

עורך דין מסחרי בראשון לציון, ייעוץ משפטי לעסקים, דרור הראל ושות'

כאשר לא הגענו לעורך דין באמצעות המלצה של חבר או קרוב משפחה, קשה לעיתים לתת אמון ולהתרשם שהוא יפעל למעננו בנחישות וישקיע את מירב המאמצים והיכולות האישיות שלו לטובתנו. כך גם הדבר בכל הקשור לעסק הפרטי שבבעלותנו

IRIT © מאי 19, 2021 יעוץ משפטי השאר תגובה



צילום: סטודיו סינל

כאשר קם לנו צורך משפטי מסוים, נרצה לעבוד רק עם **עורך דין חברות** שלוקח את עבודתו בשיא הרצינות ושיהיה מוכן לטפל עבורנו בעסקה או במשבר, במקצועיות וביעילות ויישאר לצידנו עד הסוף במרץ ובאחריות, תוך מתן שירות איכותי ונעים.

עו"ד דרור הראל מתמחה במתן שירות משפטי ייחודי ללקוחות פרטיים וליזמים עסקיים, שצרכים שיבינו אותם ויתנו להן שירות ברמה אחרת, נקודתי או שוטף לצורך טיפול בעניינם.

בעבודה המשפטית של עו"ד דרור אין פשרות או וויתורים ואין דבר כזה "כמעט" או "אולי". יש רק דרך אחת לעבוד והיא להשקיע את הכל כדי שהלקוח יהיה מכוסה משפטית ויושגו לו התוצאות הטובות ביותר שניתן לקבל.

יזמים רבים ובעלי עסקים מתחום האינטרנט, התעשייה והשירותים, מבקשים את הייעוץ והמעורבות של עו"ד דרור בעשייה שלהם, כדי שייסייע להם לנווט למקום טוב.

ההבנה המסחרית והניסיון הבינלאומי בליווי חברות מאפשרים לדרור להעלות רעיונות מקוריים ללקוחות שהוא מלווה ולשתף עמם פעולה באווירה של שותפות שמביאה להישגים.

דרור מספר על אינספור מקרים שבהם הצליח לפתור אתגרים עסקיים סבוכים עבור לקוחותיו ולהפוך את הקערה על פיה לטובתם. דרור: "כשאתה מעורב בעשייה ובייעוץ לעסקים מתחומים מגוונים שנים רבות, צוברים ניסיון מצרפי ששימוש נכון בו מעניק ערך מוסף גדול. בין לקוחות המשרד שאנו תומכים בפעילותם יש חברות מוצרי צריכה, מזון ומשקאות, קמעונאים, יצרנים של מוצרי בריאות וקוסמטיקה, מכללות פרטיות, מפיצים של ציוד רפואי, חברות טכנולוגיה ואינטרנט, קבלנים, נותני שירותים מתחומים שונים ועוד."

"בפגישות עסקיות בין שני גורמים, פחות מקובל להכניס עורך דין כי לפעמים הצד השני נרתע. אבל אם עושים זאת בצורה נכונה ומסבירים שעורך הדין הוא גורם מיעץ שבא להקשיב, אז הקרח נשבר מהר ומבלי לשים לב, מתחילים להתקרב להשגת היעדים העסקיים הרבה יותר מהר".

עורך דין טוב הוא עורך דין שיש לו מכלול של תכונות שמשלימות זו את זו ובין היתר: יכולת לנהל מו"מ מתוחכם ולמצוא פתרונות יצירתיים לבעיות קשות, ניסיון בטיפול בסכסוכים מורכבים, הבנה בעסקים ובמסחר, התמחות בחוזים והסכמים והבנה באסטרטגיה.

אישיותו של עורך הדין גם כן מאוד חשובה וככל שיהיה אהוב על הבריות, סובלני ומכיל, הוא יוכל להשיג את מטרותיו.

שותפות אסטרטגית בין בעל עסקים לעורך דין חברות

כל מנהל יודע שכדי להשיג תוצאות עסקיות מעולות בסביבה העסקית הקשוחה שאנו פועלים בה, עליו לעבוד רק עם בעלי המקצוע הטובים ביותר בתחומם.

שיתוף פעולה עם בעל מקצוע מנוסה ומקצועי יכול באמת לעשות את ההבדל ולהעניק לעסק שלנו יתרונות תחרותיים על פני שאר הגורמים בתחום. כך גם בעיקר בכל הקשור לשירות שמקבל העסק מנותני שירות מיוחדים כגון רואה-חשבון, יועצים עסקיים, פרסומאים ועורכי דין מובילים בתחומם אשר יש ביכולתם לתרום לארגון שלנו רבות ולשפר את המצב העסקי שלו.

בכל דבר שאנחנו עושים, להגיע להישגים משפטיים ועסקיים מרשימים כאשר יש צד נוסף בסיפור עם אינטרסים משלו, זה לא קל, אבל אם מנהל מנחיל לעצמו הרגל של סיעור מוחות והתייעצות עם עורך דין עסקי לפני קבלת החלטות אז התוצאות יכולות להיות חסרי תקדים.

דרור הוא גם **עורך דין מסחרי בראשון לציון** ומלווה בעבודתו עסקים ויזמים בתחומי פעילותם ומטפל בחוזים שלהם עם ספקים, לקוחות ולעיתים אף עם מתחרים.

עו"ד מקצועי שמלווה חברה דואג שהארגון לא יקל ראש בכל התקשרות עסקית עם לקוח או ספק. חשוב מאוד לייצג את האינטרסים של החברה מהקטן ועד הגדול ביותר ולהביאם לידי ביטוי באמצעות חוזה. רק כך, החברה תפתח בצורה בטוחה ויציבה.

התמחות בייעוץ משפטי ליזמים

לכל עסק מומלץ לעבוד עם עורך דין שיש לו ניסיון אישי ביזמות, ולא רק ניסיון בייעוץ משפטי לאחרים. ידע נרחב בדיני חוזים הוא גם קריטי בכל הנוגע ליכולת למצוא פתרונות יצירתיים עבור הלקוח ולסייע לו לסגור עסקה במקום רק להצביע על נקודות תורפה.

צריך לזכור שלקוחות דורשים בצדק, להתרשם שעורך הדין בא מוכן לעבודה ושבאמת אכפת לו מה יקרה בסוף לעסק שלהם. זה אומנם נכון שעו"ד הוא בסוף נותן שירותים אבל גם לגבי העבודה המשפטית אפשר להציב את מבחן התוצאה כהישג נדרש הכרחי. כל לקוח רוצה לראות שהעבודה של עורך הדין הביאה להצלחה וזהו הקו שצריך להנחות כל בעל מקצוע בעבודתו.

כל לקוח שמשלם שכר-טרחה עבור טיפול משפטי של עורך דין, מצפה שזה יהיה משתלם ומוצדק. עצות של עורך דין צריכות לתת את אותותיהן מיד, אם זה ע"י השגת עליונות במו"מ, טיפול בהסכמים מסחריים מורכבים, סיעור מוחות ועצות משפטיות לקראת קבלת החלטות עסקיות וכיוצ"ב.

עורך דין גם צריך לשים לנגד עיניו תמיד שלושה נושאים חשובים מאוד של הלקוח: יצירת הגנות על הקניין הרוחני, הבטחת אי תחרות מצד בעלי העניין שבאים במגע עם העסק (ספקים, משקיעים, לקוחות אסטרטגים) ושמירה על סודיות בכל הנוגע לסודותיו של הארגון כגון רשימת הלקוחות, תוכניות עסקיות, אסטרטגיית פיתוח מוצרים חדשים, נתונים כספיים ועוד.

דרור משתף אותנו שהמבחן הראשון שהוא שם לעצמו לפני שהוא לוקח תיק לטיפולו הוא האמונה בצדקת הדרך של הלקוח ובפוטנציאל של המהלך העסקי. "אני תמיד כנה ואומר ללקוח מה שאני חושב על הרעיון שלו ואם כדאי להשקיע בכך או שיש לי ספקות לגבי ההיתכנות. בסוף הלקוח מחליט אם הוא רוצה להתקדם, אבל בין היתר הוא שוכר אותי כדי לקבל חוות דעת מסוג אחר.

אני נותן ללקוח את הביטחון שהמהלך בטוח מבחינה משפטית רק לאחר ביצוע בדיקות בסיסיות ולאחר שישנתי על כך לפחות לילה אחד. כולם יודעים שבעסקים ובעולם המשפט אין 100% אבל עם הצוות הנכון אפשר לקחת סיכונים מחושבים כדי לייצר צמיחה.

כל עוד זה בר ביצוע, גם ככל שזה יהיה מורכב ומאתגר אז מתחילים לעבוד בנחישות ובד"כ הרוב כבר מסתדר אבל אם תוך כדי העבודה, נחשפות נורות אדומות וסכנות לא מידתיות אז לא חושבים פעמיים ואומרים ללקוח בארבע עיניים את כל האמת ושאו"י צריך לבדוק אלטרנטיבות.

לייעוץ ראשוני או תאום פגישה, צרו קשר עם **עורך דין חוזים ראשון לציון** דרור הראל בטלפון **08-6384080**

רח' אופנהיימר 7 (פארק המדע) רחובות | דרך מנחם בגין 132 (מגדלי עזריאלי) – מגדל משולש) תל אביב-יפו