד מול עורך דין מרוחק, ולכן הוא יבוא אלינו".

התחושה היא שבזכות אמצעי התקשורת והקשרים הנכונים אפשר לעשות כמעט הכל. ERM עובד מול 36 משרדי עורכי דין בעולם, אפילו מייעץ לאיש עסקים ישראלי שנכנס למיזם עץ בקמבודיה. הקשר מול עורך הדין הקמבודי נוצר הודות לקשרים חובקי העולם שרכשו השותפים במשרדים שעבדו בהם באנגליה.

כל הזכויות שמורות, "הארץ" ©

סגור חלון