

Α.Σ. Παπαδημητρίου και Συνεργάτες Δικηγορική Εταιρία

«Εμείς είμαστε ένα δαρβινικό γραφείο. Εξελισσόμαστε και προσαρμοζόμαστε»

Συνέντευξη στην Τζίνα Παπαντωνοπούλου-Καρατζά

Από ιδρύσεώς του, ποιοι είναι οι βασικοί σταθμοί που σηματοδότησαν την πορεία του γραφείου σας μέχρι σήμερα;

Α. Παπαδημητρίου: Ο 1ος σταθμός τοποθετείται το 1966, όταν ο πατέρας μου Στέλιος Παπαδημητρίου, τότε μόλις 36 ετών, έφθασε στην Αθήνα από την Αίγυπτο. Μετά από τρεις γενιές στην Αλεξάνδρεια, η οικογένειά μου αποφάσισε να μετοικήσει στην Ελλάδα, παίρνοντας μια κρίσιμη και συνάμα δύσκολη απόφαση. Ο πατέρας μου και η μητέρα μου, με τα 3 ανήλικα παιδιά τους φθάνουν και ξεκινούν τη ζωή τους από την αρχή. Και όπως κάθε αρχή, ήταν δύσκολη. Υπήρχαν πολλοί περιορισμοί για κάποιον που ήθελε να ασκήσει το επάγγελμα. Δεν μπορούσες άλλωστε να πάρεις την άδεια ασκήσεως διότι υπήρχε περιορισμένος αριθμός εισερχομένων στο επάγγελμα. Οπότε ο πατέρας μου, παρ' ότι ήταν δικηγόρος στον Άρειο Πάγο στην Αλεξάνδρεια, αναγκαστικά ξεκίνησε στην Ελλάδα από την αρχή: σε ηλικία 36 ετών εγγράφηκε ως ασκούμενος δικηγόρος και αφού ολοκλήρωσε την άσκησή του, έδωσε εξετάσεις για να αποκτήσει ξανά την άδεια ασκήσεως επαγγέλματος. Έχοντας πλέον το δικαίωμα να ασκεί δικηγορία στην Ελλάδα ξεκίνησε παρέχοντας τις υπηρεσίες του στον ναυτιλιακό κόσμο κατά κύριο λόγο, αφού αυτό άλλωστε έκανε και στην Αλεξάνδρεια, όπου ήταν δικηγόρος στα ναυτιλιακά clubs. Ο

Μπαίνοντας στο γραφείο Α.Σ. Παπαδημητρίου, το πρώτο πράγμα που τραβά την προσοχή σου είναι τα έργα τέχνης που βρίσκονται στον χώρο. Πίνακες, γλυπτά και άλλα ξεχωριστά αντικείμενα προσδίδουν στο χώρο μια διαφορετική αίγλη. Και επειδή ως όφειλες, έχεις έρθει διαβασμένος για την ιστορία αυτού του γραφείου, αρχίζεις να συνδυάζεις στο μυαλό σου εικόνες, πρόσωπα και εποχές. Θέλεις να περιηγηθείς στον χώρο. Νιώθεις την επιθυμία να φωτογραφίσεις τα έργα τέχνης. Δεν είσαι σε γκαλερί όμως και το ξέρεις. Άλλος είναι ο σκοπός της επίσκεψής σου.

Μετά από λίγα λεπτά βρίσκεσαι ήδη ανάμεσα στους ανθρώπους που δίνουν ζωή σε αυτό το γραφείο, που συνδέουν παράδοση ετών με ένα σύγχρονο παρόν και με ένα ακόμα καλύτερο μέλλον, ξεχωρίζοντας για πολλούς και διάφορους σημαντικούς πάντως λόγους, σαν τα πολλά, διάφορα και σημαντικά έργα τέχνης που στεγάζονται σε αυτό. Μιλάμε με τον κ. Α. Παπαδημητρίου, την κα Ε. Κοσσένα, τον κ. Ε. Λάκατζη και τον κ. Σ. Κομητόπουλο από την Δικηγορική εταιρία «Α.Σ. Παπαδημητρίου & Συνεργάτες», γνωστή και ως Saplegal.

2ος σταθμός στη δημιουργία του γραφείου ήταν όταν ο πατέρας μου ανέλαβε πρόεδρος του Ιδρύματος Ωνάση, επίσημα το 1988 οπότε αποφάσισε να σταμα-

τήσει να δικηγορεί ενεργά και ανέθεσε το γραφείο του σε εμένα. Διατήρησε βέβαια την ιδιότητά του δικηγόρου και την άδειά του μέχρι που πέθανε. Δεν πήρε ποτέ του σύνταξη. Τότε, το γραφείο μας απαρτιζόταν από εμένα και δύο άλλους συναδέλφους. Το 1988 ήμουν 33 ετών. Και ανέλαβα και εγώ να κάνω ένα νέο ξεκίνημα. Η πρώτη μεγάλη απόφαση που πήρα ήταν η στροφή από τη δικηγορία που είχε αντικείμενο μέχρι τότε σχεδόν αποκλειστικά ναυτιλιακές υποθέσεις στη «δικηγορία του επιχειρείν». Σήμερα λοιπόν η δικηγορική ύλη του γραφείου μας έχει διευρυνθεί και επικεντρώνεται στους τομείς του αστικού και εμπορικού δικαίου. Ο 3ος μεγάλος σταθμός ήταν όταν κάποια στιγμή συνειδητοποίησα ότι το γραφείο έπρεπε να αλλάξει. Από προσωπικό δικηγορικό γραφείο έπρεπε να προχωρήσει και να γίνει κανονική δικηγορική εταιρία. Ήταν το 2008 όταν συστήθηκε η εταιρία. Και εδώ το στοίχημα ήταν να δημιουργηθεί μια ομάδα από τους σωστούς συνεργάτες. Δύσκολο project! Πρέπει να έχω κάνει προσωπικά συναντήσεις με δεκάδες υποψηφίους μέχρι να στελεχωθεί κατάλληλα το γραφείο. Είχα την εμπειρία των αγγλικών δικηγορικών γραφείων στα οποία για να εργασθείς έπρεπε να πληροίς 2 κριτήρια απαραίτητα: να είσαι ικανός δικηγόρος και να μπορείς να ενταχθείς και να συνεργασθείς με την Ομάδα σου.

saplegal

Α.Σ. ΠΑΠΑΔΗΜΗΤΡΙΟΥ
& ΣΥΝΕΡΓΑΤΕΣ



Οι κ.κ. Α. Παπαδημητρίου, Ε. Κοσσένα, Ε. Λάκατζης και Σ. Κομητόπουλος, στη συνέντευξη που παραχώρησαν στις Τζ. Παπαντωνοπούλου-Καρατζά και Τζ. Μπέρμπερη

Ίδρυση: 2008

Τομείς δραστηριότητας:

Δικαστική και Εναλλακτική Επίλυση Διαφορών - Δίκαιο Επιχειρήσεων - Εξαγορές & Συγχωνεύσεις - Κεφάλαια Επιχειρηματικών Συμμετοχών (Private Equity & Venture Capital) - Χρηματοοικονομικό Δίκαιο & Κεφαλαιαγορά - Ναυτιλιακό Δίκαιο - Πτωχευτικό Δίκαιο & Δίκαιο Αναδιάρθρωσης - Ιδρύματα - Κληρονομικός Σχεδιασμός & Διαδοχή - Ακίνητα & Επενδυτικά Έργα - Εργατικό Δίκαιο - Ιατρικό Δίκαιο/Δίκαιο της Υγείας - Πνευματική Ιδιοκτησία/Προσωπικά Δεδομένα

Ε. Λάκατζης: Να διευκρινίσουμε ότι δεν επρόκειτο για απλή συνέντευξη. Όλοι θυμόμαστε την περίφημη αγωγή!

Α. Παπαδημητρίου: Ναι πράγματι, δεν ήταν απλή συνέντευξη υποψηφίου. Χρησιμοποιούσα μια αγωγή από μια πολύ ενδιαφέρουσα και παλιά υπόθεση που την είχα φθάσει μέχρι τον Άρειο Πάγο. Έδινά λοιπόν αυτή την περίφημη αγωγή, γραμμένη σε παλιά χειροκίνητη γραφομηχανή

στους υποψηφίους και τους έλεγα: Διαβάστε την αγωγή και πείτε μου για ποιο λόγο κερδίσαμε.

Η απάντηση δεν ήταν μονοσήμαντη γι' αυτό είχε και αξία. Ήταν αφορμή για μια ευρύτερη σκέψη. Και κάπως έτσι δημιουργήθηκε σταδιακά η Ομάδα μας. Και χαίρομαι πολύ διότι διαπιστώνω, ειδικά και αφότου ανέλαβα πρόεδρος του Ιδρύματος Ωνάση και εκ των πραγμάτων έχει

μειωθεί η καθημερινή εμπλοκή μου στις υποθέσεις του Γραφείου μας, ότι οι Συνεργάτες μου αποτελούν εδώ και καιρό μια δυνατή, ικανότατη και ενωμένη Ομάδα.

Ε. Κοσσένα: Η οποία μάλιστα παρουσιάζει μεγάλη σταθερότητα. Στην εταιρία δεν έχουμε συχνά εναλλαγές προσώπων, ούτε στους Εταίρους ούτε στους Συνεργάτες. Είμαστε μια δικηγορική εται-

ρία που όσοι γίνονται μέλη της έρχονται να μείνουν και κατά κύριο λόγο μένουν! Και επειδή ηλικιακά είμαστε κοντά δεν έχουμε τα στεγανά μιας άκαμπτης πυραμιδοειδούς δομής εταιρίας ούτε υπάρχει η αίσθηση προϊσταμένου - υφισταμένου. Πρωτίστως όλα τα μέλη του γραφείου αισθάνονται Συνεργάτες. Αυτό συμβάλλει στο να διατηρείται ένα άριστο εργασιακό κλίμα και να γίνεται πιο παραγωγική η εργασία μας.

Α. Παπαδημητρίου: Είναι απολύτως απαραίτητο όλοι μας να εργαζόμαστε ως Ομάδα. Το εύρος των υποθέσεων που διχειριζόμαστε είναι τέτοιο που προϋποθέτει τη συνεργασία περισσότερων. Σε μία υπόθεση μπορεί να εργάζονται 1-2 partners μαζί με 1-2 associates και με πιο νέους δικηγόρους. Και ο καθένας να επιμελείται ένα μέρος αυτής και όλοι μαζί να

“Πρέπει να έχω κάνει προσωπικά συναντήσεις με δεκάδες υποψηφίους μέχρι να στελεχωθεί κατάλληλα το γραφείο”

πρέπει να σχεδιάσουν την γραμμή υπέρ του πελάτη. Η κοινή κουλτούρα και εργασιακή ηθική είναι ο ενωτικός μας κρίκος. Και θέλουμε ο πελάτης να έχει εμπιστοσύνη σε όλους μας. Έρχεται στο γραφείο μας επειδή μας εμπιστεύεται. Ως Ομάδα.

Αν έπρεπε να επιλέξετε 3 χαρακτηριστικά που σας διακρίνουν, τα οποία έχετε αναπτύξει και τα υπηρετείτε, ποια θα ήταν αυτά;

Σ. Κομητόπουλος: Εγώ θα ξεχώριζα το γεγονός ότι νιώθουμε και ενεργούμε ως Ομάδα-Οικογένεια. Και επειδή ο βασικός πυρήνας της Ομάδας είμαστε πλέον μαζί πολλά χρόνια, έχουμε σφυρηλατήσει και χτίσει σχέση αλληλεγγύης, συνεργασίας και αλληλοϋποστήριξης που συναντάς στα μέλη μιας οικογένειας. Δεν υπήρξε ποτέ αθέμιτος ανταγωνισμός μεταξύ μας. Το motto στο site μας «working together, winning together» μας αντι-

προσωπεύει στο 100%. Και η επιτυχία και χαρά του ενός είναι επιτυχία και χαρά όλων. Είμαστε φίλοι και Συνεργάτες. Και αυτό το αντιλαμβάνεται οποιοδήποτε νέο μέλος μπει στην Ομάδα. Αν ρωτήσεις μετά από 1-2 μήνες έναν νέο συνεργάτη στην εταιρία τι είναι αυτό που μας ξεχωρίζει, θα σου πει χωρίς πολλή σκέψη «το φιλικό οικογενειακό κλίμα». Αισθάνονται αμέσως άνετα και αυτό φυσικά έχει άμεσο αποτέλεσμα στην απόδοσή τους και στην ευρύτερη απόδοση της ομάδας.

Ε. Λάκατζης: Θα σας το επιβεβαιώσω, περιγράφοντας μια πολύ δύσκολη στιγμή που ζήσαμε όλοι: την ημέρα των capital controls. Θυμάμαι την αγωνία στα βλέμματα όλων. Συγκεντρωθήκαμε στο γραφείο και είπαμε ότι αυτή την πρωτόγνωρη κατάσταση θα την διαχειριστούμε όλοι μαζί, «ως οικογένεια». Και γι' αυτό, αποδεχόμενοι τις επιπτώσεις προφανώς σε βάρος όλων, όχι μόνον την περάσαμε μαζί αλλά και την ξεπεράσαμε μαζί. Ήταν εξαρχής απόφαση όλων να μην φύγει κανένας συνεργάτης από το γραφείο μας «λόγω της κρίσης». Και το καταφέραμε.

Σ. Κομητόπουλος: Το δεύτερο χαρακτηριστικό είναι η συνέπεια. Συνέπεια απέναντι στους πελάτες, απέναντι στους συνεργάτες μας και εν τέλει απέναντι στους εαυτούς μας. Και επειδή στις υποθέσεις εργαζόμαστε κατά κανόνα σε ομάδα, η συνέπεια μεταξύ μας είναι κρίσιμη για να μπορέσουμε να ολοκληρώσουμε το έργο που μας έχει ανατεθεί στους χρόνους που έχουμε συμφωνήσει για να το παραδώσουμε με συνέπεια στον πελάτη μας. Όταν για παράδειγμα έχουμε δεσμευθεί στον πελάτη μας ότι την Παρασκευή το απόγευμα θα έχουμε ολοκληρώσει και παραδώσει σχέδιο δικογράφου ή συμφωνητικού, εκείνος ξέρει ότι θα το λάβει. Και αυτό δημιουργεί μια πολύτιμη σχέση εμπιστοσύνης.

Ε. Λάκατζης: Και βέβαια αυτή η συνέπεια ενδυναμώνεται από τις καλές σχέσεις μεταξύ μας. Είμαστε αλληλέγγυοι γι' αυτό και είμαστε συνεπείς και μεταξύ μας. Την αλληλεγγύη μεταξύ μας τη βιώνουμε κάθε μέρα. Θα δυσκολευτείς, θα στριμωχτείς, δεν είναι μόνο δικό σου πρόβλημα. Θα 'ρθει ο άλλος και θα βάλει πλάτη.

Σ. Κομητόπουλος: Και το τρίτο νομίζω χαρακτηριστικό είναι ότι εξελισσόμαστε όλοι και διαρκώς. Τόσο σαν άνθρωποι όσο και σαν δικηγόροι. Αν δούμε τους εαυτούς μας, από τότε που ξεκινήσαμε μέχρι σήμερα, έχουμε διανύσει ο καθένας μεγάλη πορεία, μέσα από την συστηματική εργασία και την διαρκή επιμόρφωση.

Ε. Λάκατζης: Εξέλιξη που σημαίνει ανάπτυξη. Είμαστε ξέρετε ανήσυχια πνεύματα. Συνεχώς αναζητούμε νέα πράγματα, δοκιμάζουμε νέες ιδέες. Το trial & error basis το έχουμε κάνει τρόπο ζωής. Κρατάμε τα καλά στοιχεία, απορρίπτουμε όσα δεν λειτουργούν και συνεχίζουμε!

Α. Παπαδημητρίου: Επιτρέψτε μου να αποτυπώσω με μία φράση την πίστη μας στην εξέλιξη. Εμείς είμαστε ένα δαρβινικό γραφείο, εξελισσόμαστε και προσαρμο-

“Δεν υπήρξε ποτέ αθέμιτος ανταγωνισμός μεταξύ μας. Το motto στο site μας «working together, winning together» μας αντιπροσωπεύει στο 100%. Και η επιτυχία και χαρά του ενός είναι επιτυχία και χαρά όλων”

ζόμαστε. Το γραφείο μας σήμερα δεν έχει καμία σχέση με αυτό που ήταν πριν 20 χρόνια. Και πράγματι, αν ερχόταν ο πατέρας μου να δει το γραφείο που ίδρυσε, δεν θα αναγνώριζε σχεδόν τίποτα. Εκτός ίσως από κάποιους πίνακες που διακοσμούν τον χώρο. Το γραφείο μας έχει αυτήν τη στρατηγική επιλογή της διαρκούς αναζήτησης για εξέλιξη, της δημιουργικής προσαρμογής στα νέα δεδομένα, της αξιοποίησης της τεχνολογίας όσον αφορά το ο,τιδήποτε.

No resistance to change λοιπόν.

Α. Παπαδημητρίου: Αντίθετα, υποστηρικτές της αλλαγής όταν αυτή σημαίνει πρόοδο. Χαμογελώ ακόμα όταν θυμάμαι τις αντιδράσεις των ανθρώπων όταν για πρώτη φορά φέραμε tower PCs στο

γραφείο. Δημιουργήθηκε αρχικά μεγάλη ανησυχία. Ο ίδιος ο πατέρας μου αλλά και όλοι ρωτούσαν ανήσυχια «Τι είναι αυτά; Πώς λειτουργούν;». Εγώ, ανέκαθεν «gadgetάκις» έφερα στο γραφείο τα πρώτα PCs, το πρώτο fax, τα οποία ήταν όλα κάτι τεράστια μηχανήματα. Θυμάμαι ακόμα τον θόρυβο του printer, dot matrix

“Συνέπεια απέναντι στους πελάτες, απέναντι στους συνεργάτες μας και εν τέλει απέναντι στους εαυτούς μας”

τότε, που ακουγόταν σε όλο το γραφείο! Υπήρχε ανησυχία και στους δικηγόρους, φοβόντουσαν ότι τώρα θα χρειαστεί να δακτυλογραφούν μόνοι τους τα δικόγραφα τους! Πραγματική επανάσταση. Σήμερα προφανώς όλοι πλέον γράφουμε στο laptop μας. Η δε γραμματεία μας όχι μόνο δεν μειώθηκε αλλά αυξήθηκε. Όπως αυξήθηκε αλλά και βελτιώθηκε η δουλειά της. Γιατί εξελίχθηκαν οι ίδιες, μπήκαν σε προγράμματα εκπαίδευσης. Εμείς οι ίδιοι τις στείλαμε να εκπαιδευτούν. Και σήμερα κάνουν πολύ περισσότερα πράγματα, επιτελούν πολύ σπουδαιότερο ρόλο μέσα στο γραφείο μας. Η θέση τους εν τέλει ενισχύθηκε.

Η δια βίου μάθηση ή αλλιώς διαρκής επαγγελματική ανάπτυξη αναδεικνύεται στα χρόνια μας ως επιτακτική ανάγκη. Ως οπαδοί της εξέλιξης, πώς μεριμνάτε για την εξέλιξη των συνεργατών σας;

Α. Παπαδημητρίου: Είμαστε αρωγοί τους. Τους παρακινούμε και στηρίζουμε τις πρωτοβουλίες τους για εκπαίδευση και εξειδίκευση με κάθε τρόπο.

Ε. Κοσσένα: Προσωπικά ως νεαρή δικηγόρος του γραφείου αρκετά χρόνια πριν είχα πάει σε διάφορα courses για legal professionals, στα οποία δυστυχώς συμμετέχουν ελάχιστοι Έλληνες, παρότι είναι ιδιαίτερα χρήσιμα για νομικούς που χειρίζονται διεθνείς υποθέσεις. Η δι-

αρκής επιμόρφωση είναι βασική ανάγκη για τον δικηγόρο σήμερα. Και παρ' ότι στο εξωτερικό η συνεχής επαγγελματική επιμόρφωση είναι υποχρεωτική και μάλιστα προσμετράται και εκτιμάται αναλόγως, δυστυχώς στην Ελλάδα επαφίεται στην ευθύνη του καθενός να αντιληφθεί την ανάγκη και να μεριμνήσει. Κατά την προσωπική μου άποψη θα έπρεπε και στην Ελλάδα να καταστεί υποχρεωτική η επιμόρφωση των Νομικών. Οι συνθήκες και οι ανάγκες στην άσκηση και του δικού μας επαγγέλματος μεταβάλλονται τόσο γρήγορα που είναι τεράστιο λάθος να μένουμε έξω από τις εξελίξεις και να μην επιζητούμε τη γνώση και την μετεξέλιξή μας. Εμείς το υποστηρίζουμε αυτό και ως Γραφείο, προτρέποντας και στηρίζοντας όλους τους δικηγόρους, νέους και παλαιότερους, να συμμετέχουν σε συνέδρια, σεμινάρια κι άλλα προγράμματα επιμόρφωσης.

Α. Παπαδημητρίου: Και στηρίζουμε και την έρευνα, το επιστημονικό έργο. Ενισχύουμε και ενθαρρύνουμε όποιον συνεργάτη μας έχει τη διάθεση να ασχοληθεί ερευνητικά, να σχολιάσει μία ενδιαφέρουσα απόφαση, να αρθρογραφήσει και να δημοσιεύσει ή και να συμμετάσχει ως εισηγητής σε ένα επιστημονικό Συνέδριο στην Ελλάδα αλλά και στο εξωτερικό. Και το κάνουμε. Επιλέγουμε να δαπανούμε χρόνο προκειμένου να έχουμε παρουσία και να μετέχουμε στο νομικό γίγνεσθαι.

Ε. Κοσσένα: Όταν λ.χ. κάποιος ασκούμενος έρθει στο γραφείο μας και έχει πτυχίο νομικής, εμείς τον προτρέπουμε να συνεχίσει την εκπαίδευσή του και να κάνει μεταπτυχιακό, στο εξωτερικό ή στην Ελλάδα. Ωθούμε τους ασκούμενους και τους νέους συναδέλφους να συνεχίσουν τις σπουδές τους και τους διευκολύνουμε, προβλέποντας τη δυνατότητα να τροποποιηθεί το πρόγραμμά τους με ένα ωράριο εργασίας που να εξυπηρετεί και τις ανάγκες του μεταπτυχιακού τους.

Σ. Κομητόπουλος: Άλλωστε, όταν επιμορφώνεις και εξελίσσεις τον συνεργάτη σου, τροφοδοτείς και την αγάπη και τον ενθουσιασμό του για το επάγγελμα. Όταν ένας δικηγόρος κατακτά διαρκώς γνώση γίνεται καλύτερος και έτσι μπορεί να αντλεί χαρά και ικανοποίηση από το επάγγελμα. Αν μείνει βαλτωμέ-

νος σε αυτά που ήξερε πριν 20 χρόνια, κάποια στιγμή θα κουραστεί, θα βαρεθεί, θα σταματήσει να είναι αποτελεσματικός. Για αυτό και συνειδητά εξασφαλίζουμε στους συνεργάτες μας τα εφόδια και τα εκέγγυα για να εξελίσσονται. Τους διαθέτουμε τη δυνατότητα να αφιερώσουν τον απαιτούμενο χρόνο για τις μεταπτυχιακές σπουδές τους. Τους διαθέτουμε γραφείο

“Πιστεύουμε στην επένδυση σε ανθρώπους”

και υπολογιστή για να εκπονήσουν τη διπλωματική τους εργασία. Χρειάζονται και άλλα βιβλία για τις μεταπτυχιακές τους σπουδές; Τους τα παρέχουμε με δαπάνες της Δικηγορικής εταιρίας. Τους παρέχουμε επίσης δυνατότητα απρόσκοπτης και διαρκούς πρόσβασης σε όλες τις βάσεις νομικών δεδομένων. Και προφανώς προβλέπουμε εκπαιδευτικές άδειες. Επίσης, μοιραζόμαστε τη γνώση. Δηλαδή, μαθαίνω κάτι εγώ; Το κοινοποιώ μέσω email σε όλους. Υπέπεσε στην αντίληψή μου λ.χ. μια αλλαγή στην νομοθεσία, μία ενδιαφέρουσα δικαστική απόφαση, αυτομάτως είναι κτήμα όλων. Και οι μεγαλύτεροι στηρίζουμε τους νεότερους.

Ε. Λάκατζης: Όλα αυτά έχουν ένα κοινό παρονομαστή. Πιστεύουμε στην επένδυση σε ανθρώπους. Ιδιαίτερα τα τελευταία χρόνια συνειδητοποιήσαμε την αξία που έχει για τη συνοχή της Ομάδας και την ενδυνάμωση της εργασιακής μας κουλτούρας να μπορούμε να στελεχώσουμε τη δικηγορική μας εταιρία με συνεργάτες που ξεκινούν τη σταδιοδρομία τους μαζί μας. Τους δίνουμε τα εφόδια και αυτοί εξελίσσονται μαζί μας.

Τι σημαίνει για σας χάραξη στρατηγικής για τα επόμενα 10 χρόνια; Πού βλέπετε τους εαυτούς σας σε 10 χρόνια από σήμερα;

Ε. Λάκατζης: Για να απαντήσουμε σε αυτή την ερώτηση μάλλον πρέπει να δούμε που είμαστε τώρα σε σχέση με 10 χρόνια πίσω. Η μετεξέλιξή μας από δικηγορικό

γραφείο σε δικηγορική εταιρία σύμφωνα με τα διεθνή πρότυπα, παραμένει και σήμερα διαδικασία σε εξέλιξη. Ξεκινήσαμε με βαριά κληρονομιά: Στέλιος και Αντώνης Παπαδημητρίου. Αρχίσαμε να χτίζουμε πάνω σε αυτό το όνομα. Σήμερα ακόμα χτίζουμε πάνω στο brand και την ομάδα. Και ό,τι χτίζουμε πλέον μας αντιπροσωπεύει όλους. Και είναι αυτό για το οποίο σταθερά οι πελάτες έρχονται σε εμάς, τη δικηγορική εταιρία Παπαδημητρίου και τους ανθρώπους της. Και ακόμα σημαντικότερο, εισπράττουμε την εκτίμηση των συναδέλφων μας με τους οποίους συναλλάσσομαστε, για την ομάδα μας. Αυτή την πορεία βλέπω σταθερά να υπηρετούμε στο μέλλον.

Α. Παπαδημητρίου: Και είναι πολύ μεγάλη η ικανοποίηση μου όταν συνάδελφοι ή πελάτες μου δίνουν συχαρητήρια για τους συνεργάτες μου. Μου λένε «ξέρουμε δεν ασχολήθηκες εσύ με την συγκεκριμένη υπόθεση, αλλά οι συνεργάτες σου ήταν εξαιρετικοί».

Ε. Κοσσένα: Εγώ, όπως νομίζω και όλοι μας, βλέπω το γραφείο μας να μεγαλώνει και από πλευράς αριθμού συνεργατών και από πλευράς πελατολογίου, κρατώντας όμως τον πολύτιμο «οικογενειακό» χαρακτήρα που είχε όταν ξεκίνησε. Δεν είναι σκοπός μας να γίνουμε μια πολυάριθμη απρόσωπη δικηγορική εταιρία που απασχολεί πολλούς νέους συνεργάτες, που αγνοούν την ιστορία και τις ιδιαιτερότητες των πελατών μας. Θέλουμε να διατηρήσουμε αυτή την αίσθηση της «προσωπικής ενασχόλησης» για την οποία ο πελάτης μας επέλεξε όταν ήμασταν ένα μικρό δικηγορικό γραφείο.

Σ. Κομητόπουλος: Αυτή την προσωπική ενασχόληση εισπράττει ο πελάτης μας όταν ας πούμε ξέρει ότι στην υπόθεσή του απασχολούνται περισσότεροι του ενός δικηγόροι και όταν ξέρει ότι μιλώντας στον έναν είναι σαν να μιλάει ταυτόχρονα σε όλους. Ξέρει ακόμα ότι όταν για παράδειγμα ο Βαγγέλης του δώσει μία συμβουλή, αυτή η συμβουλή θα είναι το καταστάλαγμα της μελέτης και της σκέψης όλων των εμπλεκόμενων δικηγόρων στην υπόθεσή του. Και ανά πάσα ώρα και στιγμή ξέρει ότι μιλάει σε όλους, ακόμα και αν έχει απέναντί του μόνο τον έναν από εμάς.

Ε. Λάκατζης: Και είναι αλήθεια ότι εμείς διατηρούμε το πλεονέκτημα που ενδεχομένως οι μεγάλες δικηγορικές εταιρίες που αναγκαστικά λειτουργούν βάσει καταγεγραμμένων κανόνων και διαδικασιών, μπορεί να χάσουν: την ευελιξία. Μια ευελιξία που μας επιτρέπει να διορθώνουμε, να δοκιμάζουμε, να αλλάζουμε. Αένια διαδικασία αλλά και τόσο ενδιαφέρουσα και προκλητική.

Σ. Κομητόπουλος: Και σε αυτή τη διαδικασία πάντα ήταν σημαντικός ο ρόλος του κ. Παπαδημητρίου. Δεκτικός σε αλλαγές, σε νέες ιδέες και προτάσεις.

“Θα έπρεπε και στην Ελλάδα να καταστεί υποχρεωτική η επιμόρφωση των Νομικών. Οι συνθήκες και οι ανάγκες στην άσκηση και του δικού μας επαγγέλματος μεταβάλλονται τόσο γρήγορα που είναι τεράστιο λάθος να μένουμε έξω από τις εξελίξεις και να μην επιζητούμε τη γνώση και την μετεξέλιξή μας”

Γίνεται μεγάλη κουβέντα διεθνώς για την προσπάθεια μεταξύ των δικηγορικών γραφείων να βρουν τρόπο να διαφοροποιηθούν μεταξύ τους. Στην αναζήτηση της διαφοράς ακούγονται όροι όπως «δημιουργική δικηγορία», «εμπειρία πελάτη».

Ε. Κοσσένα: Προσωπικά πιστεύω ότι υπάρχουν πολλοί καλοί δικηγόροι με υψηλή νομική κατάρτιση. Η νέα γενιά κάνει μεταπτυχιακά, αποκτά ακόμα καλύτερη εξειδίκευση. Αυτό όμως που μπορεί να κάνει τη διαφορά είναι τα soft skills. Έναν καλό νομικό μπορεί να τον βρεις, ο δικηγόρος όμως δεν είναι μόνο νομικός. Ο δικηγόρος είναι και ψυχολόγος, πρέπει να ξέρει και να ακούει, να κάνει management, να είναι αναλυτικός αλλά και να σκέφτεται out of the box, να έχει παραστάσεις απ’ την κοινωνία και να έχει πλούτο εμπειριών. Αυτό λοιπόν που μπορεί να διαφοροποιεί έναν καλό δικηγόρο, ειδικά όταν έχει απέναντί του έναν επιχειρηματία για πελάτη είναι η ικανότητά του να επικοινωνεί, να οργανώνει, να συλλαμβάνει τον στόχο και να βρίσκει δημιουργικούς τρόπους να βοηθή-

σει τον πελάτη του, κρατώντας την ουσία. Αυτά είναι τα στοιχεία που διαφοροποιούν σήμερα έναν δικηγόρο. Συχνά ακούς ανθρώπους των επιχειρήσεων να λένε ότι έχουν συνεργασθεί με δικηγόρους οι οποίοι παρά λίγο να τους χαλάσουν το deal ή ότι τους οδήγησαν σε δικαστικό αγώνα χωρίς όμως να έχουν σχεδιάσει τι θα κάνουν την επόμενη ημέρα έκδοσης της απόφασης, η οποία μπορεί εκ των συνθηκών να καταλήξει σε ένα συρτάρι.

Σ. Κομητόπουλος: Και είναι τόσο σημαντικό να έχεις κοινή αντίληψη με τον πε-

λάτη για το ποιος είναι ο απώτερος στόχος του. Μπαίνουμε στη θέση του. Αντιλαμβανόμαστε τι θέλει να πετύχει και μετά καταλήγουμε μέσω των νομικών μηχανισμών που εμείς γνωρίζουμε να τον βοηθήσουμε να φθάσει με επιτυχία στον εφικτό στόχο του.

Ε. Λάκατζης: Η ειδοποιός διαφορά μεταξύ των δικηγόρων είναι συχνά -στην Ελλάδα κυρίως- η ίδια η αντίληψη που έχουμε για το πώς πρέπει να παρέχουμε τις υπηρεσίες μας. Είναι δηλαδή η παροχή υπηρεσιών προς τον πελάτη δρόμος μονής κατευθύνσεως; Εμείς πιστεύουμε ότι με τον πελάτη πρέπει να υπάρχει αλληλεπίδραση. Η αλληλεπίδραση βοηθάει πρώτα απ’ όλα στην κατανόηση της υπόθεσης. Αν δεν κατανοήσεις την υπόθεση δεν πρόκειται να εργασθείς δημιουργικά, θα παρέχεις ξύλινες υπηρεσίες και στη συνείδηση του πελάτη θα «χρεωθείς» ότι χάλασες της δουλειά. Χρειάζεται λοιπόν ο δικηγόρος για να διαφοροποιηθεί από τον καλό νομικό να έχει εκτός από νομικές γνώσεις, βασικές τουλάχιστον γνώσεις λειτουργίας της οικονομίας και αίσθηση του περιβάλλο-



ντος του επιχειρείν. Υπάρχουν περιπτώσεις που ο πελάτης σου παρουσιάζει το πρόβλημα του, το οποίο εσύ αντιλαμβάνεσαι μέσα από την αλληλεπίδραση μαζί του ότι αυτό είναι η κορυφή του παγόβουνου. Και τότε σκεφτόμενος δημι-

“Θέλουμε να διατηρήσουμε αυτή την αίσθηση της προσωπικής ενασχόλησης για την οποία μας επέλεξε ο πελάτης όταν ήμασταν ένα μικρό δικηγορικό γραφείο”

ουργικά μπορείς ως Δικηγόρος να τον βοηθήσεις να σκεφθεί ακόμα και εναλλακτικές. Αυτό σε διαφοροποιεί από τον απλώς καλό Δικηγόρο.

Α. Παπαδημητρίου: Από την αρχή ο πατέρας μου ήταν της άποψης ότι ο σκοπός μας ως νομικοί σύμβουλοι δεν είναι να πούμε μια νομική γνώμη. Πρέπει να εξυπηρετήσουμε τον επιχειρηματικό στόχο. Και να προτείνουμε εναλλακτικές, γιατί δεν υπάρχει πάντα ένας δρόμος. Υπάρχουν περισσότεροι δρόμοι με υψηλότερες ή χαμηλότερες πιθανότητες επιτυχίας, ρίσκα, τα οποία πρέπει να σταθμισθούν μαζί με το αποτέλεσμα. Και έτσι ο δικηγόρος

γίνεται σύμβουλος. Με αποτέλεσμα ο πελάτης να εμπιστεύεται, και να βασίζεται στην ολιστική προσέγγιση του συμβούλου του. Αυτό συμβάλει στην παροχή διαφοροποιημένης εμπειρίας στον πελάτη. Με αυτόν τον τρόπο νομίζουμε πως διαφοροποιούμαστε και διατηρούμε ως γραφείο πολύ υψηλό retention rate στους πελάτες μας.

Σ. Κομητόπουλος: Διαφοροποίηση υπάρχει και όταν π.χ. λες στον πελάτη να κλείσει την υπόθεση, να δεχθεί συμβιβασμό. Και αυτό γιατί αν και μπορεί αυτό να σημαίνει ότι πιθανόν θα χάσεις αμοιβή, εν τούτοις προέχει το συμφέρον του πελάτη και αυτό επιλέγεις. Και αυτός το γνωρίζει.

Ε. Λάκατζης: Διαφοροποιείσαι και όταν βλέπεις πέραν από τον νομικό κανόνα. Έχεις την εμπειρία να προβλέψεις τις συνθήκες μετά την εφαρμογή του κανόνα; Πολλές φορές οι δικηγόροι σταματάμε στον κανόνα.

Τι πιστεύετε για τις εναλλακτικές μεθόδους επίλυσης διαφορών;

Ε. Κοσσένα: Είμαστε απολύτως θετικοί. Πιστεύουμε και στη διαμεσολάβηση και στη διαιτησία και στο σημαντικό θετικό τους αποτύπωμα όχι μόνον στη μείωση του χρόνου απονομής δικαιοσύνης που σίγουρα θα άρει έναν σημαντικό αναχαιτιστικό παράγοντα των επενδύσεων αλλά και στην αλλαγή της κουλτούρας μας και του πώς οι Έλληνες διαχειριζόμαστε τις συγκρούσεις, τόσο στην καθημερινό-

τητα μας όσο και στις σχέσεις των επιχειρηματιών.

Ε. Λάκατζης: Και πάντως αυτοί που πρέπει να υποστηρίξουμε τις εξωδικαστηριακές μεθόδους, και ιδιαίτερα τη διαμεσολάβηση είμαστε εμείς οι δικηγόροι. Να πιστέψουμε στους θεσμούς αυτούς και να τους εμπιστευτούμε.

“Εμείς είμαστε ένα δαρβινικό γραφείο, εξελισσόμαστε και προσαρμοζόμαστε”

Α. Παπαδημητρίου: Είναι αλήθεια ότι υπάρχει ακόμα καχυποψία, επειδή ανάλογες απόπειρες εξωδικαστικής επίλυσης των διαφορών που είχαν εισαχθεί στο παρελθόν δεν λειτουργήσαν αποτελεσματικά.

Τα τελευταία χρόνια, αναδεικνύεται όλο και περισσότερο το πρόβλημα του έντονου εργασιακού stress και των συνέπειών του στην υγεία των δικηγόρων. Το επάγγελμά μας είναι απαιτητικό και ανταγωνιστικό, ενώ στην Ελλάδα, οι συνθήκες άσκησης του το καταστούν έτι δυσκολότερο. Πώς διαχειρίζεστε εσείς τις δυσκολίες αυτές; Και

τελικά πού πρέπει να τίθεται ο πήχης της επιτυχίας;

Σ. Κομητόπουλος: Η διασφάλιση της ψυχικής μας υγείας είναι πρώτιστη ανάγκη και χωρίς αυτήν δεν μπορούμε να μιλάμε για επιτυχία. Μιλώντας από προσωπική πείρα θα πω μονάχα ότι είναι εξαιρετικά σημαντικό το περιβάλλον του γραφείου και οι συνεργάτες να είναι υποστηρικτικοί στον συνάδελφό τους όταν δοκιμάζεται η υγεία του. Οι ισορροπίες είναι λεπτές και συχνά υπό συνθήκες διαταράσσονται. Και τότε είναι κρίσιμο να μπορεί το περιβάλλον σου να σε στηρίξει. Να σου πει: «πάρε 3 μήνες off». Σε καλύπτουμε. Και όταν γυρίσεις, το γραφείο σου και οι πελάτες σου θα είναι εδώ».

Ε. Κοσσένα: Στη διαχείριση του στρεσογόνου φόρτου εργασίας μας, συμβάλει πολύ η αλληλεγγύη και η καλή συνεργασία μεταξύ των δικηγόρων, που ενδυναμώνεται με πρακτικές όπως η ώρα του μεσημεριανού διαλείμματος κατά την οποία μαζευόμαστε σε χώρο που έχουμε ειδικά διαμορφώσει. Επιπλέον η αξιοποίηση των νέων της τεχνολογίας είναι ζωτικής σημασίας, όχι μόνο για να κάνουμε καλύτερα και ευκολότερα την εργασία μας αλλά και να μπορούμε να διατηρήσουμε μια στοιχειώδη ισορροπία μεταξύ του απαιτητικού επαγγέλματός και της οικογενειακής και προσωπικής μας ζωής. Για παράδειγμα το ότι έχουμε την δυνατότητα να εργαζόμαστε πλέον remotely είναι μεγάλη πολυτέλεια. Το να ξέρω ότι το βράδυ μπορώ να ανοίξω τον υπολογιστή μου και να κλείσω εκκρεμότητες της ημέρας μου, εμένα προσωπικά με αποφορτίζει σημαντικά.

Ε. Λάκατζης: Προφανώς είναι σημαντικές οι επιλογές που μας δίνει η τεχνολογία. Όντως η δυνατότητα να επεξεργάζομαστε, πολλοί χρήστες ταυτόχρονα, το ίδιο κείμενο από διαφορετικούς τόπους αποτελεί τεράστια οικονομία χρόνου και δυνάμεων. Το ίδιο και οι ηλεκτρονικές βάσεις δεδομένων, το ηλεκτρονικό ημερολόγιο κ.λπ.

Όμως, μιλώντας για στρες και επιπτώσεις στην υγεία, πρέπει να λαμβάνουμε υπ' όψη και τον ανθρώπινο παράγοντα. Για παράδειγμα, ξέρουμε ότι οι περισσότεροι πελάτες σε αντιμετωπίζουν λες και είναι και οι μοναδικοί σου... και απαιτούν απόλυτη προτεραιότητα (ουσιαστικά απο-

κλειστικότητα). Πώς θα το διαχειριστείς; Πώς θα αντέξεις; Νομίζω ότι κάπου εκεί, πρέπει ο καθένας μας να αναγνωρίζει και να τραβά τη γραμμή της αξιοπρέπειας και των ορίων του. Αυτό βέβαια το δικαίωμα του «όχι» (που μόνο αυτονόητο δεν είναι) μάλλον το κερδίζεις με τα χρόνια, εφόσον βέβαια έχεις καταφέρει να κερδίσεις εμπιστοσύνη και σεβασμό. Και τυχεροί είμαστε όσοι λειτουργούμε σε περιβάλλον που σε στηρίζει στις κρίσιμες στιγμές και στις κρίσιμες επιλογές. Και μιλώντας για «πήχη επιτυχίας», εγώ ορίζω ως ατομική επιτυχία να είσαι ολοκληρωμένος άνθρωπος και να μην αφήνεις το επάγγελμά σου να σε καθορίσει και να σε αλλοτριώσει. Είναι σημαντικό να ασκούμε το επάγγελ-

Δεν έχουμε κανένα λόγο να μην είμαστε παρόντες. Παρέχουμε τις ίδιες υπηρεσίες, ακόμα πιο ποιοτικές και ταυτόχρονα πιο οικονομικές.

Ε. Κοσσένα: Πιστεύω ότι στο μέλλον η δικηγορία δεν θα είναι όπως την ξέρουμε σήμερα. Δικηγόροι θα υπάρχουν πάντα, αλλά οι αλλαγές που θα επέλθουν στο επάγγελμα ειδικά με την ανάπτυξη της τεχνητής νοημοσύνης, νομίζω θα είναι καταλυτικές παγκοσμίως και φυσικά θα επηρεάσουν και τον Έλληνα δικηγόρο που θα πρέπει και αυτός να προσαρμοστεί στα νέα δεδομένα.

Σ. Κομητόπουλος: Εγώ είμαι γενικά πολύ αισιόδοξος βλέποντας στα 12 χρόνια που

“Χρειάζεται λοιπόν ο Δικηγόρος για να διαφοροποιηθεί από τον καλό νομικό να έχει εκτός από νομικές γνώσεις, βασικές τουλάχιστον γνώσεις λειτουργίας της οικονομίας και αίσθηση του περιβάλλοντος του επιχειρείν”

μά μας, αλλά να μην αφήνουμε να μας αλλοτριώσει. Να επιζητάμε συνεχώς την ισορροπία και την ολοκλήρωση. Αυτό θα μας φέρει πιο κοντά στην επιτυχία αλλά και στην ευτυχία.

Είστε αισιόδοξοι για την εξέλιξη του Έλληνα Δικηγόρου; Πώς βλέπετε το μέλλον;

Α. Παπαδημητρίου: Είμαι σχετικά αισιόδοξος. Υπάρχει σήμερα ένα άλλο επίπεδο και στους δικηγόρους αλλά και στους Δικαστές. Η δικηγορία παραμένει πάντα ένα σκληρό επάγγελμα. Αλλά το επίπεδο με το οποίο ασκείται σήμερα η δικηγορία νομίζω παρά τα περί του αντιθέτου λεγόμενα είναι σίγουρα πολύ καλύτερο. Για το μέλλον του γραφείου μας είμαι πολύ αισιόδοξος και θέλω να το βλέπω να εξελίσσεται σε ένα διεθνές γραφείο. Εκτιμώ ως πολύ σημαντική και για εμάς αλλά και για άλλα ελληνικά δικηγορικά γραφεία, να καταφέρουμε να αναπτυχθούμε διεθνώς. Να πετύχουμε, αν όχι τη δημιουργία γραφείου στο εξωτερικό, τη διασύνδεσή μας με γραφεία στο εξωτερικό και στις διεθνείς αγορές που διαρκώς εξελίσσονται.

είμαι στην εταιρία την πορεία που έχουμε διανύσει. Και φυσικά, νομίζω ότι η τεχνολογία θα παίξει πάρα πολύ σημαντικό ρόλο στην εξέλιξη της δικηγορίας, ιδιαίτερα αν εκσυγχρονιστεί το σύστημα απονομής της Δικαιοσύνης με αυτοματισμό διαδικασιών και αν ο Έλληνας δικηγόρος καταφέρει να αξιοποιήσει την τεχνολογία στην καθημερινή του εργασία. Αυτή η εξέλιξη θα βελτιώσει την ποιότητα και της ζωής και των παρεχομένων υπηρεσιών του.

Ε. Λάκατζης: Όσον αφορά το έμπυχο υλικό και τις δυνατότητες είμαι πολύ αισιόδοξος για την εξέλιξη του Έλληνα δικηγόρου. Και αισιόδοξω ακόμα περισσότερο, όταν βλέπω την ανταπόκριση των νέων παιδιών που ξεκινάνε τώρα. Βεβαίως είμαστε ακόμα πίσω σε σχέση με αρκετές Ευρωπαϊκές χώρες σε θέματα υποδομής και οργάνωσης - σε αυτό τον τομέα πρέπει να δουλέψουμε. Προσβλέπω δε σε ένα μέλλον όπου οι έννοιες «Έλληνας» και «Ευρωπαίος» δικηγόρος θα ταυτιστούν.

Σας ευχαριστούμε για αυτήν την εξαιρετικά ενδιαφέρουσα κουβέντα. Σας ευχόμαστε κάθε επιτυχία, επαγγελματική και προσωπική. ☒