



歧視不是問題 創業理念才是關鍵

# 南非市場侷限 華人律師必須突破重圍

撰文 | 劉愷詩 照片提供 | 鄧宏翰律師

南非可說是世界進入非洲的門戶，全世界排名前 10 大的法律事務所，已有多家在南非設點，其中以歐美國家的事務所居多。中國近年躍居南非最大貿易夥伴，至今卻未見大型華人律師事務所。南非人口近 6,000 萬，其中黑人約 4,800 萬而華人僅 50 萬，市場有先天的侷限性，加上歧視無所不在，華人開業難度高，但對律師鄧宏翰來說，只要清楚自己的理念，創業並非遙不可及。

智捷律師事務所創辦人鄧宏翰，出生於台灣，10 歲時隨父母移民南非。大學法學院畢業後隨即投入就業市場，但是很快意識到華人律師想打入主流市場的機會很渺茫。

鄧宏翰表示，華人律師事務所（以下簡稱律所）主要客戶群不是黑人、白人、印度人或是其他族群，很明顯，是華人。

據非官方統計華人約 50 萬人，換言之，即便華人財力或許不錯，但市場客戶

群有限。目前南非由華人所開設的律所有 5 家，比不上大律所動輒上百名員工的規模，也無法達到中型律所 30 ~ 40 名員工的規模。每家華人律所大約維持在 10 名員工左右。

一般來說，南非公民在完成法學院 4 年課程與 2 年實習後，才具有參加國家律師考試資格，通過後取得律師執照才獲准在南非執業。

鄧宏翰依循上述規定，畢業後，選擇到大學附屬法律扶助中心實習，幫助弱勢族群免費處理法律問題，薪資雖然比一般餐廳服務生還低，但是工作內容卻十分有意義。

考取律師執照後，鄧宏翰離開大學的法律扶助中心，進入一家採用靠行制度的律師事務所服務。老闆要求每名律師必須自行開發客戶，公司僅提供辦公桌椅、辦公設備以及協助處理行政庶務，但卻要求律師將客戶酬勞的 25% 回饋給公司，委實有些高讓他收支難以平衡。這段艱辛的日

子長達 7 年，可是讓他紮下深厚的業務基礎，自我成長許多，同時更加充分了解華人市場的脈動。

時值中國市場興起，鄧宏翰懷抱夢想，希望集結所有華人律師的力量扮演中非溝通橋梁，合力開一家大律所，和南非其他大律所公平競爭。也許是經驗不足，也許是平台不夠大，這個願望最終沒有實現。

爾後他受雇國際大型律師事務所，擔任南非中國業務負責人。頭銜看似風光，但上司授權有限處處受掣肘。

鄧宏翰認為，法律是服務業，經營客戶首重優良口碑，獲得客戶信賴再慢慢努力加碼，若客戶是華人更該如此。「價廉物美」是華人傳統思維，如何讓對方產生這種感覺是建立彼此信任的重要過程。

遺憾的是，這家國際大型律師事務所の策略並非「價廉物美」，報價跟其他國際大所一樣高，當然沒有競爭力。鄧宏翰身為中國業務部門負責人，只能承受客戶的責難，對報價策略無從干預。

不適應大公司文化加上整體環境依然還是以白人為主，鄧宏翰始終覺得自己像個局外人，只好黯然辭職，不由得產生一種「不管你英文多好，即使同樣是南非公民，但在別人眼中你還是外國人」的感慨。

離開大律所後，鄧宏翰有一陣子十分迷惘，找不到合適的工作。談了幾個職缺，每當請問對方「自己報價權限範圍」時，對方總是回答「要往上匯報，一切由上面決定」時便打了退堂鼓。歷經種種困境，

點燃了他創業的火種。

## 打不進主流市場 華人還是有辦法生存

創業，是為圓夢，一切從只有 7 坪方米的辦公室開始。

2016 年鄧宏翰創立智捷律師事務所（Simplex），至今邁入第 5 年，公司也從初期鄧宏翰和一名黑人助理的兩人公司，慢慢擴展到目前 6 名員工的規模。

公司原則上絕不跟大律所搶案子，但採取薄利多銷方式，在不違法、不違約、服務好的原則下，主打「幫客戶解決問題」進而使客戶產生信賴與信心。

鄧宏翰負責接案、行政管理和客戶服務，實際法律業務交由員工執行。受限於華人市場，加上近年台商逐漸淡出南非市場，導致公司 95% 業務來自中資。他認為與中國做生意，語言確實是優勢，但不是決定成功與否的關鍵，因為「如果語言能決定一切，許多人都可以成為百萬富翁」。法律專業才是最根本、最重要的工具，尤其當公司逐步成長時，藉由法律專業開拓本土黑人族群業務，逐漸讓中資業務占 70%、本土黑人業務佔 30%，將會是公司未來努力的方向。

華人律所在南非，鄧宏翰形容，比較像是「群雄割據」的概念。彼此認識，有交情，合作意願卻不高。他笑著說，這個話題在圈內已經討論多年，但最終無緣成行。此外大家各自都過得還不錯，賺的錢也夠養家，沒有「不合併就無法生存」的



南非屬大英國協體系，強調司法制度，重視法律流程。

迫切感，因此盡量不相互干擾。

南非屬於大英國協體系，強調司法制度，重視法律流程，因而拉長了案件的訴訟時間。律師在南非算是收入不錯、受人尊敬的行業，民眾若有需求會自動尋求律師的協助。律師案件多導致法院也相當忙碌。

那麼，南非政府對華人執業有沒有特別規定呢？鄧宏翰的回答很「法律」，政府沒有特別規定，無論律師是哪個種族都必須守法，但非黑人族群很難享有和黑人同等福利。

這次採訪正值新冠病毒 COVID-19（武漢肺炎）疫情大流行，不少華人在海外因為戴口罩而遭受歧視。透過通訊軟體接受越洋採訪的鄧宏翰說，在南非不至於如此，因為南非走過種族隔離的悲痛歷史，「對歧視問題非常敏感」，或許有人會在網路上說嘴，但不會明目張膽表露出對華人的鄙視，不過難免會遇上「異樣眼光」。

南非經過漫長的抗爭運動，直到 1994

年才正式廢除長達 46 年的種族隔離制度。前南非總統曼德拉是律師出身，早年積極為黑人辯護發聲，是知名的反種族隔離倡議者，甚至因此被定罪入獄服刑長達 27 年。

### 歧視無所不在 不當它是個問題

鄧宏翰家的鄰居是白人，每次鄰居家的樹枝「越界」長了過來，他的父母整理庭院時便會順手剪掉，這動作引起鄰居不快，經常威脅揚言要提告，這事件隨著他長大。有一次他忍不住跟對方說，「想怎麼樣就放馬過來吧！」「這麼多年來你都是用這種傲慢態度對待我的父母……」，鄧宏翰回憶起來還有些情緒。

鄧宏翰 14 歲那年，他的哥哥剛學會開車，某天在路上發生車禍，保險公司不願理賠，而對方態度又強硬，請律師寫信威脅提告，信函以艱澀難懂的英文書寫。當時全家剛移民南非幾年，英文程度還無法應付那種狀況。看到父母為了棘手的法律問題陷入焦慮恐慌，鄧宏翰在心裡留下深刻的印記。

爾後會走上法律這條路，多少跟這些過去的境遇有關。看待這些異樣眼光，鄧宏翰的態度很務實 --- 當你屬於多數族群時，感受不到；當你屬於少數族群時，就會感受到。

他說，政府往往心有餘而力不足，粥少僧多，只好補助佔人口 80% 的黑人族群，不可能要求政府一視同仁。「若是這樣的歧視，我可以接受。」

鄧宏翰說，歧視其實無所不在，但這並不是一個問題。當律師是希望用自己的理念，保護周遭的人，幫助有困難的人。他創辦智捷律師事務所時，便是標榜用淺顯易懂的方式協助客人理解複雜的法律問題，讓當事人能免於恐懼，不用承受家人當年的那種惶恐與痛苦。

除了不讓客戶因語言而害怕面對法律問題，也協助客戶簡化問題。他發現有些律師喜歡把律師信寫得文謔謔，讓客戶讀起來似懂非懂；或是一頁半可以寫完的信，硬是寫成 15 頁或更多。站在老闆的立場，假設目標是收費 1 萬元，但是只有 1 頁半的文件似乎不好意思，只好故意拖長為 15 頁，於是便順理成章收費 1 萬元了。可是換成客戶的角度則是：「我哪有這麼多時間看完 15 頁的文件」、「花這麼多篇幅引用法條，我若看得懂還花錢請律師幹嘛！」

鄧宏翰認為這樣處理方式不妥當。很多時候，律師的客戶對口是企業員工，不是企業本身。對方希望律師能幫忙減輕工作量，當他去跟上司匯報的時候，內容最好簡單明瞭。

## 創業無法給建議 唯有清楚創業的理由

對鄧宏翰來說，開律師事務所就是創業，跟開咖啡廳、開髮廊的概念一樣。律師是服務業，沒有具體的產品，靠的是客戶是否信任這名律師，或是在某種程度上僅是「憑感覺」。被問到可否給想在南非創業的華人什麼建議，他直白地回應「沒

什麼可以建議的」，因為每個人的背景、資源和人脈都不一樣，「但你絕對要找到創業的理由跟理念。」

他接著說，為了享受無拘無束生活開咖啡店和為了理念而開咖啡店，是兩種不同的概念。開一家自己的咖啡店，不只是為了唯美的氣氛和自由，還包括是不是了解咖啡豆、咖啡機、物料進口、門市經營管理等面向。

人生每個階段都會迎接不同的學習，沒有前面走過的路，鄧宏翰不會走上創業道路。他深知自己創業的理由，一是找不到合適的工作，二是期待擁有更多自主權，三是心裡的未竟之夢，「為什麼非洲沒有由華人所開設的大型律所？」他認為自己可以做得更好。

阿里巴巴創辦人馬雲說，有兩種人會創業，一種是有核心理念的人，另一種是找不到工作的人。鄧宏翰謙稱自己是後者，但其實，他兩者都具備。①



### 鄧宏翰律師

· Simplex Legal Advisory 智捷律師事務所 合夥人負責處理：股東協議、政府標案、勞工糾紛、南

非移民簽證、民事訴訟、併購、開發華人市場與協助華人客戶。

· 擔任非洲臺灣商會、非洲臺灣青年商會、約堡臺灣商會與豪登省青年商會理事的法律顧問與監事，協助處理僑務活動。