



# THE LEGAL SIDE OF BUSINESS

Ο ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΟΣ ΡΟΛΟΣ ΤΟΥ ΔΙΚΗΓΟΡΟΥ ΣΤΗΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΗ ΑΝΑΠΤΥΞΗ

LAWYER

| BOUSSIAS  
media

# «Business oriented litigation»: Ένα μοντέλο δικηγορικής διαχείρισης επιχειρηματικών αντιδικιών

Για την ελληνική κοινωνία ο δικηγόρος ταυτίζεται κυρίως με την ποινική ή «δικαστηριακή» δικηγορία και με τον συνήγορο – αγορητή, του οποίου μοναδικός φυσικός χώρος είναι τα δικαστήρια. Αυτή η εικόνα δεν είναι αντιπροσωπευτική για τις επιχειρήσεις, όπου ασκούνται κυρίως αστικής φύσεως αξιώσεις και δικαιώματα, συνάπτονται εμπορικές συναλλαγές και ρυθμίζονται περιουσιακές σχέσεις.



**ΒΑΣΙΛΕΙΟΣ Α.  
ΧΑΤΖΗΓΕΩΡΓΙΔΗΣ**

Διαχειριστής εταίρος  
ΧΑΤΖΗΓΕΩΡΓΙΔΗΣ  
ΔΙΚΗΓΟΡΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ  
Αναπληρωτής Καθηγητής  
Νομικής Σχολής Δ.Π.Θ.

Για μια επιχείρηση της οποίας η δραστηριότητα εξ αντικειμένου είναι συνυφασμένη με τον κίνδυνο οικονομικής απώλειας, μια μορφή τέτοιου κινδύνου είναι η πρόκληση διαφορών και η παρατεταμένη ενασχόληση με δικαστικούς αγώνες. Και τούτο, διότι η παροχή αμοιβών σε δικηγόρους και τεχνικούς συμβούλους, η σπατάλη εργατοωρών απασχόλησης υπαλλήλων προς συγκέντρωση αποδεικτικού υλικού και η συσσώρευση ψυχικού κάματος μέχρι την έκδοση δικαστικής απόφασης, ισοδυναμούν με απώλεια πολύτιμου χρόνου που θα μπορούσε να χρησιμοποιηθεί σε παραγωγική δραστηριότητα και σε συνακόλουθη αποκόμιση επιχειρηματικού κέρδους.

Όμως, η ανάληψη του προπεριγραφέντος κινδύνου είναι «αναγκαίο κακό», όσες φορές (και είναι συχνές αυτές) κάποιο πρόσωπο (εμπορικός συνεργάτης, εργαζόμενος, ανταγωνιστής κ.ά.) κάνει χρήση ή απειλεί να κάνει χρήση του δικαστικού μηχανισμού ως μέσου άσκησης πίεσης προς μια επιχείρηση για αποκόμιση περιουσιακού οφέλους. Γι' αυτόν τον λόγο, η έναρξη ενός δικαστικού αγώνα (ενδεχομένως με επιτηδειότητα) συνιστά εφαρμογή

στη μικροκλίμακα της επιχειρηματικής ζωής του γνωστού αξιώματος του Κλαούζεβιτς, ότι «ο πόλεμος είναι η συνέχεια της πολιτικής με άλλα μέσα». Κι αν ο δικαστικός αγώνας είναι «πόλεμος», τότε «πολιτική» είναι η οικονομική θέση των διαδίκων, δηλαδή η αποκόμιση οφέλους από τον ενάγοντα και η διατήρηση αλώβητης της οικονομικής θέσης της εναγόμενης επιχείρησης.

Όπως σε έναν οποιοδήποτε πόλεμο οι αντίπαλοι αναπτύσσουν στρατηγική και τακτικές επικράτησης, στους δικαστικούς αγώνες οι διάδικοι οφείλουν να πράξουν το ίδιο. Όπως ο στρατηγός κάνει μια προβολή ισχύος, παίζει με τα νεύρα του αντιπάλου, επιλέγει τις μάχες που θα αποφύγει και το πεδίο τους, έτσι και ο δικηγόρος οφείλει να καταστρώνει την τακτική του διαδίκου, υποδεικνύοντας τα ένδικα βοηθήματα και μέσα, τις άμυνες, τις ενστάσεις, τον χρόνο και τον τόπο άσκησης τους, εφόσον μπορεί να τα επιλέξει.

Οι «πόλεμοι» και οι «μάχες», όσο και αν είναι αναπόσπαστο κομμάτι της ζωής, προκαλούν φόβο, ανασφάλεια και αποστροφή στους σύγχρονους ανθρώπους. Δεν είναι όλοι οι επιχειρηματίες διατεθειμένοι να αναλώσουν τη ζωτικότητα



Από αριστερά: Σοφία Δουμουλιάκα, Βασίλειος Χατζηϊωάννου, Ειρήνη Καφφετζάκη, Δήμητρα Ρούσση

τους σε μακροχρόνιες αντιδικίες, ιδίως όταν αυτές προσλαμβάνουν «πολεμικές», τοξικές διαστάσεις ή ενέχουν υψηλά διακυβεύματα. Δεν είναι τυχαίο, λοιπόν, ότι σε έναν εξόχως ανασφαλή κόσμο όπου κυριαρχεί η κακή πίστη, η εμπάθεια και το γινάτι, οι περισσότεροι επιχειρηματίες - εντολείς ζητούν να αγοράσουν ασφάλεια και πρόγνωση, διότι αυτό που κατά βάθος τους ενδιαφέρει είναι να αποκατασταθεί η τάξη στην επιχείρησή τους το συντομότερο δυνατό με το μικρότερο δυνατό ψυχικό και οικονομικό κόστος. Σε αυτή την ανθρώπινη ανάγκη βασίζεται ο εμπειρικός κανόνας ότι ο χειρότερος συμβιβασμός είναι προτιμότερος από την καλύτερη δικαστική απόφαση. Η αποδοχή μιας εξώδικης λύσης της διαφοράς και η συνδιαμόρφωση (με αμοιβαίες υποχωρήσεις) μιας έννομης σχέσης από τους ενδιαφερομένους είναι προτιμότερη από τη ρύθμισή της αποκλειστικά από έναν αμερόληπτο αλλά και αμέτοχο δικαστή ή διαιτητή.

Σε μια τέτοια συνθήκη ανασφάλειας που ενισχύει την αναζήτηση συμφερουσών λύσεων, η καλή γνώση του ουσιαστικού δικαίου ήταν ανέκαθεν αναγκαία. Όμως, η πρόγνωση των δυσχερειών μιας υπόθεσης περνάει αναγκαστικά και μέσα από τη γνώση των κανόνων διεξαγωγής της πολιτικής δίκης, της πολιτικής δικονομίας. Επίσης, σε μια εποχή όπου η προφορικότητα στην πολιτική δίκη συρρικνώνεται, το μοντέλο του δικηγόρου που «τα λέει καλά» αντικαθίσταται από τον δικηγόρο που αρκεί «να τα γράφει καλά», ενώ το μοντέλο δικηγόρου που περιορίζεται στο να διεξαγάγει μια δίκη χωρίς εποπτεία του ευρύτερου περιβάλλοντος και χωρίς μακροπρόθεσμη οικονομική στόχευση για τον εντολέα του, είναι ήδη παρωχημένο.

Ο σύγχρονος δικηγόρος που επιθυμεί να κάνει με πληρότητα τη δουλειά του, οφείλει να αφουγκραστεί την πραγματική ανάγκη του επιχειρηματία εντολέα του και να γίνει συνοδοιπόρος του στη

χάραξη μιας προληπτικής στρατηγικής εξεύρεσης επωφελών λύσεων, ακόμα και εξώδικων, όπου τούτο είναι δυνατόν. Έτσι λοιπόν, οι επιχειρήσεις που καλούνται να αντιμετωπίσουν επικείμενες ή ήδη ανοιγείς δίκες έχουν ανάγκη από εξειδικευμένους δικαστηριακούς δικηγόρους με στρατηγική σκέψη και τακτική ευελιξία προσανατολισμένη στις οικονομικές παραμέτρους της επιχειρηματικής λειτουργίας.

Λεωφόρος Κηφισίας 5,  
115 23 Αθήνα

**T:** (+30) 210 6413717

**W:** hlawfirm.gr

