

מגמה חדשה בקרב שותפי דור הביניים במשרדי עורכי-דין גדולים: פורשים לנישה משלהם

בין שותפי דור הביניים בפירמות הגדולות ישנם גם כאלה שמעדיפים לעזוב את החממה ולהקים משרדי בוטיק משל עצמם. "במשרדים גדולים, הרמה המקצועית של כל מחלקה בנפרד אינה הגבוהה ביותר שניתן לתת", אומר עו"ד דניאל בוסתנאי, שפותח משרד שיעסוק בקניין הרוחני

אלה לוי-ויניב

14/8/2008

לאחרונה מסתמנת מגמה חדשה בקרב שותפי דור הביניים במשרדי עורכי-דין גדולים, המתמחים בתחומים נישתיים. בזמן שעמיתיהם למקצוע לוטשים עיניים למשרדים הגדולים במשק, מתמזגים, מתרחבים ונכספים להיכנס כפירמה להגדרת ה-"one stop shop", הם מעדיפים לפרוש מהמשרדים הגדולים ולפתוח משרדי נישה. בין היתר, עשתה זאת לאחרונה עו"ד מימי צמת, שפרשה מ-7 שנות שותפות במשרד עוה"ד צלרמאיר-פילוסוף, והקימה משרד בוטיק המתמחה בתחומי הון-סיכון, היי-טק, מיזוגים ורכישות.

החודש עושה זאת גם עו"ד דניאל בוסתנאי, שעמד בראש קבוצת הליטיגציה במשרד עוה"ד פרל, כהן-צדק, לצר. בוסתנאי יצא לדרך עצמאית, ופתח משרד בוטיק שיעסוק בקניין רוחני, דיני מחשבים, אינטרנט והיי-טק, בדיני חוזים ובמשפט מסחרי, תחומים שבהם עסק בוסתנאי במשרד הקודם.

"חשבתי שהגיע הזמן לממש את השאיפות שלי לתת שירות מקצועי ואישי ללקוח", אומר בוסתנאי "במסגרת משרד גדול, כמי שהיה אחראי על צוות של עורכי-דין במחלקת הליטיגציה, טיפלתי במאות תיקים, והרגשתי שחסר לי המגע האישי בכל תיק-ותיק. אני מעוניין לתת טיפול אישי ללקוח".

לדבריו, במשרדים גדולים יש אמנם כתובת אחת לכל הפניות של הלקוח, אבל היא לא בהכרח מספקת את השירות המקצועי הטוב ביותר בכל תחום ותחום ללקוח. "במשרדים גדולים, שרוצים לתת את כל השירותים האפשריים, ממסוי בינלאומי ועד דיני עבודה, ואת כל המגוון הרחב של בין לבין, הרמה המקצועית של כל מחלקה בנפרד אינה בהכרח הגבוהה ביותר שניתן לתת. בנוסף, במשרדים הגדולים והמנוסים יותר, בעל התפקיד הבכיר בדרך-כלל לא ממש מעורב בתיק. אני מרגיש שהלקוחות מעוניינים היום לקבל ייעוץ וליווי שוטף מעורך-דין בכיר".

על-פי דירוג "דנס 100" של חברת המידע העסקי דן אנד ברדסטריט ישראל (D&B), שפורסם באפריל השנה, ברוב תחומי המשפט, קיימת העדפה בולטת למשרדי נישה קטנים ובינוניים, שלהם התמחות ספציפית, על-פני משרדי "כול-בו" גדולים (one stop shop).

בוסתנאי, העוסק זה 18 שנים בליטיגציה בתחומי קניין רוחני, מחשבים, אינטרנט והיי-טק, נבחר על-ידי המדריך הבינלאומי היוקרתי "צ'יימברס אנד פרטנרס", המדרג עורכי-דין ומשרדים בעולם, לאחד מ-13 עורכי-הדין המבטיחים בישראל, והיחיד בתחום הקניין הרוחני. על-פי ה"צ'יימברס": "הלקוחות משבחים אותו. יש לו ניסיון משמעותי, והוא עושה עבודה מצוינת".

בוסתנאי החל את הקריירה שלו כמהנדס אלקטרוניקה, עבד כמהנדס פיתוח בפינלנד, ואחר-כך כמהנדס פיתוח בחברת "ליפמן הנדסה אלקטרונית". בשנת 1989, הצטרף לקבוצת רד-בינת כראש מחלקת הנדסה בחברת הסטארט-אפ RND - RAD Network Devices, וכיהן בתפקיד זה עד שנת 1993, אז סיים את לימודי המשפטים, ועבר להתמחות בבית המשפט בתל-אביב.

ב-1995 הצטרף למשרד עורכי-הדין ועורכי הפטנטים כהן-צדק ורפפורט, הוותיק בישראל בתחומי קניין רוחני (נוסד בשנת 1927). עבודתו כמהנדס איפשרה לו השתלבות נוחה בתחום הקניין הרוחני המורכב. עם מיזוג משרד זה בשנת 1998 לתוך משרד עו"ד איתן, פרל, לצר וכהן-צדק, עבר עו"ד בוסתנאי למשרד הממוזג, ועסק במתן ייעוץ משפטי בתחום המחשבים והאינטרנט, וכן בניהול הליכים משפטיים בבתי המשפט. ב-2005, עם פרישתה של קבוצת עורכי-דין, בראשות טלי איתן מהמשרד, צורף בוסתנאי כשותף במשרד פרל, כהן-צדק, לצר, ומונה לראש קבוצת הליטיגציה.

בוסתנאי ייצג בין היתר את חברת הפרמצבטיקה TKT האמריקנית. החברה זכתה בפסק-דין עקרוני, שקבע את גבולותיו הרחבים של הפטור בחוק הפטנטים המתיר ביצוע ניסויים קליניים בתרופה המוגנת בפטנט; ייצג את חברת רמינגטון נגד חברת פיליפס בפרשה שבה קבע בית המשפט כי רמינגטון אינה מנועה מלייבא מכונות גילוח בעלות ראש משולש, חרף היות הראש המשולש סימן מסחר רשום של פיליפס. בתחום הפרמצבטיקה ייצג, בין היתר, את חברות Shire BioChem Inc הבריטית, Laboratoires Fournier הצרפתית ותרופות תעשיות רוקחות.

לגבי המועד שבו נבחר לפרישה לעצמאות, אמר בוסתנאי - "זה עניין של הבשלה. למדתי הרבה מאוד במשרד פרל, כהן, צדק, לצר, וגם תרמתי לו הרבה, ובשלב הזה אני מרגיש שהבשלתי ואני יכול לצאת לדרך עצמאית. יש לי היום ניסיון וידע שאישיים עבור הלקוחות, ואני מעדיף לעשות את זה באופן אישי יותר, במשרד נישא".

ב-1 באוגוסט פתח בוסתנאי את משרדו החדש, וצירף אליו, כשכיר, את עו"ד עדיאל כהן. כשעזב את פרל, כהן-צדק, לצר, עזבו איתו גם כמה לקוחות ותיקים. אני עובד בשיתוף-פעולה עם עורכי-דין אחרים בתחום הקניין הרוחני וגם עם עורכי פטנטים. בנוסף, יש לי מצבת לקוחות - שעברו איתי מהמשרד הקודם - המחייבת אותי לגייס עובדים נוספים, ואני בעיצומם של ראיונות עבודה למועמדים מתאימים".