

LAWYER

The Business Magazine / Απρίλιος-Μάιος 2022

ΤΙΜΗ: 13,00€
ISSN: 2732-6152

020

ΒΑΣΙΛΗΣ ΟΙΚΟΝΟΜΙΔΗΣ

Ιδρυτής και
Διευθύνων Εταίρος
VDI Law Firm

20 χρόνια παρουσίας

Ο μετασχηματισμός του τοπίου
της ενέργειας_σελ. 18

Data Act_σελ. 30

Επενδύσεις για την πράσινη
και ψηφιακή μετάβαση_σελ. 38

Κρατικές ενισχύσεις σε κλίμα,
περιβάλλον και ενέργεια_σελ. 44





**Βασίλης
Οικονομίδης**

Ιδρυτής
και Διευθύνων
Εταίρος,
VDI Law Firm

Εξειδίκευσή μας είναι η ολοκληρωμένη προσέγγιση των νομικών ζητημάτων

Με αφορμή τη συμπλήρωση 20 ετών λειτουργίας της VDI Law Firm, συζητήσαμε με τον ιδρυτή και διευθύνοντα εταίρο, Βασίλη Οικονομίδη, και τις εταίρους Γεωργία Πατίλη και Δέσποινα Βατζή, για την εξέλιξη της εταιρίας και τις προκλήσεις που διαχειρίστηκαν, τους τομείς εξειδίκευσης, την πελατοκεντρική τους προσέγγιση, αλλά και την αξία των νέων συνεργατών σε ένα εταιρικό σχήμα.

Της Αλεξάνδρας Βαρλά

Ως ιδρυτής και διευθύνων εταίρος της VDI Law Firm, μιλήστε μας για εσάς. Ποια είναι τα σημαντικότερα ορόσημα που θα ξεχωρίζατε στην επαγγελματική σας πορεία;

Γεννήθηκα στην Αθήνα, αποφοίτησα από τη Νομική Αθηνών και είμαι κάτοχος δύο μεταπτυχιακών τίτλων (LLM), ο ένας στο Αστικό-Εταιρικό Δίκαιο (Πανεπιστήμιο Μόναχου Γερμανίας) και ο άλλος στο Διεθνές Εμπορικό Δίκαιο (Πανεπιστήμιο Northumbria, Newcastle, Ηνωμένο Βασίλειο).

Το σημαντικότερο, πιστεύω, ορόσημο αποτέλεσε η απόφαση μου, μετά τις σπουδές και την ολοκλήρωση της στρατιωτικής μου θητείας, στην ηλικία τότε των 25 ετών να ανοίξω το δικό μου γραφείο. Ήταν σίγουρα ένα δύσκολο εγχείρημα γιατί ούτε κάποια εμπειρία είχα αποκτήσει, ούτε είχα εξασφαλίσει κάποιο πελατολόγιο. Ο πατέρας μου, με τον οποίο είχαμε μεγάλη διαφορά ηλικίας, ήταν Δικηγόρος και συνταξιοδοτήθηκε όταν ήμουν ακόμη παιδί.

Όστόσο, ήταν εκείνος που μου έδωσε τα ερεθίσματα και ενίσχυσε την αυτοπεποίθησή μου να ακολουθήσω τη δική μου επαγγελματική πορεία, αντί να ενταχθώ στο σχήμα κάποιου άλλου γραφείου. Ακόμη θυμάμαι την έκπληξη πολύ καλού μου φίλου (και σήμερα εταίρου σε γνωστή Δικηγορική Εταιρία), με τον οποίο συνυπηρετήσαμε ένα δίστημα στον στρατό, όταν του ανακοίνασα πως σκοπεύω να ανοίξω αμέσως το δικό μου γραφείο.

Παρά το γεγονός πως είχα αξιόλογες προτάσεις να ενταχθώ σε μεγαλύτερα σχήματα και έχοντας ολοκληρώσει με άριστα τις σπουδές του πρώτου μεταπτυχιακού τίτλου στο Μόναχο με θέμα στη διπλωματική μου εργασία σχετικό με μετασχηματισμό επιχειρήσεων (μία εξειδίκευση που επαγγελματικά την αντιμετώπιζαμε αρκετά χρόνια αργότερα), μίσηθα έναν μικρό χώρο κοντά στα Δικαστήρια της οδού Ευελπίδων πριν από 20 ακριβώς χρόνια. Γεμάτος όρεξη για δουλειά και νομικές αναζητήσεις, βρήκα το ίδιο ενδιαφέρον με τις

σπουδές μου τις πρώτες μου υποθέσεις (Διαταγές Πληρωμής, Απόδοσης Μισθίου, νομής κινητών, διατροφής τέκνου κ.α.).

Έτσι, τα πρώτα χρόνια κύλησαν επιτυχώς, μάλιστα στο τέλος του πρώτου έτους εργασίας χρειάστηκε να αναζητήσω συνεργάτη, κάτι που δεν είχα φανταστεί πριν το ξεκίνημά μου πως θα συμβεί τόσο γρήγορα. Την πρώτη χρονιά, επίσης, μου ανατέθηκε ο χειρισμός μίας μεγάλης (για τα τότε δεδομένα) υπόθεσης, μίας μακροχρόνιας αντιδικίας μεταξύ συγγενών (χωρίς κάποιο σοβαρό αντικείμενο, αλλά με τεταμένες και κακές σχέσεις μεταξύ τους) που ήταν μέτοχοι μίας κατασκευαστικής Εταιρίας με ακίνητα και είχαν αλλάξει μέχρι τότε 2-3 Δικηγόρους για τον χειρισμό της υπόθεσης. Πέτυχα με αρκετό άγχος και πίεση να συμβιβαστούν με ευνοϊκούς όρους, κάτι για το οποίο σήμερα με ευγνωμονούν, γιατί γλιτωσαν ψυχική ταλαιπωρία και έξοδα.

Στη μέση περίπου της μέχρι σήμερα επαγγελματικής μας διαδρομής (το έτος 2010), ένα άλλο σημαντικό ορόσημο υπήρξε η μετατροπή του μέχρι τότε Δικηγορικού Γραφείου σε Δικηγορική Εταιρία και η μεταφορά το επόμενο έτος (2011) σε ιδιόκτητο χώρο, όπου στεγάζεται μέχρι σήμερα.

Έχοντας αποκτήσει αξιόλογη εμπειρία μέχρι τότε στη δικαστηριακή Δικηγορία, όπου ο ένας πελάτης μας ούστρη στον άλλο επειδή ήταν ικανοποιημένος από τη δουλειά μας, θεώρησα πως, για να εξελιχθούμε, και να αντέξουμε στον ανταγωνισμό που ήδη από τότε “ευνοούσε” τα μεγαλύτερα σχήματα, θα έπρεπε να δημιουργήσουμε το όχημα που θα μας πήγαινε στο επόμενο επαγγελματικό στάδιο, τη Δικηγορική μας Εταιρία, και να επενδύσουμε στον επαγγελματικό μας χώρο. Η εξέλιξη μέχρι σήμερα δικαίωσε σε μεγάλο βαθμό τις τότε επιλογές μας, κάτι για το οποίο είμαι πολύ περήφανος.

Με αφορμή τη συμπλήρωση 20 ετών λειτουργίας της VDI Law Firm, ποies θεωρείτε ότι είναι οι μεγαλύτερες προκλήσεις που αντιμετώπισατε και πως τις διαχειριστήκατε;

Οι τελευταίες δύο δεκαετίες ομολογουμένως είχαν πολλές προκλήσεις τόσο σε παγκόσμιο όσο και σε εθνικό επίπεδο.

Η οικονομική κρίση στην Ελλάδα, που άρχισε να έχει επιπτώσεις το έτος 2010, αποτέλεσε πρόκληση για πολλούς λόγους και για την εταιρία μας, κι αυτό γιατί μετά από τη συνεχή ανάπτυξη των πρώτων ετών, άρχισε σιγά σιγά να διαφαίνεται μια στασιμότητα και μια συρρίκνωση των δικαστηριακών υποθέσεων, οι οποίες μέχρι τότε αποτελούσαν το βασικότερο αντικείμενο της ενασχόλησής μας, σε συνδυασμό με μια γενική δυσκολία στις πληρωμές και τη ρευστότητα των επιχειρήσεων. Επιπλέον, εκείνη την περίοδο δεν είχαμε ικανοποιητική διασπορά στο πελατολόγιο, το οποίο αποτελούνταν ως επί το πλείστον από ελληνικές επιχειρήσεις, μερικές εκ των οποίων έκλεισαν ή μείωσαν τις ανάγκες τους σε νομική υποστήριξη, με αποτέλεσμα το μέλλον της εταιρίας να είναι αβέβαιο. Μάλιστα, πολλά γραφεία και μικρές Δικηγορικές Εταιρίες, όμοιοι μεγέθους με εμάς τότε, απορροφήθηκαν από μεγαλύτερα σχήματα ή έπαυσαν την δραστηριότητά τους.

Ήταν μια πολύ κομβική στιγμή, όπως εξάλλου για όλες τις επιχειρήσεις, οι οποίες αναζητούσαν να ξαναβρουν τον ρηματομό τους, για να ανταπεξέλθουν στις προκλήσεις του απαιτητικού νέου περιβάλλοντος. Σε αυτό το πλαίσιο, αντιληφθήκαμε πως η μόνη διέξοδος στην πρόκληση αυτή ήταν να αποκτήσουμε περισσότερη εξστράτεία, αναδεικνύοντας ταυτόχρονα την ποιότητα των υπηρεσιών και τα στελέχη μας και επικοινωνώντας περισσότερο με τους πελάτες μας, για να αφογκραστούμε τους προβληματισμούς και τις επιθυμίες τους. Όλα τα παραπάνω ήταν άγνωστα για εμάς μέχρι τότε.

Επιπλέον, θα έπρεπε να επεκτείνουμε την παροχή των υπηρεσιών μας σε άλλους τομείς πέραν της δικαστηριακής πρακτικής. Έχοντας πλέον πετύχει να απευθυνθούμε κατά βάση σε νομικά πρόσωπα/επιχειρήσεις, αναπτύξαμε τον τομέα της συμβουλευτικής δικηγορίας με έμφαση στο εταιρικό δίκαιο και στη νομική αρωγή κάθε ζητήματος που ανέκυπτε στο πλαίσιο μιας επιχείρησης.

Τα αποτελέσματα άρχισαν να φαίνονται σχετικά γρήγορα και η Εταιρία μας όχι μόνο άντεξε στην πολυετή οικονομική κρίση, αλλά ανέπτυξε περαιτέρω την δραστηριότητά της, καθώς πλέον, εκτός από τον τομέα της επίλυσης διαφορών, ξεκίνησε να παρέχει συμβουλές σε επιχειρήσεις, ελληνικές και διεθνείς, σε ένα ευρύ φάσμα επιχειρηματικής δραστηριότητας. Επενδύσαμε, δηλαδή, μέσα στην κρίση και μας βγήκε/απέδωσε. Μεγαλώσαμε και αναπτυχθήκαμε κόντρα στο αντίξοο περιβάλλον, και η ελληνική επιχειρηματικότητα μας αγάπησε και εξελιχθήκαμε μαζί όλη τη δύσκολη δεκαετία που μας πέρασε.

Ενώ, λοιπόν, διαφαινόταν πως η πολυετής οικονομική κρίση φθίνει και η μόνη πρόκληση μιας Εταιρίας παροχής νομικών υπηρεσιών θα ήταν ο ανταγωνισμός, ήρθε ξαφνικά και απρόβλεπτα η υγειονομική κρίση της πανδημίας, η οποία οδήγησε, ειδικά στην έναρξή της, σε αναστολή της λειτουργίας πολλών επιχειρήσεων, πλήττοντας την επιχειρηματικότητα. Εμείς, δώσαμε έμφαση στη διατήρηση της απασχόλησης στην Εταιρία μας, ενώ παράλληλα παρείχαμε υπηρεσίες στους πελάτες μας, σχετικές με ζητήματα που ανέκυψαν λόγω της πανδημίας. Επιπρόσθετα, αναδιαμορφώσαμε τη λειτουργική μας δομή, κάνοντάς την πιο ευέλικτη και προσθέτοντας νέους πύλωνες εξειδίκευσης.

Σήμερα, έχοντας βγει ισχυρότεροι από τις παραπάνω προκλήσεις, είμαστε ακόμα πιο έμπειροι, ακόμα πιο καταρτισμένοι, γεμάτοι ενέργεια, δυναμισμό και αισιοδοξία. Έτοιμοι να ανταπεξέλθουμε σε κάθε νέα πρόκληση και ευκαρία, σύμμαχοι και πολλαπλασιαστές στο έργο όλων εκείνων των επιχειρήσεων και των ιδιωτών που μας επιλέγουν και μας εμπιστεύονται.

Σε ποιους τομείς εξειδικεύεστε και ποιοι είναι οι στόχοι σας για το μέλλον της εταιρίας;

Ένας από τους βασικότερους τομείς εξειδίκευσης της Εταιρίας μας είναι το Εμπορικό-Εταιρικό Δίκαιο. Ασχολούμαστε με ένα ευρύ φάσμα ζητημάτων που ανακύπτουν στο επιχειρηματικό περιβάλλον, όπως μετασχηματισμοί Επιχειρήσεων, εξαγορές, συστάσεις Εταιριών, εμπορικές συμβάσεις, ζητήματα προστασίας βιομηχανικής ιδιοκτη-



Δεσποινα Βαλετζή, Εταίρος, VDI Law Firm

σας, προσωπικών δεδομένων αλλά και με τον φορολογικό σχεδιασμό επιχειρήσεων και ομίλων. Διαθέτουμε, επίσης, εμπειρία στον τομέα των ακινήτων και του χρηματοοικονομικού δικαίου.

Επιπλέον, όπως προανέφερα, η Εταιρία μας έχει αποκτήσει από την αρχή της λειτουργίας της, εμπειρία και εξειδίκευση στον τομέα της επίλυσης διαφορών, εκπροσωπώντας με επιτυχία εταιρικούς πελάτες και επιχειρήσεις σε ζητήματα εμπορικών και αστικών διαφορών. Μάλιστα, η επιτυχία έκβαση των υποθέσεων που έχουμε αναλάβει έχει συμβάλει αρκετές φορές σε αλλαγή της στάσης της Νομολογίας σε σύνθετα νομικά θέματα.

Σε γενικές γραμμές, εξειδίκευσή μας είναι η ολοκληρωμένη προσέγγιση των νομικών ζητημάτων που προκύπτουν κατά την εκδήλωση κάθε μορφής επιχειρηματικότητας και η εξεύρεση κατάλληλων και εξατομικευμένων λύσεων σε μη συνηθισμένα και πολύπλοκα ζητήματα.

Ο βασικός μας στόχος για το μέλλον είναι η ακόμα μεγαλύτερη ανάπτυξη της Εταιρίας μας, προς όφελος και περαιτέρω ενίσχυσης της ποιότητας των παρεχόμενων υπηρεσιών προς τους πελάτες μας, με τους οποίους επιδιώκουμε τη διατήρηση των μακροχρόνιων σχέσεων εμπιστοσύνης, αμεσότητας και εκτίμησης.

Επιπρόσθετο και εξίσου σημαντικό στόχο μας αποτελεί η ενίσχυση της συνεργασίας με το ανθρώπινο δυναμικό μας και τα στελέχη μας και η παροχή ενός αξιολογικού και ελκυστικού πλάνου εξέλιξης και ευκαιριών.

Όνειρό μας είναι η VDI Law Firm να εξακολουθήσει να αναπτύσσεται και να προσαρμόζεται στις εκάστοτε ανάγκες του επιχειρείν, προσθέτοντας νέους άξονες εξειδίκευσης, καθώς και να στελεχώνεται από αξιόλογους συνεργάτες, οι οποίοι στηρίζονται στις αρχές της και στο όραμά της

θα την αναγάγουν σε μία από τις καλύτερες Δικηγορικές Εταιρίες που θα αντέξει στον χρόνο και τις προκλήσεις του μέλλοντος. Σύνθημά μας αποτελεί η ρήση του Οδυσσέα Ελύτη “Κάνε άλμα πιο γρήγορο από την φθορά!”

Ποια είναι, κατά τη γνώμη σας, εκείνα τα στοιχεία που διασφαλίζουν τη διαχρονικότητα στη σχέση μιας δικηγορικής εταιρίας με τους πελάτες της;

Όπως ισχύει για κάθε οργανισμό που παρέχει υπηρεσίες, έτσι και εμείς είμαστε οι Πελάτες μας (και θα προσέθετα χαρακτηρισίζομαστε από αυτούς). Ακόμα θυμάμαι τη ρήση μεγαλύτερου Δικηγόρου στην αρχή της άσκησης του επαγγέλματος, σύμφωνα με την οποία “Κάθε Δικηγόρος έχει τον πελάτη που του αξίζει/ταιριάζει”. Αποδείχτηκε πως είχε απόλυτο δίκιο (ίσως με κάποιες λίγες εξαιρέσεις). Έχει συμβεί πολλές φορές από την πρώτη επικοινωνία με υποψήφιο πελάτη να καταλαβαίνει κανείς πως δεν είναι εφικτή η δημιουργία μίας σχέσης διαχρονικής και αμοιβαία επωφελούς, επειδή η κουλτούρα της Δικηγορικής Εταιρίας και του Πελάτη είναι εκ διαμέτρου διαφορετικές.

Η σχέση, λοιπόν, πελάτη και Δικηγορικής Εταιρίας είναι μία σχέση -κατά κανόνα- εμπιστοσύνης και διαρκεί στον χρόνο, εφόσον στηρίζεται σε γερά θεμέλια. Συνεπώς το ερώτημα που τίθεται κατά τη γνώμη μου είναι, ποια είναι εκείνα τα στοιχεία που γεννούν την εμπιστοσύνη σε μία ανθρώπινη σχέση, όπως αυτή μεταξύ των Δικηγόρων της Δικηγορικής Εταιρίας και των πελατών της και ποια εκείνα που την κάνουν να αντέχει στο χρόνο. Μάλλον σε μεγάλο βαθμό συμπίπτουν.

Πρώτο στοιχείο είναι η **ειλικρίνεια**. Θα πρέπει να είμαστε ειλικρινείς στον πελάτη μας, να μπορούμε να νιώσουμε την ελευθερία να του μιλήσουμε για τα πραγματικά προβλήματά του, χωρίς να ωραποποιούμε την κατάσταση του, για να γίνουμε προσωρινά αρεστοί σε αυτόν.

Επιπλέον, ο Δικηγόρος ως σύμβουλος θα πρέπει να είναι **καλός ακροατής του πελάτη** και να του επιτρέψει να έχει το χρόνο που χρειάζεται, για να εκθέσει και αναπτύξει την υπόθεσή του. Είμαστε εκεί για να φύγει μετά το ραντεβού με την σιγουριά πως έχει εμπιστευθεί το μέλλον το δικό του ή της εταιρίας του, σε κάποιον που έχει την πυξίδα, τις ικανότητες και την πρόθεση να διασφαλίσει τα συμφέροντά του και την ασφάλειά του. Ένα ακόμα (υπάρχουν πολλά, αρκούμε στα πιο σημαντικά) είναι ο **σεβασμός στην προσωπικότητα, διαφορετικότητα αλλά και στα όρια κάθε πελάτη** ως μία βάση για μια καλή επικοινωνία αλλά και για την ύπαρξη διαχρονικής μαζί του σχέσης, καθώς και η προάσπιση των συμφερόντων του εκάστοτε πελάτη με αξιοπιστία και συνέπεια.

Κλείνοντας, θα ήθελα να αναφερθώ και σε ένα παράδειγμα σχέσης με πελάτη (από την πρώτη δεκαετία της ενασχόλησής με την δικαστηριακή δικηγορία που προαναφέραμε) που απέκτησε διαχρονικότητα και καλή “χημεία” μετά από μία δύσκολη αντιδικία. Και εδώ τα στοιχεία που προαναφέραμε, όπως η ειλικρίνεια, ο σεβασμός, εξακολουθούν να ισχύουν, αλλά ίσως από μία άλλη οπτική. Πιο συγκεκριμένα, εταιρία-πελάτης μας/διανομέας ενός προϊόντος

στην Ελλάδα υπό ένα συγκεκριμένο σήμα πέτυχε, ύστερα από αρκετά Δικαστήρια και με την έκβαση αμφίβολη, να απαγορεύσει την κυκλοφορία νέου ανταγωνιστικού προϊόντος, μία απόφαση που προκάλεσε τότε σημαντική οικονομική ζημιά στην αντίδικο Εταιρία, η οποία εκπροσωπήθηκε από αξιόλογους συναδέλφους γνωστής Δικηγορικής Εταιρίας με εξειδίκευση στη Δικαστηριακή Πρακτική.

Μετά από κάποια χρόνια, ο νόμιμος εκπρόσωπος της αντιδίκου τότε Εταιρίας, επικοινωνήσαμε μαζί μας, για να του στείλουμε μία προσφορά για μία άλλη υπόθεση, αναγνωρίζοντας και σεβόμενος με αυτόν τον γενναίο τρόπο την ειλικρινή και αξιοκρατική προσπάθειά μας να υπερασπιστούμε τα συμφέροντα του πελάτη μας (και αντιδίκου του) με πάθος και συνέπεια. Ειλικρινά, ήταν ένα από τα καλύτερα ώρα στη μέχρι τώρα πορεία μας και πραγματικά τον ευχαριστούμε για αυτήν του την αναγνώριση προς την δουλειά μας. Πώς να μην έχεις με αυτούς του ανθρώπους διαχρονικές σχέσεις εμπιστοσύνης!

Το εταιρικό σας σήμα απαρτίζεται από νέους συνεργάτες. Ποια είναι η αξία που πιστεύετε ότι προσδίδουν οι νέοι συνάδελφοι σε μια εταιρία και τι θα συμβουλευόσασταν έναν δικηγόρο που ξεκινά την επαγγελματική του δραστηριότητα;

Πράγματι, η Εταιρία μας απαρτίζεται από νέους, δυναμικούς και ιδιαίτερα ικανούς συνεργάτες, κατόχους μεταπτυχιακών τίτλων και ταλαντούχους νομικούς. Οι νέοι συνεργάτες είναι πιο δεκτικοί σε αλλαγές και έτοιμοι για μια γρήγορη εξέλιξη, μιας και δεν έχουν συνηθίσει σε έναν συγκεκριμένο τρόπο άσκησης του επαγγέλματος και, υπό αυτή την έννοια, είναι πιο εύκολο να αφομοιώσουν την κουλτούρα της Εταιρίας μας και να προσθέσουν σε αυτή με την φρεσκάδα και την όρεξή τους για μάθηση. Πιστεύω ακράδαντα πως η καλύτερη επένδυση σε μία Δικηγορική Εταιρία είναι στα νέα στελέχη της, τα οποία μπορούν να ανταποκριθούν στις νέες προκλήσεις με διαφορετικό τρόπο από τους παλαιότερους.

Ο ρόλος των δικηγόρων σήμερα έχει αλλάξει ριζικά, καθώς δεν είμαστε απλά τεχνοκράτες που έχουν γνώση της εκάστοτε νομοθεσίας. Αντίθετα, καλούμαστε να σκεφτούμε και να δράσουμε μεταξύ άλλων ως ψυχολόγοι, διπλωμάτες, σύμβουλοι επιχειρήσεων και οτιδήποτε άλλο είναι απαραίτητο για τη βέλτιστη διαχείριση και έκβαση στην εκάστοτε υπόθεση που μας ανατίθεται.

Συνεπώς, ένας νέος Δικηγόρος σήμερα θα πρέπει να είναι ενήμερος για τις νέες εξελίξεις του κλάδου και παράλληλα να μην απομακρύνεται από την κοινωνική πραγματικότητα, καθώς αυτή και μόνο αυτή θα τον οδηγήσει να αντιληφθεί τις πραγματικές ανάγκες του πελάτη, ή πιο νομικά την πραγματική δήλωση βουλήσέως του.

Θα συμβούλευσα, λοιπόν, έναν νέο Δικηγόρο να έχει αυτοπεποίθηση, θάρρος και όρεξη για δουλειά, να είναι προσηλωμένος στους στόχους του και να αντιμετωπίζει τις προκλήσεις που εμφανίζονται. Το ρίσκο που θα αναλάβει και η εμπιστοσύνη που θα εκπέμψει σε συνεργάτες και πελάτες είναι καίρια στοιχεία που θα διαμορφώσουν το μέλλον του.



Γεωργία Πατίλη, Εταίρος, VDI Law Firm

Είστε συνιδρύτρια της VDI Law Firm και συμπληρώνετε 15 χρόνια συνεργασίας. Ποιος είναι ο ρόλος σας στην εταιρία; Σε μια περίοδο που οι μετακινήσεις στελεχών είναι συχνές, ποιοι είναι οι λόγοι που οδήγησαν σε αυτή τη μακροχρόνια συμπεριφορά;

Γεωργία Πατίλη, Εταίρος, VDI Law Firm: Είμαι Δικηγόρος Αθηνών, απόφοιτος της Νομικής Σχολής Αθηνών και κάτοχος μεταπτυχιακού τίτλου (LLM) στο Πανεπιστήμιο Northumbria, Newcastle, Ηνωμένο Βασίλειο, στον τομέα του Διεθνούς Εμπορικού Δικαίου.

Στη VDI έχω το ρόλο της επικεφαλής του τομέα επίλυσης διαφορών σε ζητήματα αστικής και εμπορικής φύσεως, ενώ χειρίζομαι και υποθέσεις συμβουλευτικής δικηγορίας στον τομέα του εργατικού δικαίου και της προστασίας προσωπικών δεδομένων.

Θέτος, συμπληρώνω δεκαπέντε χρόνια συνεργασίας με τη VDI, αλλά και γενικά δεκαπέντε χρόνια δικηγορίας, αφού εντάχθηκα στο ανθρώπινο δυναμικό της εταιρίας αμέσως μετά την άσκησή μου.

Θεωρώ πως οι βασικοί παράγοντες που καθορίζουν την επιλογή επαγγελματικού περιβάλλοντος συνδέονται με το αντικείμενο ενασχόλησης, το περιβάλλον, την επιβράβευση, τις ευκαιρίες καριέρας και τις προοπτικές. Εξ αρχής, είχα την τύχη να είμαι απολύτως ικανοποιημένη σε σχέση με όλους τους ανωτέρω παράγοντες, γεγονός που οδήγησε και στη μακροχρόνια συμπεριφορά μου με τη VDI.

Καταρχάς, στην εταιρία ασχολούμαστε με ένα ευρύ φάσμα υποθέσεων αστικού και εταιρικού-εμπορικού δικαίου, που προκαλούν και προκαλούν συνεχώς το ενδιαφέρον μου και οι οποίες συνέβαλαν στον εμπλουτισμό των γνώσεών μου και στην απόκτηση εμπειρίας. Το γεγονός αυτό, σε συνδυασμό

COVER STORY



με το ευχάριστο επαγγελματικό περιβάλλον, που παρέχει τη δυνατότητα σε νέα άτομα να αναπτύξουν τη δημιουργικότητα και τις ικανότητές τους και να εξελιχθούν, καθιστούν ιδανικές τις συνθήκες απασχόλησης. Σημαντικό μάλιστα ρόλο στη δημιουργία ευχάριστων συνθηκών απασχόλησης παίζουν και οι ενδιαφέρουσες προσωπικότητες με τις οποίες ερχόμαστε σε επαφή (συνεργάτες, πελάτες κλπ.) και η “χημεία” που αναπτύσσεται μεταξύ μας.

Τέλος, πολύ βασικό παράγοντα θεωρώ την επιβράβευση, την παροχή κινήτρων εξέλιξης και ευκαιριών ταχείας ανέλιξης, που παρέχει η VDI σε όλους τους συνεργάτες της, που επιδεικνύουν ζήλο και διάθεση για μάθηση και βελτίωση. Στην περίπτωση μου, λοιπόν, παρά το νεαρό της ηλικίας μου και τη μικρή μου εμπειρία, μου δόθηκε πολύ νωρίς η ευκαιρία να είμαι συνιδρύτρια και εταίρος της VDI, γεγονός για το οποίο είμαι πολύ ευγνώμων και ευτυχής. Και στη συνέχεια όμως, αλλά και καθ’ όλη τη διάρκεια της συμπόρευσής μου με τη VDI, η επιβράβευση και η υποστήριξη μου ήταν συνεχής, με ενδεικτικό παράδειγμα την οικονομική και ηθική στήριξη που είχα για την απόκτηση του μεταπτυχιακού μου τίτλου.

Σε μια εποχή, λοιπόν, που πραγματικά η μετακίνηση στελεχών με σκοπό την εύρεση μιας καλύτερης επαγγελματικής συνεργασίας είναι πολύ συχνή, θεωρώ τον εαυτό μου πολύ τυχερό που από την αρχή της επαγγελματικής μου σταδιοδρομίας βρήκα και συνδιαμορφώνω τις ιδανικές συνθήκες απασχόλησης, καθώς η οικοδόμηση σταθερών και μακροχρόνιων επαγγελματικών συνεργασιών είναι πολύ σημαντική για την καριέρα κάθε ατόμου.

Είστε νέα εταίρος της VDI Law Firm. Πείτε μας για το νέο σας ρόλο και πώς φτάσατε μέχρι εδώ. Πόσο εύκολη είναι η επαγγελματική ανέλιξη για έναν νέο δικηγόρο στη σύγχρονη αγορά εργασίας;

Δέσποινα Βαλτζή, Εταίρος, VDI Law Firm: Αποφοίτησα από τη Νομική Αθηνών το 2010 και το 2013 ολοκλήρωσα

τις μεταπτυχιακές σπουδές μου στο Πανεπιστήμιο Πειραιά στο Τραπεζικό και Χρηματοοικονομικό Δίκαιο.

Ξεκίνησα να εργάζομαι ως τελειόφοιτη το 2009 σε γραφείο γενικής δικηγορίας, όπου και συνέχισα ως ασκούμενη και έπειτα ως νέα δικηγόρος μέχρι το 2016. Στο γραφείο εκείνο συνεργάστηκα με αξιόλογους συναδέλφους και απέκτησα σημαντικές γνώσεις και εμπειρία τόσο σε δικαστηριακό, όσο και σε συμβουλευτικό επίπεδο.

Μετά από 7 χρόνια συνεργασίας, κατέληξα ότι μου αρέσει περισσότερο η συμβουλευτική δικηγορία, οπότε πήρα την απόφαση να αναζητήσω νέα εργασία κυρίως στον τομέα του εμπορικού – εταιρικού και τραπεζικού δικαίου, με το οποίο είχα έρθει σε επαφή και στο πλαίσιο του μεταπτυχιακού μου.

Θεωρώ τον εαυτό μου πολύ τυχερό, καθώς η συνεργασία με τη VDI αποδείχτηκε γρήγορα ακριβώς αυτό που αναζητούσα. Ευχάριστο περιβάλλον, φιλικόι συνεργάτες πρόθυμοι να βοηθήσουν, πολύ ενδιαφέρον και ευρύ πεδίο ενασχόλησης με έμφαση στο εταιρικό δίκαιο, υγιείς συνθήκες εργασίας, επαγγελματισμός και κορυφαία ποιότητα σε όλα τα επίπεδα.

Σύντομα οι συνεργάτες μου μου έδειξαν εμπιστοσύνη και ανέλαβα τη θέση της Ανώτερης Συνεργάτη, με αντικείμενο την ενασχόληση κυρίως με ζητήματα εταιρικού δικαίου, εμπορικών συμβάσεων, συγχωνύσεων και εξαγορών, αλλά και την καθοδήγηση-εκπαίδευση νεότερων συναδέλφων σε αυτούς τους τομείς.

5 χρόνια μετά, είχα την τιμή να δεχτώ πρόταση συμμετοχής στο εταιρικό σχήμα, την οποία ασφαλώς και αποδέχτηκα με μεγάλη χαρά. Είναι πολύ σημαντικό να έχεις συνεργάτες που δείχνουν και εμπνέουν εμπιστοσύνη, αναγνωρίζουν και επιβραβεύουν την προσπάθεια και παράλληλα δίνουν κίνητρα και ευκαιρίες ανέλιξης. Ως νέα εταίρος της VDI πλέον, έχω αναλάβει τον συντονισμό και επίβλεψη των υποθέσεων στον τομέα της συμβουλευτικής δικηγορίας, καθώς και την προώθηση και ανάπτυξη των δραστηριοτήτων και δράσεων της εταιρίας.

Σίγουρα δεν υπάρχει μία κοινή “συνταγή” επιτυχίας ή εξασφαλισμένης επαγγελματικής ανέλιξης για έναν νέο δικηγόρο στη σύγχρονη αγορά εργασίας. Αποφοιτώντας από τη Νομική έχουμε διδαχθεί τις βασικές έννοιες του δικαίου σε θεωρητικό επίπεδο, όμως η άσκηση του επαγγέλματος στην πράξη είναι κάτι τελείως διαφορετικό. Σε ένα συνεχώς μεταβαλλόμενο και άκρως ανταγωνιστικό περιβάλλον, στο οποίο ο νέος δικηγόρος καλείται απότομα να προσαρμοστεί και να εξελιχθεί, δεν αρκεί μόνο η νομική γνώση ή η εξειδίκευση, αλλά απαιτούνται επιπλέον δεξιότητες. Ο νέος δικηγόρος πρέπει να έχει ζήλο, δημιουργική και πολλές φορές επιχειρηματική σκέψη, αντίληψη του προβλήματος, έξυπνες ιδέες και να μπορεί να εργάζεται υπό πίεση. Τα παραπάνω πρέπει να συνδυάζονται με σωστές επαγγελματικές επιλογές, κατάλληλο εργασιακό περιβάλλον και ένταξη στο σχήμα που ταιριάζει καλύτερα στην ιδιοσυγκρασία του καθενός. Οι προκλήσεις για τον νέο δικηγόρο είναι διαρκείς, ωστόσο εάν κάποιος διαθέτει τα προσόντα και επιθυμεί πραγματικά να εξελιχθεί, θα το πετύχει. Αυτή τη διαρκή εξέλιξη έχουμε πετύχει στη VDI σε όλα τα επίπεδα, με κύριο γνώρισμα να αναπτύσσεται και να εξελίσσεται η Εταιρία, και εμείς, όλοι οι εταίροι και οι συνεργάτες παράλληλα. Και μαζί μας, όλοι όσοι μας εμπιστεύονται και πιστεύουν σε εμάς. ■