

ΣΥΝΗΓΟΡΟΣ

ΤΟ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ ΓΙΑ ΤΟΝ ΣΥΓΧΡΟΝΟ ΝΟΜΙΚΟ

ONLINE
SHOPPING



ΘΕΜΑ:
Οι όροι χρήσης
και η πολιτική απορρήτου
ως καθρέφτης της e-επιχείρησης
ενώπιον πελατών και αρχών

Σελ. 10

ΘΕΜΑ

Evidence & Proof
Απόδειξη - Αιτιολογία -
Αναίρεση

Σελ. 22

ΕΚ ΤΩΝ ΕΝΔΟΝ

ΜΠΕΡΝΙΤΣΑΣ
Δικηγορική Εταιρία
«Η δικηγορία είναι ένα
αρχοντικό επάγγελμα»

Σελ. 28

ΘΕΜΑ

Το ιστορικό νομοθέτησης
του Ν 4481/2017 για τη
συλλογική διαχείριση

Σελ. 38

ΔΙΚΗΓΟΡΙΑ ΚΑΙ ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΑ

Η εκτίμηση αντικτύπου
στην προστασία
προσωπικών δεδομένων

Σελ. 54

ΙΔΙΟΚΤΗΣΙΑ - ΕΚΔΟΣΗ:
ΝΟΜΙΚΗ ΒΙΒΛΙΟΘΗΚΗ ΑΕΒΕ

ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ ΣΥΝΤΑΞΗΣ:

Τζίνα Παπαντωνοπούλου - Καρατζά

ΥΠΕΥΘΥΝΟΣ ΣΥΝΤΟΝΙΣΜΟΥ ΥΛΗΣ:

Μαριλένα Νάνου

ΣΥΝΤΑΞΗ: Κ. Βούλγαρη, Δ. Γαβριήλ,

Μ. Ορφανού, Απ. Παπαθωμάς,

Κ. Σκουλαρίκη, Μ. Ψαραύτη

ART DIRECTOR: Θεόδωρος Μαστρογιάννης,

Νεκταρία Καπογιάννη

DTP: Λάμπρος Μαντζαβίνος

PHOTO: Shutterstock, Google

MARKETING ΚΑΙ ΔΙΑΦΗΜΙΣΗ: georgia.

siakandari@nb.org, T 210 3678924

ΕΚΤΥΠΩΣΗ - ΒΙΒΛΙΟΔΕΣΙΑ:

Κορδιστός - Γραφικές Τέχνες

ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ: ΚΕΝΤΡΙΚΑ ΓΡΑΦΕΙΑ:

Μαυρομαχάλη 23, 106 80 Αθήνα T 210 3678800

(30 γραμμές) F 210 36.78.819

ΒΙΒΛΙΟΠΛΕΙΟ ΠΕΙΡΑΙΑ: Φίλωνος 107-109,

185 35 Πειραιάς, T 210 4184212, F 210 4524851

ΒΙΒΛΙΟΠΛΕΙΟ ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗΣ:

Φράγκων 1, 546 26 Θεσσαλονίκη,

T 2310-532134, F 2310-551530

ΒΙΒΛΙΟΠΛΕΙΟ ΠΑΤΡΑΣ: Κανάρη 15, 262 22

Πάτρα, T 2610 361600, F 2610 361515

ΚΥΚΛΟΦΟΡΙΑ - ΔΙΑΝΟΜΗ:

Εκδίδεται ανά διμήνιο. Διατίθεται μέσω συνδρομών στα βιβλιοπωλεία της Νομικής Βιβλιοθήκης και σε επιλεγμένα περίπτερα

ΕΤΗΣΙΕΣ ΣΥΝΔΡΟΜΕΣ ΕΝΤΥΠΗΣ ΚΑΙ

ΗΛΕΚΤΡΟΝΙΚΗΣ ΕΚΔΟΣΗΣ

Ελλάδα: φ.π. 108€, v.π. 140€,

Οργανισμοί - Τράπεζες 145€,

Δικηγορικοί Σύλλογοι 115€, Φοιτητές 85€

Εξωτερικό: Κύπρος 130€, Λοιπές Χώρες 180€

Για περισσότερες

πληροφορίες περί συνδρομών:

vernaz@nb.org, T 210 3678958

Για υποβολή προτάσεων,

άρθρων, σχολίων κ.τ.λ.:

Μαριλένα Νάνου, marilena.nanou@nb.org,

T 210 3678998

Τιμή τεύχους: 18€

Οι παρεχόμενες πληροφορίες νομικού περιεχομένου που παρατίθενται στην παρούσα έκδοση έχουν τύχει επεξεργασίας και επιμέλειας από το επιστημονικό τμήμα του εκδοτικού οίκου. Είναι αυτονόητο ότι ο εκδοτικός οίκος δι' αυτά, δεν παρέχει νομικές συμβουλές υποκαθιστώντας τις ενέργειες του δικηγόρου, ουδεμία δε ευθύνη φέρει για τυχόν ζημία οιοσδήποτε τρίτου λόγω ενέργειας ή παραλείψεως του που οφείλεται στο περιεχόμενο των πληροφοριών αυτών.

ΑΠΑΓΟΡΕΥΕΤΑΙ η αναδημοσίευση, η αναπαραγωγή και η δασική του περιεχομένου με οποιοδήποτε τρόπο χωρίς άδεια του εκδότη (N 2121/1993).

Κωδικός Εντύπου: 012057 - ISSN 1108-2739



ΘΕΜΑ

Η Νόμιμη Online Παρουσία ενός e-shop

Μίνα Ζούλοβιτς, Πέννυ Κοντογεώργου, Ζωή Συρμακέζη

10

ΕΚ ΤΩΝ ΕΝΔΟΝ

«Η δικηγορία είναι ένα αρχοντικό επάγγελμα»

ΜΠΕΡΝΙΤΣΑΣ Δικηγορική Εταιρία

28

IN HOUSE ΔΙΚΗΓΟΡΙΑ

The European Banking Authority's new AML/CFT mandate

Towards a single EU AML/CFT supervisor?

Gerry Kounadis

46

ΔΙΑ ΤΑΥΤΑ

Μετάφραση εγγράφων από δικηγόρους

Σχόλιο στην απόφαση 2914/2019 του Διοικητικού Εφετείου Αθηνών

Ευαγγελία Μπαλογιάννη

18

ΘΕΜΑ

Το ιστορικό νομοθέτησης του Ν 4481/2017 για τη συλλογική διαχείριση δικαιωμάτων πνευματικής ιδιοκτησίας

Ειρήνη Σταματούδη

38

ΔΙΑ ΤΑΥΤΑ

Ο δικαστικός έλεγχος της πράξης έκδοσης αλλοδαπού

Σκέψεις με αφορμή τη ΣτΕ Ολ 110/2020

Εύη Γαλάνη

50

ΘΕΜΑ

Evidence & Proof

Απόδειξη - Αιτιολογία - Αναίρεση

Κυριάκος Ν. Κώτσογλου

22

IN HOUSE ΔΙΚΗΓΟΡΙΑ

Βασικοί κανόνες για τη λειτουργία των νομικών τμημάτων με τεχνολογικό προσανατολισμό

Κάνοντας την τεχνολογία να δουλέψει για εμάς

Κωνσταντίνος Χ. Αργυρόπουλος

42

ΔΙΚΗΓΟΡΙΑ ΚΑΙ ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΑ

Η εκτίμηση αντικτύπου στην προστασία προσωπικών δεδομένων και η υποχρέωση διενέργειάς της

Η απόφαση 65/2018 ΑΠΔΠΧ

Ιωάννης Δ. Ιγγλεζάκης

54

ΜΟΝΙΜΕΣ ΣΤΗΛΕΣ

- Δημοσιεύτηκαν 4
- Αποφάσεις ΑΠ (Πολ.) 6
- Αποφάσεις ΑΠ (Ποιν.) 9
- Γνωμοδοτήσεις ΝΣΚ 16
- Check List 36
- Προτεινόμενες Εκδόσεις 60
- Φορολογικά για Δικηγόρους 62
- Ευρωπαϊκή Ένωση 66
- Αποφάσεις ΓενΔΕΕ 70
- Αποφάσεις ΔΕΕ 72
- Προστασία Καταναλωτή 78
- Εκδηλώσεις 80
- The low office 96

ΘΕΜΑ

Η πολιτικοποίηση του θεσμού της «έκδοσης»

Η υπόθεση του Φετουλάχ Γκιουλέν

Χριστίνα Αβαρλή

74

ΜΠΕΡΝΙΤΣΑΣ Δικηγορική Εταιρία

«Η δικηγορία είναι ένα αρχοντικό επάγγελμα. Η νομική είναι η βασίλισσα των κοινωνικών επιστημών. Είναι μια τεράστια τύχη το να είναι κανείς δικηγόρος»

Συνέντευξη στη Τζίνα Παπαντωνοπούλου-Καρατζά

Ποιοι είναι οι βασικοί σταθμοί στην ιστορία του Γραφείου σας από ιδρύσεώς του;

Ο πρώτος βασικός σταθμός στην ιστορία του γραφείου μας τοποθετείται βέβαια το 1946, όταν ο πατέρας μου Μαρίνος Μπερνίτσας ξεκίνησε το δικό του γραφείο. Το 1977, μετά την επιστροφή στην Ελλάδα από τις μεταπτυχιακές σπουδές μου απασχολήθηκα ως ειδικός επιστημονικός συνεργάτης στη νομική Υπηρεσία του τότε Υπουργείου Συντονισμού που είχε την ευθύνη των τεχνικών διαπραγματεύσεων για την εισδοχή της Ελλάδος στην τότε ΕΟΚ, τη σημερινή Ευρωπαϊκή Ένωση. Εκεί είχα την τύχη να συμμετέχω ως νεαρό μέλος στις διαπραγματεύσεις για την ένταξη στην ΕΟΚ που διεξήγοντο υπό την αιγίδα της Κεντρικής Επιτροπής Διαπραγματεύσεων και να αποκτήσω μοναδικές εμπειρίες. Παράλληλα ξεκινούσα τα πρώτα μου βήματα στη δικηγορία.

Μετά τη λήξη των διαπραγματεύσεων και την ένταξη της Ελλάδος στην ΕΟΚ πολλοί άξιοι νέοι της γενιάς μου αναζήτησαν την επαγγελματική τους προοπτική στους Ευρωπαϊκούς θεσμούς, που προσέφεραν πρωτοφανείς για τα Ελληνικά δεδομένα αμοιβές και άλλα προνόμια. Τότε αποφάσισα ότι αυτό που πραγματικά ήθελα δεν ήταν μία καριέρα στην Ευρωπαϊκή Επιτροπή, αλλά η αργή και επίπονη εμμονή στη δικηγορία στην Ελλάδα.

Ο επόμενος ενδιάμεσος σταθμός στο γραφείο ήταν επομένως το 1981 οπότε

Ο συνομιλητής μας μιλά για τη δικηγορία με αγάπη και σεβασμό! Σαν να είναι κάτι ξεχωριστό. Μιλά για αυτήν με ενθουσιασμό, σαν να ξεκίνησε χθες. Θεωρεί τη νομική επιστήμη και τη δικηγορία ένα «απίστευτο δημιουργικό πνευματικό παιχνίδι». Και συγκινείται ακόμα όταν θυμάται μαζί μας την ερώτηση που του είχε κάνει στο ξεκίνημά του ο πρόσφατα αποβιώσας πατέρας του -δικηγόρος και ιδρυτής του δικηγορικού τους γραφείου- θέλοντας ανήσυχος να μάθει αν είχε επηρεάσει τον γιό του στην επιλογή του. «Σου είμαι απόλυτα ευγνώμων» ήταν τότε η απάντησή του. Και την επιβεβαιώνει ακόμα! Κάθε μέρα!

Μιλάμε με τον Διευθύνοντα Εταίρο της Δικηγορικής Εταιρίας Μπερνίτσα, Παναγιώτη Μπερνίτσα.

και άρχισα να δραστηριοποιούμαι στην Ελλάδα στη συμβουλευτική δικηγορία, ενώ παράλληλα έγινα σύμβουλος μερικής απασχολήσεως στον πρώτο Έλληνα Επίτροπο, τον Γεώργιο Κοντογεώργη του οποίου τις συμβουλές και τα μαθήματα θυμάμαι πάντοτε.

Ο επόμενος σημαντικός σταθμός ήταν το 1984, οπότε ανέλαβα τα ηνία του γραφείου και αποφάσισα να το αλλάξω, να το επεκτείνω και να το οργανώσω στα πρότυπα των ξένων διεθνών δικηγορικών

γραφείων, έχοντας στο μυαλό μου κυρίως τις δικηγορικές εταιρίες αγγλοαμερικανικού τύπου. Συγχρόνως, εκλέχθηκα ως Επίκουρος Καθηγητής στη Νομική Σχολή του Δημοκρίτειου Πανεπιστημίου Θράκης στο Διεθνές Οικονομικό Δίκαιο και στο Δίκαιο Εμπορικών Συναλλαγών.

Τι ήταν αυτό που σας ενέπνευσε για να λάβετε αυτή τη στρατηγική απόφαση;

Πίστεψα, παρ' ότι ίσως ήταν λίγο πρώιμο τότε για την ελληνική πραγματικότητα, αλλά βεβαίως υπήρχαν και οι ενδείξεις, ότι για να εξελιχθεί ένα δικηγορικό γραφείο χρειαζόταν να έχει όχι μόνο πλούσια δικαστηριακή πρακτική αλλά και τη δυνατότητα παροχής συμβουλευτικών νομικών υπηρεσιών και μάλιστα σε εξειδικευμένους τομείς, όχι μόνο δηλαδή στο εμπορικό ή στο δίκαιο των εταιριών, αλλά και σε άλλους τομείς όπως το τραπεζικό, το δίκαιο της Κεφαλαιαγοράς και του Χρηματιστηρίου, το Ευρωπαϊκό Δίκαιο βέβαια και ούτω καθ' εξής. Αυτή η προοπτική του να μπορεί ο δικηγόρος να συνδράμει την επιχείρηση παρέχοντάς της όχι μόνον δικαστική εκπροσώπηση αλλά και εξειδικευμένες νομικές συμβουλευτικές υπηρεσίες ήταν αυτό το οποίο ακριβώς με ενέπνευσε και ήθελα να το εφαρμόσω. Και για να μπορούμε να παρέχουμε εξειδικευμένες νομικές υπηρεσίες έπρεπε ως γραφείο να αποκτήσουμε μέγεθος και να εξειδικευτούμε στους διάφορους τομείς.

BERNITSAS



Ο κ. Π. Μπερνίτσας, στη συνέντευξη που παραχώρησε στις Τζ. Παπαντωνοπούλου-Καρατζά και Τζ. Μπέρμπερν

Έτος Ίδρυσης: 1946

Τομείς δραστηριότητας:

Αεροπορικό Δίκαιο - Ανθρώπινα Δικαιώματα - Αξιοποίηση & Ανάπτυξη Ακινήτων - Ασφαλιστικό Δίκαιο - Βιοεπιστήμες και Επιστήμες Υγείας - Βιομηχανική και Πνευματική Ιδιοκτησία, Προστασία Δεδομένων - Δημόσιο και Διοικητικό Δίκαιο, Δίκαιο Δημοσίων Συμβάσεων - Δίκαιο Εταιρειών, Γενικό Εμπορικό Δίκαιο, Συγχωνεύσεις & Εξαγορές - Δίκαιο Τηλεπικοινωνιών, Μέσων και Τεχνολογίας - Δικαστικές Υποθέσεις, Διαιτησία & Εξωδικαστική Επίλυση Διαφορών - Ενέργεια & Περιβάλλον - Εργατικό Δίκαιο - Ευρωπαϊκό Κοινοτικό Δίκαιο & Δίκαιο Ανταγωνισμού - Ιδιωτικοποιήσεις - Τραπεζικό, Χρηματοοικονομικό Δίκαιο και Δίκαιο Κεφαλαιαγοράς - Φορολογικό Δίκαιο - Projects, Χρηματοδότηση Έργων και ΣΔΙΤ

Στην προηγούμενη γενιά βλέπετε οι δικηγόροι έκαναν τα πάντα: αστικό, ποινικό, διοικητικό, συμβουλευτική δικηγορία. Κυριολεκτικά τα πάντα. Ακόμη και από τη δική μου τη γενιά υπάρχουν μερικοί δικηγόροι που μπορούν να κάνουν τα πάντα, όμως όχι τόσο επιτυχώς πλέον, γιατί έχει μεγαλώσει ο όγκος και της νομοθεσίας και της νομολογίας και χρειάζεται εξειδίκευση της γνώσης μας. Και να σημειώσω ότι η έννοια του «τα κάνω όλα» δεν γίνεται πλέον εύκολα δεκτή, κυρίως απ' τον αγγλοσαξονικό κόσμο. Δηλαδή, ακόμη και αν είσαι πολύ καλός στο εταιρικό δίκαιο το πρωί, δεν μπορείς το βράδυ να έχεις το καπέλο π.χ. του δικηγόρου που ασχολείται με το φορολογικό δίκαιο. Οι ξένες εταιρίες αντιμετωπίζουν διστακτικά και

ίσως και καχύποπτα τον δικηγόρο που «τα κάνει όλα».

Πόσο οικεία ήταν η δική σας προσέγγιση για τα δικηγορικά γραφεία στη Ελλάδα στα μέσα της δεκαετίας του 90;

Νομίζω την προσέγγιση αυτή την μοιράζονταν όσα γραφεία είχαν ήδη από τότε διεθνείς συναλλαγές. Απλώς ήταν πάρα πολύ λίγα. Μετρημένα στα δάχτυλα του ενός χεριού. Αλλά, ο σπόρος υπήρχε. Και βεβαίως, μετά, σιγά σιγά αναπτύχθηκαν και άλλα.

Ποιος άνθρωπος ήταν αυτός που επέδρασε καθοριστικά στην επιλογή του επαγγέλματός σας;

Κοιτάζετε, δεν είναι μόνο ένας. Πρέπει να σας πω ότι ο πατέρας μου Μαρίνος Μπερνίτσας, υπήρξε για μένα πάντα υποστηρικτικός. Δεν υπήρξε καθόλου αυταρχικός ή ακυρωτικός. Ως δικηγόρος βεβαίως απορούσε πάντα με πράγματα τα οποία έκανα ή κατά καιρούς επεδίωκα, π.χ. υπήρξε περίοδος που σκεφτόμουν να σπουδάσω αισθητική της τέχνης ή φιλοσοφία. Αλλά δεν υπήρξε ποτέ αρνητικός. Η στάση του αυτή και οι γνώσεις που μου έδωσε ήταν καθοριστικής σημασίας. Θυμάμαι τις Κυριακές το πρωί, όσο πήγαινα ακόμα σχολείο, συζητούσαμε για πολλά πράγματα, για τον Χέγκελ, τον Μάρξ, τη φιλοσοφία, τους μεγάλους οικονομολόγους, κάναμε απίστευτες συζητήσεις. Και οι συζητήσεις αυτές ήταν για μένα πολύτιμες. Ο δεύτε-

ρος άνθρωπος που με επηρέασε ήταν ο Φωκίων Φραντζεσκάκης, διάσημος καθηγητής του Ιδιωτικού Διεθνούς Δικαίου στη Γαλλία, ο οποίος δίδαξε για λίγο και στη Νομική Σχολή του Αριστοτελείου Πανεπιστημίου Θεσσαλονίκης. Αυτός μου έδειξε τον δρόμο του πώς να εμβαθύνω στις νέες θεωρίες που αναπτύσσονταν διεθνώς σε τομείς της νομικής επιστήμης και ιδίως στο Ιδιωτικό Διεθνές Δίκαιο. Και ο τρίτος καθοριστικός στην επιλογή μου για εμένα άνθρωπος ήταν ο Αλέκος Χλωρός, καθηγητής στο Kings College του Λονδίνου που επίσης συμμετείχε στην Κεντρική Επιτροπή που έκανε τις διαπραγματεύσεις για την ένταξη της χώρας μας στην τότε ΕΟΚ, στην οποία συμμετείχα και εγώ ως πολύ νέος δικηγόρος και ο οποίος φεύγοντας για να γίνει δικαστής στο δικαστήριο του Λουξεμβούργου -ήταν μάλιστα ο πρώτος Έλληνας Ευρωδικαστής- με σύστησε ως δικηγόρο σε μία μεγάλη μεταλλευτική εταιρία για τα θέματα Ευρωπαϊκού Δικαίου. Επιπλέον, με άφησε στο πόδι του ως Νομικό Σύμβουλο της Ένωσης Ελληνικών Τραπεζών, που ήταν τότε μία μικρή ομάδα ανθρώπων, όπου και παρέμεινα μέχρι το 1990.

Ποια είναι τα 3 σημαντικότερα χαρακτηριστικά που πιστεύετε ότι συνθέτουν την ταυτότητά σας ως γραφείου;

Θα έλεγα κατά πρώτον η αξιοπιστία, που εμπεριέχει την ετοιμότητα και τη γρήγορη και αποτελεσματική ανταπόκριση. Κατά δεύτερον η κουλτούρα του "Get the Deal Done", δηλ. η σταθερή μας επιδίωξη να βοηθήσουμε τον Πελάτη μας να ολοκληρώσει τη συμφωνία που επιδιώκει προς επίτευξη των επιχειρηματικών του στόχων. Και κατά τρίτον, η πίστη μας στις εξωδικαστικές λύσεις σε περίπτωση διαφοράς ή διαφωνίας.

Πώς θα ορίζατε την πραγματικότητα της καθημερινής λειτουργίας του γραφείου και πώς αυτή εμπεδώνεται από τους Συνεργάτες σας;

Νομίζω ότι η πραγματικότητα που ζούμε στο γραφείο είναι μία ευχάριστη, φιλική, και συνεργατική ατμόσφαιρα, χωρίς αχρείαστες εντάσεις. Συνειδητά καλλιεργούμε κουλτούρα αλληλεγγύης. Όλοι

στο γραφείο απολαμβάνουμε το αίσθημα της σιγουριάς ότι οποτεδήποτε, οποιοσδήποτε από εμάς χρειασθεί συνδρομή, θα την λάβει από τους υπόλοιπους. Και αυτό λειτουργεί συνεκτικά και ενδυναμωτικά. Άλλωστε, όπως έλεγε και ο Ευκλείδης, «δεν υπάρχει βασιλική οδός στη γνώση». Ο καθένας μας πρέπει να δουλέψει πάρα πολύ για να την αποκτήσει. Το πρόβλημα είναι ότι όταν κατακτούμε τη γνώση, κάποιες φορές αποκτούμε και τη ψευδή αίσθηση της αυτάρκειας, που μετατρέπει σχεδόν αυτόματα τη συνεργασία μας με άλλους προβληματική. Αυτό το αίσθημα της αυτάρκειας είναι τεράστιο σφάλμα στη σημερινή εποχή, όπου όλα αλλάζουν διαρκώς και εξελίσσονται και χρειαζόμαστε όλο και περισσότερη εξειδίκευση σε όλο και περισσότερους τομείς και πιο αποτελεσματικό πνεύμα συνεργασίας. Και είναι αλήθεια ότι απαιτείται μεγάλος κόπος στη διαχείριση των ανθρώπων για να εμπεδώσουν το συλλογικό πνεύμα, το οποίο φυσικά τους βοηθάει και πιο ασφαλές να αισθάνονται και να χειρίζονται εν τέλει καλύτερα και αποτελεσματικότερα τις υποθέσεις. Νομίζω λοιπόν ότι ως γραφείο έχουμε καταφέρει να λειτουργούμε μεταξύ μας αλληλέγγυα, ως καλοί Συνεργάτες. Και αυτό ήταν και είναι πάντα και προσωπική μου επιδίωξη.

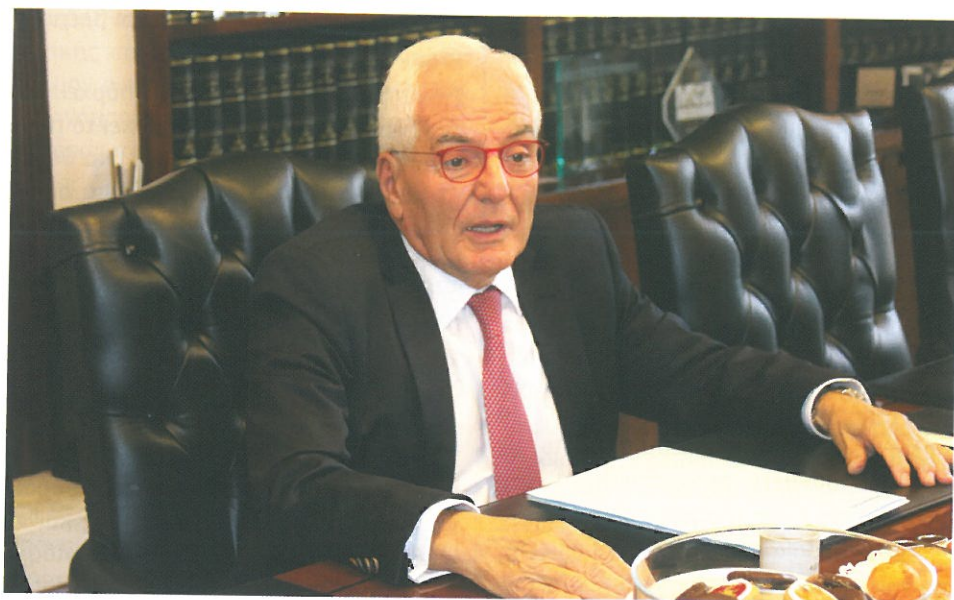
Περιγράψτε μας τις βασικές δομές του γραφείου σας;

Για λόγους καλής λειτουργίας, η εταιρία μας έχει δομηθεί ως εξής: υπάρχουν δύο Διαχειριστές Εταίροι, ένας εκ των οποίων είμαι εγώ που ενεργώ και ως Managing Partner. Είμαστε 11 Partners οι οποίοι είναι αντίστοιχα επικεφαλής των τμημάτων στα οποία έχουμε οργανώσει την παροχή των νομικών υπηρεσιών μας και φυσικά ακολουθούν οι λοιποί Συνεργάτες οι οποίοι οργανώνονται σε τρεις βαθμίδες, ανάλογα με τα έτη δικηγορίας και την προσφορά τους. Και βεβαίως ακολουθούν οι ασκούμενοι δικηγόροι. Και παράλληλα υπάρχουν και οι Counsels, οι οποίοι είναι υψηλού επιπέδου έμπειροι δικηγόροι. Και όλοι αυτοί συνεργάζονται μεταξύ τους, ανάλογα με τις ανάγκες της κάθε υπόθεσης. Του χειρισμού μιας υπόθεσης ηγείται ο επικεφαλής τμήματος, ο οποίος βεβαίως συνεργάζεται επιβλητικά με άλλους

Συνεργάτες του Γραφείου. Ας πούμε π.χ. ότι έχουμε μια υπόθεση σύμβασης παραχώρησης: τον κύριο λόγο τον έχει ο Partner ο οποίος είναι επικεφαλής του Τμήματος των Projects, ο οποίος προφανώς θα συνεργασθεί με το Τμήμα του Διοικητικού Δικαίου -αφού αυτό καθορίζει το καθεστώς αδειοδότησης και των διαγωνισμών-, αλλά και με το Τμήμα του Τραπεζικού Δικαίου, αφού οποιοδήποτε έργο χρειάζεται χρηματοδότηση. Η οργάνωση του Γραφείου μας ακολουθεί θα έλεγα πυραμιδοειδή δομή που αντανάκλαται στις χρεώσεις αλλά όχι και στις μεταξύ μας σχέσεις και συνεργασίες. Εν πολλοίς, ο τρόπος που λειτουργούμε μεταξύ μας είναι -επιτρέψτε μου να πω- «flat». Που σημαίνει ότι δεν υπάρχουν στεγανά μεταξύ εμού, των Partners, των Συνεργατών και των ασκούμενων δικηγόρων. Και ο νεότερος ασκούμενος δικηγόρος έχει πρόσβαση σε όλους μας. Η δική μου πόρτα είναι πάντα ανοιχτή. Και νομίζω ότι αυτό λειτουργεί προς όφελος όλων μας και πολλαπλώς.

Πώς θα χαρακτηρίζατε ως Managing Partner, το management που ασκείτε στο γραφείο;

Πριν χαρακτηρίσω τον τρόπο διοίκησης, θέλω να σας πω πώς αν ξανάρχιζα την επαγγελματική μου ζωή, θα επέλεγα πέραν των νομικών να έχω κάνει και ένα MBA. Αν και πολλοί λένε ότι δεν είναι απολύτως απαραίτητο και ότι στην πράξη δεν σε κάνει σοφότερο, όμως σίγουρα η εξειδίκευση σε βοηθά να βάλεις τη γνώση σου σε τάξη και συνεπώς να την αξιοποιήσεις καλύτερα. Αν μπορούσα λοιπόν να χαρακτηρίσω τον τρόπο διοίκησης του γραφείου μας θα σας έλεγα ότι εγώ εξαρχής και από ένστικτο θεώρησα ότι έπρεπε αυτός να είναι χαλαρός και δημιουργικός. Ήμουν πάντοτε αντίθετος με τη νοοτροπία που υπήρχε στα γραφεία όταν ξεκίνησα, με το αυστηρό ωράριο και τον προσωπικό. Και ήταν πάντα για μένα πολύ ασύμβατο αυτό με την εργασία του Δικηγόρου. Διότι δεν έχει σημασία η ώρα που έρχεται κάποιος στα γραφεία αλλά το πόσο αποδοτικός και συνεπής είναι στις υποχρεώσεις του. Επομένως το ωράριο για εμάς είναι κατ' επιλογήν «χαλαρό». Πάντα πίστευα ότι αν ένας Συνεργάτης δεν



αισθάνεται αυτεξούσιος αλλά τον «ορίζει» το ωράριο και συνεπώς αισθάνεται «διεκπεραιωτής υπάλληλος», τότε μάλλον βρίσκεται σε λάθος γραφείο. Οι άνθρωποι που βρίσκονται στο Γραφείο μας είναι άνθρωποι οι οποίοι έχουν αυτοπειθαρχία και μπορούν και διαχειρίζονται τον χρόνο τους. Όταν πρώτο-εφάρμοσα αυτή τη φιλοσοφία, και το έκανα ενστικτωδώς, όλοι μου έλεγαν ότι κάνω λάθος. Σήμερα, οι καινούργιες θεωρίες του management, όσο τις προσεγγίζω, λένε πλέον ότι αυτή είναι η σωστή προσέγγιση. Και πράγματι, νομίζω ότι αν κανείς έχει την αίσθηση της αυτοπειθαρχίας και συναισθάνεται την ευθύνη που έχει αναλάβει, το χαλαρό και δημιουργικό management του επιτρέπει να διαχειριστεί τον χρόνο του καλύτερα και πιο δημιουργικά χωρίς περιττή πίεση και περιορισμούς. Και μάλιστα δικηγορικά γραφεία πρώτης γραμμής, π.χ. και στην Αγγλία σου λένε ακριβώς το ίδιο: Εμείς δουλεύουμε, δουλεύουμε, και όταν έχουμε δυνατότητα να ξεκουραστούμε ξεκουραζόμαστε. Οπότε θέλει μία αυτοπειθαρχία. Οι άνθρωποι που έχουν αυτοπειθαρχία είναι οι καλύτεροί μας Συνεργάτες.

Τι σημαίνει χάραξη στρατηγικής για εσάς;

Η δική μας στρατηγική χαράσσεται πάνω στην αρχή να βρισκόμαστε πάντα στην πρωτοπορία της γνώσης. Οτιδήποτε καινούργιο προκύπτει να γίνεται κτήμα μας και να βρισκόμαστε πάντα στην πρώτη

γραμμή, γνωρίζοντας σε βάθος το μεταβαλλόμενο νομοθετικό πλαίσιο, αναγνωρίζοντας και υιοθετώντας όχι μόνο τις καινούργιες δικηγορικές πρακτικές αλλά και τις εξελίξεις στο επιχειρηματικό γίγνεσθαι και στις τραπεζικές συναλλαγές που αλλάζουν, όπως ξέρετε, αρκετά γρήγορα. Αυτή η στρατηγική του να βρισκόμαστε πάντα στην πρώτη γραμμή σε καθετί καινούργιο, συχνά δεν συνεπάγεται άμεσο κέρδος ή ωφέλεια, αντίθετα μπορεί να συνεπάγεται και ζημία. Εντούτοις, αυτή η επιλογή μας επιτρέπει να δημιουργούμε βάθος γνώσεως που αναμφισβήτητα κάποια στιγμή αποδίδει.

Πώς διατηρείτε στην πρωτοπορία της γνώσης; Με τέτοιο καταιγισμό αλλαγών σε όλα τα πεδία;

Διαβάζουμε! Παρακολουθούμε συνεχώς τα νέα δεδομένα. Είμαστε συνδρομητές σε όλα τα νομικά περιοδικά που υπάρχουν στην Ελλάδα και σε αρκετά ξένα και όλοι έχουμε πρόσβαση σε online δημοσιεύσεις και προγράμματα εξειδικευμένης εκπαίδευσης. Ξέρετε στην εγρήγορσή μας βασικός παράγων είναι η επαφή και η συνεργασία μας με ξένες δικηγορικές εταιρίες. Και επίσης, η συμμετοχή μας σε συνέδρια, ελληνικά και ξένα, την οποία προσπαθούμε να ενθαρρύνουμε παρ' ότι όπως ξέρετε το κόστος για ορισμένα απ' αυτά είναι σχεδόν απαγορευτικό. Ας πούμε, οι Συνεργάτες της εταιρίας συμμετείχαν σε 32 τέτοια

συνέδρια το 2019 και σε 26 το 2018, στην Ελλάδα και στο εξωτερικό. Η διαδικασία της εκπαίδευσης στο δικό μας επάγγελμα δεν σταματά ποτέ.

Πώς ορίζετε την «επιτυχία»;

Η επιτυχία είναι μία πολύ φευγαλέα και εύθραυστη λέξη. Και αλλάζει από τη μια στιγμή στην άλλη. Επιτυχία ας πούμε είναι σίγουρα το να ακούς καλά λόγια για το γραφείο, όχι μόνο για τη νομική του επάρκεια αλλά και για ήθος των Συνεργατών, που είναι πολύ σημαντικό. Επίσης, επιτυχία μας θεωρώ ότι συνιστά ο τρόπος με τον οποίο αξιοποιούμε το φυτώριο των Ασκουμένων Δικηγόρων, στην ουσία ένα σύστημα εκπαίδευσης για το οποίο είμαστε πολύ υπερήφανοι και το οποίο είναι κατά το πλείστον έργο της Partner του γραφείου Δόμνας Μιράσγεζη. Επιλέγουμε Ασκουμένους οι οποίοι είναι φοιτητές του «Άριστα» ή σχεδόν «Άριστα», τους εκπαιδεύουμε συστηματικά όσο καλύτερα μπορούμε, με έμφαση στη δικαστηριακή πρακτική αλλά και σε ότι άλλο επιλέξουν. Τους βοηθούμε να μπαίνουν σε υποθέσεις τέτοιες ώστε να έχουν την εμπειρία που απαιτείται για να κάνουν π.χ. μεταπτυχιακά που απαιτούν εμπειρία, ακόμα και για να πάρουν υποτροφία. Και νιώθουμε ιδιαίτερη περηφάνεια που οι περισσότεροι απ' αυτούς πλέον δουλεύουν σε ξένα δικηγορικά γραφεία, και μάλιστα στα μεγαλύτερα εξ αυτών στο Λονδίνο, στην Αμερική και αλλού. Με αυτούς τους εξαιρετους Συνεργάτες μας προς όφελος των οποίων επενδύουμε συνειδητά κόπο και χρόνο, διατηρούμε στενές επαφές. Νιώθουμε ιδιαίτερη ικανοποίηση που συμβάλλουμε στην εκπαίδευση Ελλήνων δικηγόρων που μπορούν να ασκούν τη δικηγορία σε ένα επίπεδο υψηλό, εντός και εκτός Ελλάδας.

Πώς αξιοποιείτε και σε τι βαθμό πιστεύετε ότι θα αξιοποιείτε στο μέλλον τις νέες τεχνολογίες;

Ως γραφείο χρησιμοποιούμε τη τεχνολογία και είμαστε πολύ ανοιχτοί σε αυτή. Πέραν της συμμετοχής μας σε ενημερωτικά συνέδρια και σεμινάρια για τις νέες τεχνολογίες, επενδύουμε σε σχετικά προϊόντα. Μπορεί να φαίνεται ότι ακόμα στην Ελλά-

δα δεν απαιτείται να εμπλακούμε με τη νέα τεχνολογία και τις εφαρμογές της artificial intelligence, όμως αν δεν επενδύσουμε τώρα, θα βρεθούμε κάποια στιγμή πολύ πίσω, όταν πια θα είναι η τεχνολογία εντελώς απαραίτητη. Παρακολουθούμε λοιπόν τα σχετικά προγράμματα, τις βάσεις δεδομένων και ενημερωνόμαστε για τις εξελίξεις. Είναι μεγάλη βοήθεια για εμάς αυτά τα προηγμένα συστήματα και έχουν γίνει μέρος της καθημερινότητάς μας.

Επηρέασε τη λειτουργία και την πρόοδο του Γραφείου σας η τελευταία 10ετία και πώς; Τι άλλαξε ειδικότερα την τελευταία 5ετία;

Αν μιλήσουμε για τα τελευταία 10 χρόνια (τα λεγόμενα χρόνια της κρίσης) μπορώ να πω ότι καταφέραμε και διατηρήσαμε μία σταθερότητα, την οποία οφείλουμε στους πελάτες μας, και σε σημαντικό μάλιστα βαθμό στους ξένους πελάτες, τις ξένες τράπεζες και τα ξένα δικηγορικά γραφεία, τα οποία σταθερά μας εμπιστεύονται. Έτσι, δεν υπήρξε καμία απομάκρυνση τα χρόνια αυτά για λόγους οικονομικούς, το οποίο θεωρώ ότι είναι ένα σημαντικό επίτευγμα.

Από την αρχή της τελευταίας 5ετίας διείδα τη σταθερή ανάπτυξη των κλάδων του τραπεζικού, banking & finance, του προ-πτωχευτικού και του πτωχευτικού και των αναδιαρθρώσεων των εταιριών και άρα την συνεπακόλουθη αύξηση των σχετικών εργασιών. Αποφασίσαμε λοιπόν να επενδύσουμε εγκαίρως στην προετοιμασία μας στους κλάδους αυτούς με αποτέλεσμα να βρεθούμε με επαρκείς δυνάμεις να διαχειριστούμε με επαγγελματισμό τέτοιας φύσης υποθέσεις. Άλλος κλάδος που επίσης φαινόταν ότι θα αναπτυσσόταν έντονα, όπως και έγινε, ήταν το project finance, οι ιδιωτικοποιήσεις, αλλά και ο κλάδος του δικαίου της Κεφαλαιαγοράς. Αυξητική τάση εμφάνισε και ο κλάδος διευθέτησης δικαστηριακών διαφορών. Επομένως, αν εξαιρέσει κανείς τη χρονιά εκείνη που επιβλήθηκε ο ΕΦΚΑ σε παράλογα υψηλά επίπεδα, ο οποίος αναστάτωσε πολλούς Συνεργάτες μας και θα κινδύνευε, αν δεν παρεμβαίναμε, να περιόρισει πολύ σημαντικά το εισόδημά τους για τη χρονιά εκείνη, πρέπει να πούμε ότι η περίοδος των τελευταίων 5 ετών κύλησε τελικά ομαλά, με μία ήπια αλλά πάντως

αυξητική δραστηριότητα αλλά όχι πάντα αντίστοιχα έσοδα.

Η εποχή της κρίσης πρέπει να είναι περίοδος περισυλλογής και ανασχεδιασμού. Πείτε μας ένα σημαντικό θέμα που σας απασχόλησε την τελευταία 5ετία και αφορά στον σχεδιασμό του μέλλοντος;

Το θέμα των policies «Πολιτικών» του γραφείου. Όταν μεγαλώνει ένας οργανισμός οφείλει να θέσει και να μεριμνά για την τήρηση Πολιτικών Λειτουργίας. Τα παλιά χρόνια, σε μικρότερα σχήματα, με λιγότερο σύνθετη πραγματικότητα, δεν απαιτείτο να έχεις γραπτές πολιτικές. Αλλά τώρα, βεβαίως, χρειάζεται. Ήδη με βάση την πρόσφατη ευρωπαϊκή και διεθνή νομοθεσία οι Δικηγόροι σχεδόν εξομοιώνονται με τους τραπεζικούς όσον αφορά τον χειρισμό, την αποδοχή πελατών αλλά και τις συμβουλές τις οποίες μπορούν να δώσουν, που π.χ. αν είναι συμβουλές προς φοροαποφυγή μπορεί να θεωρηθούν ακόμη και ποινικό αδίκημα. Για όλους αυτούς τους λόγους, την τελευταία 5ετία δώσαμε βάρος στη χάραξη σαφών Πολιτικών του Γραφείου, τις οποίες καλούμεθα να τηρούμε με αυστηρότητα.

Με περισσότερα από 45 έτη Δικηγορίας, τι έχετε να πείτε για τα δεινά του συστήματος απονομής της δικαιοσύνης στο πέρασμα τόσων ετών;

Είναι γεγονός αναντίρρητο ότι υπάρχει καθυστέρηση στην απονομή της Δικαιοσύνης και κυρίως στην Πολιτική και στην Ποινική Δικαιοσύνη. Υπάρχει και από την μεριά των Δικαστών μία κόπωση, η οποία νομίζω ενισχύεται και από την αίσθηση απογοήτευσης ότι η κοινωνία δεν αναγνωρίζει όπως παλιά τη σημασία του ρόλου και του λειτουργήματός τους, ενώ μάλλον αυτή επιτάθηκε τα τελευταία χρόνια και με τη συμπίεση των αμοιβών τους. Όταν όμως το Κράτος αμείβει λιγότερο τους Δικαστικούς Λειτουργούς και δεν επιμελείται να βελτιώσει τους όρους άσκησης του λειτουργήματός τους, θα έπρεπε τουλάχιστον να επιμελείται να τους αποδίδεται η δέουσα τιμή. Όταν δεν τους αποδίδεται ούτε η τιμή που τους αξίζει, δημιουργείται αναμενόμενα μία απο-

γοήτευση σε αυτούς και κάποιοι βλέπουν το έργο τους διεκπεραιωτικά.

Στην Πολιτική Δικαιοσύνη υπάρχει και ένα επιπλέον πρόβλημα. Υπάρχει το πρόβλημα της εξειδίκευσης, ιδίως στα θέματα των οικονομικών διαφορών τα οποία απαιτούν ιδιαίτερες γνώσεις. Εκτιμώ ότι θα πρέπει το Κράτος να μεριμνήσει ώστε οι επιστήμονες που γίνονται Δικαστές, να μπορούν -όχι μόνον στην αρχή αλλά και κατά τη διάρκεια της καριέρας τους,- να μεταβαίνουν στο εξωτερικό και να συμμετέχουν σε επιμορφωτικά προγράμματα, να κάνουν μεταπτυχιακές σπουδές, να δουν πώς λειτουργεί ο έξω κόσμος, να γνωρίσουν συναδέλφους τους και να αισθανθούν περήφανοι για το λειτούργημά τους. Και πιστεύω ότι το κυρίαρχο πρόβλημα της απογοήτευσής τους είναι η έλλειψη της αναγνώρισης προς αυτούς, που αντίθετα υπήρχε στο παρελθόν, και η οποία βάρυνε σημαντικά και υπερκάλυπτε όλα τα υπόλοιπα ελλείμματα στην πραγματικότητα που αντιμετωπίζουν οι Δικαστές.

Και θα ήθελα να καταθέσω κάτι ακόμα εν προκειμένω. Εάν ήμουν αναγκασμένος να κάνω μόνον δικαστηριακή δικηγορία, θα ήμουν δυστυχής. Όχι γιατί θα ανέμενα να κερδίσω όλες τις υποθέσεις, αλλά επειδή θεωρώ ότι συχνά οι όροι κάτω από τους οποίους αναγκάζομαστε Δικαστές και Δικηγόροι να κάνουμε την εργασία μας είναι απαξιωτικοί και κατά συνέπεια θεωρούμε ότι πολλές φορές η ακροαματική διαδικασία δεν περιποιεί τιμή σε κανέναν μας. Και αποτέλεσμα αυτής της κατάστασης είναι να υπάρχει συχνά έλλειψη αμοιβαίας κατανόησης και σεβασμού Δικηγόρων και Δικαστών, η οποία δεν βοηθά προφανώς στην απονομή της Δικαιοσύνης. Θα ήθελα π.χ. να υπάρχει μεγαλύτερη άνεση και επαρκής χρόνος να ακουστεί από το Δικαστήριο. Ακόμα και οι χώροι που καλούμεθα να λειτουργήσουμε είναι απαξιωτικοί για όλους μας, όπως π.χ. όταν ζητάμε προσωρινή διαταγή για ένα πολύ κρίσιμο θέμα, εισερχόμαστε σε ένα δωματάκι που ίσα που χωράμε εμείς και ο αντίδικος, στεκόμαστε όρθιοι, στριμωγμένοι πάνω από το κεφάλι του Προέδρου και έχοντας ελάχιστο χρόνο να αναπτύξουμε τα βασικά κρίσιμα θέματα της υπόθεσης. Θα έπρεπε να υπάρχει περισσότερος χώρος, περισ-

σότερος σεβασμός και δυνατότητα πραγματικής επικοινωνίας με το Δικαστήριο. Να μην πιεζόμαστε από τις συνθήκες και να γινόμαστε, Δικαστές και Δικηγόροι, διεκπεραιωτές. Και νομίζω ότι υποφέρουν και οι Δικαστές απ' αυτό. Δεν έχουν τα μέσα, δεν έχουν τις κατάλληλες βιβλιοθήκες, δεν έχουν τα computers, δεν έχουν βοηθούς στο έργο τους. Και συντηρείται έτσι ένας φαύλος κύκλος. Πρέπει το Κράτος να μεριμνήσει να σπάσει αυτόν τον κύκλο. Για το καλό της Δικαιοσύνης και της συνεπακόλουθης εύρυθμης λειτουργίας της κοινωνίας. Και αυτό δεν απαιτεί μόνο νομοθετική παρέμβαση. Κοινή λογική και θέση προτεραιοτήτων απαιτεί. Και η απονομή της Δικαιοσύνης πρέπει να είναι πάντα προτεραιότητα.

Πιστεύετε ότι δεδομένης της πολυπλοκότητας της νομικής πραγματικότητας και της συνεπακόλουθης ανάγκης προς εξειδίκευση, θα ήταν ένα θέμα προς συζήτηση στο μέλλον η δημιουργία εξειδικευμένων καθ' ύλην δικαστηρίων;

Βεβαίως, ιδίως σε τομείς όπως τα χρηματοοικονομικά, τραπεζικά και τα θέματα Κεφαλαιαγοράς και Χρηματιστηρίου. Όπως και στους Δικηγόρους, αντίστοιχα και στους Δικαστές χρειάζεται εξειδίκευση. Και γιατί να μην λάβουμε υπόψη μας και το ατομικό ενδιαφέρον ορισμένων Δικαστών οι οποίοι απωθούνται από αυτό το αντικείμενο, ενώ άλλοι να το επιλέγουν και να θέλουν να εξειδικευτούν περαιτέρω. Σε αυτούς πρέπει το Κράτος να εξασφαλίσει, ώστε να τους δίδονται οι ευκαιρίες. Υστερεί το Κράτος στην επιμόρφωση των δικαστών της Πολιτικής και της Ποινικής Δικαιοσύνης, και υστερεί πάρα πολύ. Αντίθετα, Δικαστές του Συμβουλίου Επικρατείας, όπου προβλέπεται μία και δύο φορές η δυνατότητα sabbatical στη διάρκεια της καριέρας τους, μπορούν και αποκτούν εικόνα της διεθνοποιημένης πραγματικότητας. Το ίδιο έπρεπε να προβλέπεται και στην Πολιτική Δικαιοσύνη. Και μακάρι να το ενστερνιστεί η Πολιτεία και να μεριμνήσει γρήγορα να γίνει αυτό πραγματικότητα.

Τι συμβουλές θα δίνετε σε έναν φοιτητή της Νομικής;

Καταρχήν να επιδιώξει καλό βαθμό πτυχίου. Μέχρι πρόσφατα οι φοιτητές της Νομικής δεν έδιναν σημασία στους βαθμούς. Χωρίς βεβαίως να γίνει δούλος των βαθμών, είναι σκόπιμο για τον νέο που ξεκινά να επιδιώξει καλούς βαθμούς, αφού πλέον παίζουν μεγάλο ρόλο και για την εισδοχή του σε μεταπτυχιακές σπουδές ιδίως στον αγγλοσαξονικό κόσμο, καθώς και για την είσοδό του σε Δικηγορικά Γραφεία. Να πω εδώ ότι πάντως σήμερα βλέπω πως περισσότεροι φοιτητές έχουν συνείδηση του ότι πρέπει να δουλέψουν σκληρά για να διαφοροποιηθούν. Το δεύτερο πολύ σημαντικό για τον νέο είναι να αποκτήσει εξειδίκευση. Χωρίς εξειδίκευση νομίζω οι επιλογές του θα είναι περιορισμένες. Εμείς πάντα λέμε και ενθαρρύνουμε τους δικούς μας ασκούμενους ή και νέους Δικηγόρους να πάνε στο εξωτερικό.

Και ξέρετε, νομίζω ότι αυτή η γενιά των νέων Ελλήνων Δικηγόρων αισθάνονται ότι τα φτερά τους είναι κομμένα, αισθάνονται ότι οι οικονομικές και γενικά οι επαγγελματικές τους προοπτικές είναι πολύ περιορισμένες. Και αυτό είναι κάτι το οποίο προσωπικά με συγκλονίζει. Είναι πολύ βαρύ να αισθάνεσαι στο ξεκίνημά σου αδιέξοδο. Ως γραφείο προσπαθούμε να παρέχουμε εφόδια, καλύτερες αμοιβές και άλλες παροχές στους νέους Συνεργάτες μας. Όμως είναι αλήθεια ότι η κατάσταση στην αγορά δεν βοηθά. Δηλαδή, ενώ φαίνεται να υπάρχει άνοδος οικονομικής δραστηριότητας και εμφανίζονται προοπτικές ανάπτυξης, ξένες επενδύσεις κλπ., εν τούτοις οι δικηγορικές αμοιβές καταρρέουν. Αυτό το φαινόμενο δεν είναι καλό για κανέναν. Ούτε για τους Δικηγόρους προφανώς, ούτε όμως και για τους πελάτες μας. Διότι για να μπορέσεις να κρατήσεις καλούς, έντιμους και ανθρώπους με κίνητρα οι οποίοι θα παρέχουν σταθερά ποιοτικές υπηρεσίες πρέπει οπωσδήποτε να τους δώσεις προοπτική εξέλιξης και καλύτερες αμοιβές.

Πιστεύετε ότι συνδέεται το θέμα των αμοιβών μας με το κύρος του επαγγέλματός μας;

Φυσικά. Και νομίζω ότι εμείς οι ίδιοι, οι Δικηγόροι έχουμε υποτιμήσει την αξία του επαγγέλματός μας. Και αυτό το κάνουμε

συχνά και ανταγωνιζόμενοι και κατηγορώντας ο ένας τον άλλον – ακόμα και αθέμιτα κάποιες φορές – πράγμα το οποίο είναι εντελώς λάθος, διότι για να πηγαίνεις καλά πρέπει και οι ανταγωνιστές σου να πηγαίνουν καλά, ώστε να λειτουργεί η σχετική αγορά. Νομίζω ότι ως κλάδος θα πρέπει να αξιολογήσουμε καλύτερα τις παρεχόμενες υπηρεσίες και να επιδιώξουμε στην αγορά καλύτερες αμοιβές, οι οποίες θα βοηθήσουν όλους τους Δικηγόρους να παρέχουν υψηλότερης ποιότητας νομικές υπηρεσίες αφού θα έχουν περισσότερα μέσα, και θα ανακτήσουν αυτοπεποίθηση και αυτοεκτίμηση, αποκτώντας κίνητρο να προσπαθούν πάντοτε να γίνονται καλύτεροι. Όπως και για τους Δικαστές, αντίστοιχα και για τους Δικηγόρους, πρέπει να ανακτήσουμε τον σεβασμό μας από την κοινωνία.

Πώς βλέπετε σήμερα τη θέση του Έλληνα δικηγόρου μέσα στην οικογένεια των ευρωπαϊών δικηγόρων; Πόσο κοινά είναι τα προβλήματα που αντιμετωπίζει ο Έλληνας δικηγόρος με αυτά του Γάλλου, του Γερμανού και του Άγγλου Δικηγόρου;

Θα έλεγα ότι υπάρχει μεγάλη διαφοροποίηση. Πρώτον μεν οι Δικηγόροι στις άλλες χώρες απολαμβάνουν κοινωνικό status, το οποίο δεν απολαμβάνουν οι Έλληνες δικηγόροι. Δηλαδή, ο νεαρός Δικηγόρος που γίνεται στα 23 του χρόνια solicitor στην Αγγλία αποκτά ένα κοινωνικό status, το οποίο ο Έλληνας συνάδελφός του δεν αποκτά ούτε καν στα 40 του χρόνια και καταφανώς αδικώς. Υπάρχει επίσης μία τεράστια διαφορά στο θέμα των μισθολογικών απολαβών αλλά και των προοπτικών τόσο για μεγαλύτερες αμοιβές όσο και για εξέλιξη στην ιεραρχία ενός γραφείου, διότι οι αγορές στο εξωτερικό είναι πολύ μεγαλύτερες και υπάρχουν σαφώς περισσότερες ευκαιρίες αξιοποίησης των ικανών Συνεργατών, π.χ. εκεί τον Associate που δεν μπορούν να τον αναβαθμίσουν σε Partner μπορούν να του αναθέσουν άλλο ρόλο, στον οποίο να αποδειχθεί ότι ακριβώς επειδή έχει και managerial skills είναι εξαιρετικός. Επομένως στο εξωτερικό υπάρχει μεγαλύτερη δυνατότητα προοπτικής. Χωρίς να σημαίνει ότι εκεί δεν υπάρχουν δυσκολίες, ότι δεν υπάρχει

ένας τρομερά σκληρός ανταγωνισμός στο εσωτερικό των γραφείων αυτών, αλλά οπωσδήποτε η θέση του Έλληνα δικηγόρου όταν παραβάλλεται με τη θέση των ξένων δικηγόρων υπολείπεται. Παρ' ότι οι Έλληνες δικηγόροι δεν υπολείπομεθα σε γνώσεις, υπολείπομεθα και σε αμοιβές και στον τρόπο με τον οποίο μας αντιμετωπίζουν οι πελάτες, και κάποιες φορές, ακόμα και οι ξένοι συνάδελφοί μας, οι οποίοι αν δεν αναγνωρίσουν ότι είσαι ισότιμος με αυτούς, σε θεωρούν ότι είσαι «πολύ χαμηλής κατηγορίας».

Ποιο βλέπετε να είναι το μέλλον του Έλληνα δικηγόρου;

Το μέλλον του Έλληνα Δικηγόρου πιστεύω ότι είναι ελπιδοφόρο. Ομολογώ ότι βρίσκω τους νέους δικηγόρους, αυτούς που συνειδητά κυνηγούν την «αριστεία» στην άσκηση του επαγγέλματός μας, ένα ποσοστό 5% ως 10% του συνόλου, να είναι πολύ καλύτεροι απ' το αντίστοιχο ποσοστό της δικής μου γενιάς.

Ποια η θέση των Εναλλακτικών Μεθόδων Επίλυσης Διαφορών στην Ελλάδα;

Οι εναλλακτικές μέθοδοι επίλυσης διαφορών δυστυχώς στην Ελλάδα δεν έχουν αξιοποιηθεί όπως έπρεπε. Για εμάς είναι η καλύτερη επιλογή για την επίλυση πολλών διαφορών. Είναι σαφώς προς όφελος των πελατών μας, αφού εξασφαλίζουν ότι θα έχουν την καλύτερη λύση ταχύτατα και συχνά και με μικρότερο κόστος. Εκτιμώ δε ότι οι διαδικασίες αυτές αναβαθμίζουν και τον ρόλο των Δικηγόρων. Πάντως, όσον αφορά στη Διαμεσολάβηση, που είναι και ο πιο νέος θεσμός για την ελληνική πραγματικότητα, αντιλαμβάνομαι τη δυσκολία των μεγάλων κυρίως εταιριών να επιλέξουν και να αναθέσουν την επίλυση της διαφοράς τους σε έναν νέο στην ηλικία Διαμεσολαβητή. Και ίσως να είναι άδικο για αυτούς, διότι μπορεί να έχουν και τις γνώσεις και τα skills που απαιτούνται και ενδεχόμενα να είναι και πολύ καλύτεροι από τους συναδέλφους τους της μεγαλύτερης ηλικίας. Όμως το πρόβλημα παραμένει. Σίγουρα το μέλλον ανήκει στις Εναλλακτικές Μεθόδους Επίλυσης Διαφορών και υπάρχει πεδίο δόξης λαμπρό για τους Δικηγόρους.

Έχουμε κοινωνική ευθύνη οι Δικηγόροι; Βεβαίως και έχουμε. Στα περισσότερα γραφεία του εξωτερικού, και δη της Αμερικής και της Ευρώπης υπάρχουν σταθερά οργανωμένες δράσεις κοινωνικής ευθύνης. Η παροχή νομικών υπηρεσιών σε μη προνομιούχους σε σταθερή βάση είναι μόνον μία εξ αυτών. Εμείς ως Γραφείο και εγώ επιπλέον ατομικά, παρέχουμε τις νομικές μας υπηρεσίες κατά σύστημα σε πολλούς μη κερδοσκοπικούς Οργανισμούς χωρίς αμοιβή. Αξίζει να σημειωθεί ότι σε προσφορές που καλούμαστε να υποβάλουμε σε ξένους πελάτες και σε ξένα δικηγορικά γραφεία μας ζητούν να αναφέρουμε αν παρέχουμε pro bono work. Και κρινόμαστε και από αυτό.

Πείτε μας 2 πράγματα για τα οποία αισθάνεστε περήφανοι ως Γραφείο

Νομίζω μπορούμε να είμαστε υπερήφανοι για το γεγονός ότι ως γραφείο έχουμε καταφέρει, με συνεχή σκληρή εργασία και πολύ κόπο και είμαστε σε θέση να αντιμετωπίσουμε κάθε είδους πρόβλημα που μπορεί να προκύψει σε σχέση με το δίκαιο των επιχειρήσεων, όσο πολύπλοκο και να είναι. Έχουμε και την εξειδικευμένη γνώση και την οργάνωση και τη stamina που απαιτούνται. Και το δεύτερο για το οποίο επίσης αισθάνομαι περηφάνεια, είναι ότι το Γραφείο μας θεωρείται ένα φιλικό, μη εχθροπαθές γραφείο. Ακόμη και στις έντονες αντιδικίες. Και αυτό εισπράττω. Και δεν είναι τυχαίο. Είναι επιλογή μας.

Θα ξεχωρίζατε το Γραφείο σας για ποιο λόγο;

Νομίζω για το γεγονός ότι είμαστε πάντα «solution oriented». Υπάρχουν περιπτώσεις που σε υποθέσεις που χειριζόμαστε βρισκόμαστε σε δίλημμα, και η νομική μας κρίση μας λέει ότι πρέπει να συμβουλευθούμε τον Πελάτη μας να αποσυρθεί ή να συμβιβαστεί. Κάθε φορά, ενεργούμε και αισθανόμαστε υποχρεωμένοι να βρούμε και να προτείνουμε στον Πελάτη μία λύση που να είναι εφικτή και να του επιτρέψει να προχωρήσει με τον καλύτερο γι' αυτόν τρόπο.

Μετά από 45 και πλέον έτη δικηγορίας, πιστεύετε ότι κάνατε τη σωστή επιλογή να γίνετε Δικηγόρος;

Απολύτως. Για μένα η δικηγορία είναι ένα αρχοντικό επάγγελμα, η νομική είναι η βασίλισσα των κοινωνικών επιστημών. Είναι τεράστια τύχη το να είναι κανείς δικηγόρος. Συχνά ακούω από ανθρώπους της γενιάς μου, αλλά ακόμα και από τα χείλια του -μεγαλύτερου νομίζω- τραπεζίτη της γενιάς μου στην Ελλάδα ο οποίος έχει όλα τα πτυχία του κόσμου, να λέει ότι αν ξανάριζα την καριέρα του θα ξεκινούσε με ένα πτυχίο Νομικής. Και είναι αλήθεια πως η νομική επιστήμη και η δικηγορία σου μαθαίνουν έναν άλλο τρόπο σκέψης και δράσης. Αισθάνομαι γι' αυτό πολύ υπερήφανος και προνομιούχος! Παρ' ότι είχα φλερτάρει στο ξεκίνημα μου να κάνω διάφορα άλλα πράγματα. Θυμάμαι μία μέρα περπατούσαμε με τον Δικηγόρο πατέρα μου σε μία παραλία και μου λέει: «Μήπως σε επηρέασα άσχημα; Του απάντησα: Όχι. Σου είμαι απολύτως ευγνώμων». Απλώς, όταν εισέρχεσαι στον κόσμο των νομικών ξεκινάς από το μηδέν, ενώ σε άλλες επιστήμες συνήθως είσαι ήδη ψυλλιασμένος π.χ. αν γίνεις χημικός έχεις κάνει χημεία τουλάχιστον 3 χρόνια, αν γίνεις μαθηματικός το ίδιο, αν γίνεις φυσικός επίσης. Ενώ αν γίνεις νομικός αρχίζεις από το μηδέν. Επομένως για να αρχίσει να σου αρέσει η νομική επιστήμη, πρέπει να μάθεις πρώτα να «παίζεις» με τις έννοιες, το οποίο όμως απαιτεί προηγούμενα να μάθεις την «προπαίδεια». Άρα τα 2-3 πρώτα χρόνια των σπουδών είναι «βαριά» και αυτό είναι κατανοητό. Όμως μετά, όταν μάθεις την «προπαίδεια» και εξοικειωθείς με τις έννοιες, η νομική επιστήμη είναι ένα απίστευτα δημιουργικό πνευματικό παιχνίδι, το οποίο προσφέρει ικανοποίηση και κατά την άσκησή του, αλλά και από το αποτέλεσμά του, ενώ παράλληλα έχει σημαντική επίπτωση στη λειτουργία της κοινωνίας. Έτσι βλέπω εγώ τη νομική επιστήμη και τη δικηγορία. Και προσπαθώ να μεταλαμπαδεύσω αυτή την ενθουσιώδη θεώρησή μου και στους Συνεργάτες μου. Και μακάρι όλοι οι Δικηγόροι να εκτιμούμε και να νιώθουμε περήφανοι για το επάγγελμά μας.

Προσυπογράφουμε την ευχή αυτή. Και σας ευχαριστούμε για την εξαιρετική αυτή συνομιλία. ☐