

‘김앤장 맞수’ 광장

## 구 광장과의 성공적 합병 유명

IP, M&A, 국제중재 등 탁월



김재훈 대표변호사

**법** 무법인 광장은 1977년 이태희 변호사가 세운 한미합동법률사무소를 모태로 한다. 이후 줄곧 선두권을 지키며 발전을 거듭, 김앤장, 태평양, 세종, 울촌, 화우 등과 함께 리딩(leading) 로펌으로서의 위상을 더해가고 있다. 영어식 이름은 'LEE&KO'.

### 애플 소송, 삼성 대리

광장은 특히 김앤장과 서로 상대방의 대리인이 되어 공방을 펼치는 경우가 많아 태평양과 함께 김앤장의 맞수 로펌으로 자주 소개된다.

지적재산권 분야가 대표적인 분야로, 삼성과 애플의 특허다툼에서 광장은 울촌과 함께 삼성 측을 맡아 애플을 대리한 김앤장과 대리전을 펼치고 있다. 또 발광다이오드(LED) 기술을 둘러싼 오스람과 삼성, LG와의 특허분쟁에서도 오스람은 김앤장이, 삼성과 LG는 각각 울촌과 광장이 맡아 또 한 번 기량을 겨뤘다.

M&A도 광장이 강한 분야로, 블룸버그 집계에 따르면, 올 3분기 누적 기준으로 광장이 54건, 79억 8300만 달러의 거래에 자문, 67건, 115억 300만 달러의 거래에 자문한 김앤장에 이어 거래금액, 거래건수 모두 2위를 차지했다.

### 국제중재, 노동도 유명

이 외에 금융, 국제중재, 노동 등도 광장이 높은 경쟁력을 발휘하는 분야. 중견판, 검사 출신을 잇따라 영입하며 경쟁력을 보완하고 있는 송무, 형사 분야에선 최근 김앤장과 함께 조세포탈 등의 혐의로 구속기소된 이재현 CJ 그룹 회장을 변호해 주목을 받았다.

광장은 성장과정에 있어서도 주목할 대목이 있다.

다른 로펌과의 합병, 전략제휴를 통해 전문화와 대형화의 전기를 마련, 세종, 화우와 공통점이 있으며, 독자적으로 규모를 늘리며 발전해 온 김앤장, 태평양, 울촌 등과 성장경로가 다르다. 2001년 7월 당시 자문-송무의 이상적인 짝짓기로 화제를 모았던 구(舊) 광장과의 합병이 한국 로펌업계의 성공적인 합병모델로 자주 얘기된다. 또 2005년 여름 성사된 광장과 제일국제특허와의 전략제휴 이후 특허법률사무소와의 제휴가 로펌들이 지적재산권 분야를 강화하는 단골 전략이 됐다.

Lee  
& Ko

로펌 선택때 고려하는 요소는

## 전문성, 서비스, 합리적 자문비용

신속한 대응, 사업에 대한 이해도 중요

**리** 결타임즈는 사내변호사들에게 로펌의 선호도에 관해 질문하며, 그 로펌을 선호하는 이유와 보완할 점에 대해서도 함께 조사했다. 통계분석에 이어 일종의 정성(定性)평가를 시도한 것으로, 사내변호사들은 주관식 조사에도 진지하게 답변을 보내왔다.

조사 결과 어느 로펌을 막론하고 높은 전문성과 고객에 대한 서비스가 그 로펌을 선호하는 이유로 빠지지 않고 들어 있었다. 또 합리적인 자문비용을 드는 변호사도 적지 않았다. 그만큼 이 세 가지는 로펌 선택에 있어 사내변호사들이 가장 중요하게 고려하는 핵심요소로 풀이된다.

광장의 경우 비용대비 승소율이 높고 업무만족도가 높다는 의견이 여러 변호사로부터 나왔다. 또 정확한 자문과 대응성, 빠른 피드백이 광장의 장점으로 지적되었으며, 대기업 비즈니스 형태와 내부 의사결정 구조에 대한 높은 이해, 즉 고객 니즈에 대한 이해가 높고 적절한 수임조건을 제시한다고 한 변호사도 있었다.

### 사내변호사가 근무하고 싶은 로펌

광장에서 일하고 싶다고 한 변호사들은 업무 역량 개발과 민주적 로펌 운영을 들었다. 또 전문성, 서비스, 합리적인 수임료를 든 변호사도 있으며, 근무분위기, 근무환경을 이유로 든 변호사도 여럿 있었다. 한 변호사는 "변호사간 유대감이 높고 전문성 배양에 도움을 주는 것 같다"고 말했다.