

Μια αντιδικία θέλει σκέψη, πρόγνωση και μαχητικότητα

Αποτελούμενη από 17 δικηγόρους και με την υποστήριξη του κατάλληλου διοικητικού προσωπικού, η Ψαράκης & Κεφαλάς εξειδικεύεται αποκλειστικά σε υποθέσεις εμπορικής και επιχειρηματικής αντιδικίας καθώς και οικονομικού ποινικού δικαίου. Η εταιρεία υιοθετεί μια διαφανή προσέγγιση και πολιτική παροχής σαφών και ρεαλιστικών εκτιμήσεων για την κάθε υπόθεση, ενώ όπως αναφέρουν οι εταίροι της «το πάθος για τη νίκη» τους χαρακτηρίζει.

Η εταιρεία σας εξειδικεύεται στις εταιρικές/εμπορικές αντιδικίες. Πόσο σημαντική είναι, κατά την κρίση σας, η αλληλεπίδραση της δικονομίας με τη γνώση του εταιρικού/ χρηματοοικονομικού δικαίου, αλλά και της στρατηγικής, για την επιτυχή έκβαση μιας υπόθεσης;

Δεν νοείται χειρισμός μιας εταιρικής/εμπορικής αντιδικίας χωρίς άριστη γνώση της δικονομίας. Το πώς και πότε θα προβληθεί ο κάθε ισχυρισμός ενώπιον των Δικαστηρίων μπορεί να έχει καθοριστική σημασία για την τελική έκβαση μιας υπόθεσης. Το ποιες πτυχές κάθε υπόθεσης θα «φωτιστούν» περισσότερο και ο τρόπος άντλησης και παρουσίασης του κατάλληλου αποδεικτικού υλικού συχνά ξεχωρίζουν τον νικητή από τον ηττημένο. Εκτός αυτού, όμως, ιδιαίτερη σημασία έχει και η γνώση λοιπών συναφών δικαιοκλάδων, όπως αυτών του λογιστικού και φορολογικού δικαίου. Σχεδόν σε κάθε υπόθεση εταιρικής/εμπορικής ή και χρηματοοικονομικής/τραπεζικής αντιδικίας θα τεθούν ζητήματα σε σχέση με τα Λογιστικά Πρότυπα ή/και το φορολογικό δίκαιο. Οι λογιστικές εγγραφές, για παράδειγμα, στα βιβλία μιας Ανώνυμης Εταιρείας λειτουργούν αποδεικτικά για τη θεμελίωση της μίας ή της άλλης θέσης σε μια αντιδικία. Δεν είναι, επίσης, λίγες οι φορές που στο πλαίσιο της εταιρικής/εμπορικής αντιδικίας γίνεται χρήση και ποινικών διατάξεων λόγω τέλεσης αδικημάτων οικονομικής φύσεως (υπεξαίρεση, απιστία, φοροδιαφυγή κλπ). Άρα, βασική μας αρχή είναι πως η εξειδίκευση δεν πρέπει να καθιστά τον δικηγόρο θεατή μόνο του δέντρου και όχι του δάσους. Ο σύγχρονος δικηγόρος εταιρικών/εμπορικών αντιδικιών θα πρέπει να έχει εύρος γνώσης σε όλα τα παραπάνω αντικείμενα, για να μπορεί να αντλεί επιχειρήματα από όλους τους κλάδους που ρυθμίζουν την οικονομική δραστηριότητα μιας επιχείρησης.

Εξάλλου, τα ως άνω «πολεμοφόδια» πρέπει να συνδυάζονται και με μία καλή στρατηγική και οργάνωση της υπόθεσης, διότι, συνήθως, οι εταιρικές/εμπορικές αντιδικίες έχουν μία διάρκεια στον χρόνο. Η προσέγγιση, συνεπώς, του νομικού παραστάτη πρέπει να είναι μακροπρόθεσμη και όχι κοντόφθαλμη. Ο δικηγόρος, δηλαδή, πρέπει, να μην προσεγγίζει κάθε ένδικο βοήθημα μεμονωμένα, αλλά στο πλαίσιο μίας ευρύτερης στρατηγικής, ενός ολοκληρωμένου σχεδίου, το οποίο, βεβαίως, θα έχει παρουσιάσει στον εντολέα του και θα έχουν από κοινού επιλέξει.

Τέλος, πολλές φορές η επιτυχής επίλυση μίας διαφοράς απαιτεί μία σειρά από βήματα, τα οποία προσπαθούμε, στο μέτρο πάντοτε του δυνατού, να έχουμε προβλέψει και σχεδιάσει εκ των προτέρων. Μία αντιδικία μοιάζει, σε πολλά σημεία, με μία παρτίδα σκάκι· δεν αρκεί να κάνεις την κίνησή σου, πρέπει παράλληλα να μπορείς να προβλέψεις και την κίνηση του αντιπάλου και παράλληλα να έχεις σχεδιάσει και την επόμενη δική σου κίνηση. Θέλει, συνεπώς, σκέψη, πρόγνωση και μαχητικότητα.

Πώς έχει διαμορφωθεί το αντικείμενο του εταιρικού/ χρηματοοικονομικού δικαίου παράλληλα με τον διαρκή μετασχηματισμό του επιχειρηματικού τοπίου στην Ελλάδα;

Ο μετασχηματισμός του επιχειρηματικού τοπίου στην Ελλάδα, ιδίως με την έξοδο της χώρας από την οικονομική κρίση και τα προγράμματα αυστηρής εποπτείας, έχει επηρεάσει το αντικείμενο του εταιρικού και χρηματοοικονομικού δικαίου διττώς: Αφενός, πολλές επιχειρήσεις που κατόρθωσαν να επιβιώσουν στη διάρκεια της οικονομικής κρίσης, επιδιώκουν την αναδιάρθρωση των υποχρεώσεών τους, εν τέλει την εξυγίανσή τους, λόγω των υψηλών οφειλών που δημιουργήθηκαν κατά τα προηγούμενα έτη. Η πραγματικότητα αυτή αποτυπώνεται στη σημαντική αύξηση



Γιώργος Ψαράκης-Εταίρος, Γιώργος Κεφαλάς-Εταίρος, Χριστίνα Καπουράνη-Εταίρος

κατά τα έτη της κρίσης του ιδιωτικού χρέους (τόσο προς πιστωτικά ιδρύματα όσο και προς δημόσιους φορείς). Έτσι, εργαλεία του δικαίου της αφερεγγυότητας, όπως ο εξωδικαστικός μηχανισμός ή η εξυγίανση, αναδεικνύονται ως εξαιρετικά σημαντικά για τις εν λόγω επιχειρήσεις, προκειμένου να επανέλθουν σε αναπτυξιακή τροχιά. Η πρόσφατη δε αναθεώρηση του δικαίου της αφερεγγυότητας με τον ν. 4738/2020 έχει συμβάλει προς την κατεύθυνση αυτή, διευκολύνοντας την προσφυγή σε τέτοιας μορφής διαδικασίες για τις επιχειρήσεις.

Αφετέρου, μέσω της ίδρυσης νέων εταιρικών σχημάτων, αλλά και την αύξηση του αριθμού των εταιρικών μετασχηματισμών, ιδίως των συγχωνύσεων και των εξαγορών, ανοίγονται εκ νέου πεδία στο εταιρικό δίκαιο, τα οποία είχαν κάπως ατονίσει κατά τα χρόνια της οικονομικής κρίσης. Περαιτέρω, η αξιοποίηση νέων ψηφιακών τεχνολογιών, όπως λ.χ. τεχνολογιών καταναλωμένου καθολικού, ανοίγει νέα μονοπάτια στον χώρο του επιχειρείν και τελικά και του εταιρικού δικαίου.

Ωστόσο, δεν πρέπει να παραβλέπεται ότι σε καιρούς αύξησης των εταιρικών κερδών έχουμε άνθιση και των εταιρικών αντιδικιών. Τούτο διότι οι προστριβές στα εταιρικά σχήματα συνήθως ανακύπτουν εκεί που τα κέρδη αυξάνονται και άρα υπάρχει πλούτος να μοιραστεί.

Συχνά γίνεται λόγος για δικαστηριακή και συμβουλευτική δικηγορία. Πιστεύετε σε αυτή τη διάκριση; Επί παραδείγματι, όταν αναλαμβάνετε την κατάρτιση μιας σύμβασης, λαμβάνετε υπόψη σας και τις δυο αυτές όψεις και αν ναι, με ποιον τρόπο;

Δυστυχώς μέσα από τα μεγάλα δικηγορικά σχήματα έχει προκύψει και η απόλυτη εξειδίκευση που στερεί στους δικηγόρους μια ευρύτερη οπτική. Όταν λ.χ. συντάσσεις ένα συμφωνητικό πώλησης θα πρέπει να γνωρίζεις και ποιες είναι οι πρακτικές συνέπειες από την παραβίαση ενός όρου. Αν δεν έχεις εμπλακεί σε αντιδικίες και δεν έχεις βρεθεί στις αίθουσες των δικαστηρίων, θα είναι δύσκολο να γνωρίζεις το πρακτικό αντίκρισμα της διαμόρφωσης ενός όρου και πιθανόν να στηρίζεσαι μόνο σε προδιατυπωμένες συμβάσεις. Για παράδειγμα, όταν υπογράφεις μια συμφωνία εχεμύθειας (NDA) ή μια συμφωνία μετασυμβατικής απαγόρευσης ανταγωνισμού (Non-compete agreement), θα πρέπει να γνωρίζεις ότι χωρίς συνομολόγηση ποινικής ρήτηρας συγκεκριμένου ποσού με συγκεκριμένους όρους δικαιολόγησης του ύψους αυτής, πρακτικά έχεις συντάξει έναν ανεφάρμοστο όρο.

Εκείνο, λοιπόν, που προσπαθούμε να επιτύχουμε, ακόμη και όταν παρέχουμε συνδρομή σε έναν εντολέα μας σε συμβουλευτικό επίπεδο, είναι να εκτιμούμε πάντοτε την επίδραση που θα έχει η κάθε ενέργειά μας στην περίπτωση μίας μελλοντικής αντιδικίας. Η πρόβλεψη αυτή είναι που καθορίζει τελικά και τη διαπραγματευ-

τική θέση των μερών. Μάλιστα, η εκτίμηση αυτή πολλές φορές πρέπει να είναι πολυεπίπεδη, δηλαδή όχι μόνον αναφορικά με τυχόν αστικού ή εταιρικού δικαίου επιπτώσεις, αλλά, σε πολλές περιπτώσεις, και ποινικού, φορολογικού, διοικητικού κλπ.

Είστε μια εταιρεία με μεγάλη εμπειρία στο τραπεζικό δίκαιο και το δίκαιο αφερεγγυότητας. Μιλήστε μας για την εξειδίκευσή σας αυτή, αλλά και την επιλογή σας να μην αναλαμβάνετε εντολές εκπροσώπησης από πιστωτικά ιδρύματα.

Η εταιρεία μας εξειδικεύεται στο τραπεζικό και πτωχευτικό δίκαιο -που αποτελούν κλάδους του εμπορικού δικαίου- με στόχο την ουσιαστική προστασία των επιχειρηματικών συμφερόντων.

Στο αντικείμενο του τραπεζικού δικαίου έχουμε μια εμπειρία 20 ετών, έχοντας χειριστεί κάθε είδους υπόθεση για όλες τις μορφές των τραπεζικών χρηματοδοτήσεων. Η ορθή αντιμετώπιση των τραπεζικών ζητημάτων απαιτεί εξειδίκευση σε ένα άκρως τεχνικό, λεπτομερειακό και σύνθετο δίκαιο και δεν αρκεί μόνον η γνώση των νομοθετικών πρωτοβουλιών των τελευταίων ετών (λ.χ. ρυθμίσεων για τα NPLs κλπ).

Αναφορικά δε με το πτωχευτικό δίκαιο, είναι αλήθεια πως το νομοθετικό πλαίσιο αντιμετώπισης της αφερεγγυότητας είναι πολυδαίδαλο. Νέος εξωδικαστικός μηχανισμός, δεύτερη ευκαιρία, τραπεζική διαμεσολάβηση,

εξυγίανση, κώδικας δεοντολογίας, πτώχευση κοκ. Δεν υπερβάλουμε όταν ισχυριζόμαστε ότι το τοπίο είναι παντελώς πολύπλοκο όχι μόνο για τους άμεσα ενδιαφερόμενους (οφειλέτες) αλλά και για τους ίδιους τους ειδικούς συμβούλους τους (δικηγόρους, λογιστές κλπ). Στο πλαίσιο αυτό, προσπαθούμε να συνδράμουμε τους εντολές μας να επιλέξουν το κατάλληλο νομοθετικό εργαλείο αντιμετώπισης του προβλήματός τους.

Εξάλλου, η επιλογή μας να μην αναλαμβάνουμε εντολές από πιστωτικά ιδρύματα/Servicers είναι στρατηγική και ουσιαστική. Αυτή η επιλογή εγγυάται την απόλυτη ανεξαρτησία μας και επιτρέπει στους εντολές μας να αισθάνονται σιγουριά ότι η προσοχή μας επικεντρώνεται στην υπεράσπιση των συμφερόντων τους χωρίς καμία επιρροή ή σύγκρουση συμφερόντων.

Η εταιρεία σας υποστηρίζει επιχειρήσεις σε εταιρικούς μετασχηματισμούς και εξαγορές. Ποια είναι τα στάδια προετοιμασίας μιας εξαγοράς και ποια τα σημεία που χρήζουν ιδιαίτερης προσοχής κατά τον στρατηγικό σχεδιασμό αυτής;

Σε μια εξαγορά επιχείρησης υπάρχουν διάφορα στάδια από τα οποία πρέπει να περάσεις επιτυχώς για την ολοκλήρωσή της. Εξάλλου, συνήθως πριν ή μετά την εξαγορά ακολουθούν εται-



ρικοί μετασχηματισμοί (συγχωνεύσεις, διασπάσεις κλπ.) οι οποίοι αποτελούν εξίσου σημαντικό σημείο μιας συνολικής στρατηγικής. Βασικό συμβατικό κείμενο αποτελεί το “MOU” («Μνημόνιο Συνεννόησης»), το οποίο αποτελεί ένα έγγραφο που υπογράφεται από τα υποψήφια μέρη της εξαγοράς, συνιστά επιβεβαίωση της βούλησής τους για ολοκλήρωση της συμφωνίας και χρησιμεύει συνήθως ως ένας οδικός χάρτης ως προς την τελική συμφωνία που θα ακολουθήσει. Μετά το MOU, ακολουθεί ο έλεγχος (“due diligence”) της υπό εξαγορά επιχείρησης. Εκεί, ο υποψήφιος αγοραστής γνωρίζει καλύτερα το τι σκοπεύει να αγοράσει, μαθαίνει για πιθανά προβλήματα, ελαττώματα, αδυναμίες κοκ. Κατόπιν έχουμε την κατάρτιση του Συμφωνητικού Πώλησης (SPA) όπου αποτυπώνονται όλοι οι όροι της συμφωνίας και του οποίου η διαπραγμάτευση μπορεί να διαρκέσει εβδομάδες ή και μήνες. Ο σχεδιασμός μιας εξαγοράς θα πρέπει να περιλαμβάνει, ωστόσο, και φορολογικής φύσεως παραμέτρους, καθότι λχ. με άλλο τρόπο φορολογείται μια συναλλαγή πώλησης μετοχών αν ο πωλητής είναι φυσικό πρόσωπο και με άλλον αν είναι νομικό πρόσωπο/εταιρεία. Επίσης, στο πλαίσιο προετοιμασίας μιας επιχείρησης για εξαγορά, θα πρέπει να λύνονται διάφορα ζητήματα και εκκρεμότητες φορολογικής/λογιστικής φύσεως. Υπάρχει μεγάλο πεδίο για ορθό φορολογικό σχεδιασμό με στόχο τη βέλτιστη διαμόρφωση της συναλλαγής που αρκετές φορές δεν γίνεται αντιληπτό από τα εμπλεκόμενα μέρη.

Πώς διασφαλίζετε την αποτελεσματική επικοινωνία με τους πελάτες σας και εν γένει τον πελατοκεντρικό χαρακτήρα των υπηρεσιών σας;

Όπως και σε άλλα αντικείμενα επαγγελματικής ενασχόλησης που χαρακτηρίζονται από υψηλή εξειδίκευση, ένα σημαντικό πρόβλημα είναι η πληροφοριακή ασυμμετρία που υπάρχει ανάμεσα σε

εντολέα και εντολοδόχο. Ο εντολέας, επειδή στις περισσότερες περιπτώσεις δεν έχει νομικές γνώσεις, απαιτεί - και πρέπει να απαιτεί - διαρκή και εις βάθος ενημέρωση για την πορεία της υπόθεσής του.

Δεν είναι τυχαίο ότι το πιο κοινό παράπονο των εντολέων από τους δικηγόρους, σε διεθνές επίπεδο, είναι το έλλειμμα στην επικοινωνία, ότι δηλαδή ο δικηγόρος δεν απαντάει άμεσα σε κλήσεις και μηνύματα του εντολέα, καθώς και ότι δεν προβαίνει σε τακτική ενημέρωση ως προς την πορεία της υπόθεσής του. Πρώτιστο, λοιπόν, μέλημά μας αποτελεί η τακτική, άμεση και σε βάθος ενημέρωση του εντολέα, τόσο εγγράφως όσο και προφορικά και, παράλληλα, η διεκπεραίωση της υπόθεσής του μέσα στους χρόνους που έχουν εξαρχής συμφωνηθεί.

Ο διοικών, εξάλλου, μια επιχείρηση θέλει σύντομη και πρακτικά προσανατολισμένη πληροφορία και άρα στόχος μας είναι να συνοψίζουμε όλο το νομολογιακό και νομοθετικό υλικό μέσα σε λίγες γραμμές και σε σύντομα memo τα οποία να μπορούν να δώσουν άμεσα και γρήγορα τις πρακτικές κατευθύνσεις ως προς το υποβληθέν ερώτημα. Τέλος, κάθε βδομάδα αποστέλλουμε σε όλους τους εντολείς μας σχετικά ενημερωτικά σημειώματα (newsletter), όπου αρθρογραφούμε πάνω σε ζητήματα της επικαιρότητας, διατηρώντας παράλληλα μία από τις μεγαλύτερες διαδικτυακές βάσεις νομικής πληροφόρησης.

**Ψαράκης & Κεφαλός -
Commercial Litigation**

Λυκαβηττού 2, Κολωνάκι
Ακαδημίας 28, Κολωνάκι

T: (+30) 210 3641214 & 210 3646874

W: psarakislegal.com

