

machas-partners.com



Machas & Partners
Law Firm

Petros Machas: From the Courtrooms to Cross-Border Transactions

Fortune Greece Interview

I approach law as a dynamic process of strategic thinking, value creation, and navigating complex challenges in the international business world.

”

FORTUNE INTERVIEW

ΠΕΤΡΟΣ ΜΑΧΑΣ

Με μια διαδρομή που εκτείνεται από τις αίθουσες των δικαστηρίων έως τα διεθνή επιχειρηματικά deals, ο **Founding Partner της M^{*}Law** έχει διαμορφώσει μια ξεχωριστή προσέγγιση στον χώρο των νομικών υπηρεσιών. ΕΠΙΜΕΛΕΙΑ: ΠΑΥΛΟΣ ΕΥΘΥΜΙΟΥ

▶ Η ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΗ ΔΙΑΔΡΟΜΗ του Πέτρου Μαχά δύσκολα χωρά σε ένα συμβατικό πλαίσιο. Από τις πρώτες του εμφανίσεις στις ποινικές αίθουσες των δικαστηρίων τη δεκαετία του 2000, όπου απέκτησε φήμη δυναμικού δικηγόρου, μέχρι τη μετάβαση σε ένα διεθνές περιβάλλον επιχειρηματικών συναλλαγών και στρατηγικών νομικών συμβουλών, η πορεία του χαρακτηρίζεται από τολμηρές επιλογές και έντονη εξωστρέφεια. Το 2011 ίδρυσε τη δικηγορική εταιρεία Machas & Partners, η οποία εξελίχθηκε σε έναν οργανισμό με ισχυρή εταιρική κουλτούρα και διεθνή προσανατολισμό, ενώ η παρουσία του επεκτάθηκε και στο εξωτερικό με τη δημιουργία δικηγορικών σχημάτων στο Λονδίνο και στο Μονακό.

Σήμερα, μέσα από τη νέα εταιρική ταυτότητα της M^{*}Law, ο ίδιος συνεχίζει να προσεγγίζει τη δικηγορία ως μια δυναμική διαδικασία στρατηγικής σκέψης, δημιουργία αξίας και διαχείρισης σύνθετων προκλήσεων στο διεθνές επιχειρηματικό περιβάλλον. Στο *Fortune Greece* μιλά για τις αποφάσεις που καθόρισαν την πορεία του, τη σημασία της επιχειρηματικής σκέψης στη δικηγορία και τον τρόπο με τον οποίο η Τεχνητή Νοημοσύνη και η παγκοσμιοποίηση επαναπροσδιορίζουν τον ρόλο του σύγχρονου νομικού συμβούλου.

Έχετε ομολογουμένως μια από τις πιο αντισυμβατικές και κινηματογραφικές, θα μπορούσε να πει κανείς, διαδρομές στον ελληνικό δικηγορικό κόσμο. Από τις αίθουσες των ποινικών δικαστηρίων, στις οποίες διακριθήκατε την πρώτη δεκαετία του 2000 φτάνοντας να σας αποκαλούν Il Principe del foro, μετακομίσατε σταδιακά στα boardroom, δίπλα σε μεγάλους επιχειρηματίες και μέσα σε διεθνή deal. Είχατε από την αρχή το πλάνο να ακολουθήσετε αυτή την πορεία; Ή όλα έγιναν κατά τύχη;
Πράγματι η σταδιοδρομία μου στη δικηγορία δεν είναι καθόλου συμβατική. Κάθε όμως βήμα της διαδρομής αυτής, που τότε που το έκανα φαινόταν ασύνδετο,

παράτολμο έως και παράλογο, συνέβαλε τελικά σε αυτό που στην πορεία εξελίχθηκε. Μέσα από επιτυχίες, λάθη, αποτυχίες και δοκιμασίες. Σήμερα, λοιπόν, κοιτώντας προς τα πίσω μπορώ να συνδέσω τις τελείες και να πω με ασφάλεια ότι εκείνο που με έκανε αυτό που είμαι είναι το ότι στην καριέρα μου δεν δίστασα να κάνω μεγάλες τιμονιές, να πάρω ρίσκα, να αποτύχω, να τσαλακωθώ, να αδιαφορήσω για τη γνώμη των άλλων, ακολουθώντας πάντα το ένστικτό μου, την αγάπη μου για αυτό που κάνω και την πίστη μου ότι η ζωή έχει κάποιο πλάνο για εμένα. Από νωρίς σχετικά κατάλαβα, βιωματικά, ότι οι επί χάρτου σχεδιασμοί και τα πλάνα δεν έχουν καμία αξία και ότι αυτό που κάνει



τη διαδρομή ευχάριστη και ενδιαφέρουσα δεν είναι άλλο από το να αποδέχεσαι τις προκλήσεις και να κάνεις αυτό που πραγματικά αγαπάς, τη στιγμή που το κάνεις. Χωρίς σκοπιμότητες και δευτέρες σκέψεις.

Πέρα, όμως, από την αντισυμβατική πορεία σας στη δικηγορία, ανοίξατε παράλληλα και την πόρτα της επιχειρηματικότητας, δημιουργώντας ή επενδύοντας και σε εταιρείες εντός, αλλά και εκτός του επαγγέλματός σας. Μπορεί τελικά ένας δικηγόρος να εξελιχθεί σε επιχειρηματία;

Πάντα είχα μέσα μου αυξημένο το ένστικτο της περιέργειας. Ήθελα να μαθαίνω πράγματα ακόμη και έξω από τον χώρο της δουλειάς μου, να διαβάζω και να δοκιμάζω. Έτσι, όταν μου δόθηκε η ευκαιρία, ξεκίνησα να μπαίνω στον μαγικό κόσμο της επιχειρηματικότητας, χωρίς καμιά ιδιαίτερη προπαίδεια ή υποστήριξη και σταδιακά άρχισα να ανακαλύπτω ότι η επιχειρηματικότητα είναι η ανωτέρα των τεχνών. Έχει λίγους ρητούς και πολλούς άρρητους κανόνες, περνά μέσα από σκληρές δοκιμασίες

ευγονικής και, αν ευοδωθεί, καταλήγει στη δημιουργία, που, αντίστοιχα με τη δικηγορία, μπορεί να αφήσει σημαντικό κοινωνικό αποτύπωμα. Είναι αλήθεια ότι η κρατούσα άποψη είναι ότι ο δικηγόρος, ενώ συμβουλεύει επιχειρηματίες, δεν μπορεί να γίνει ο ίδιος επιχειρηματίας. Ομολογώ, ότι δεν συμφωνώ με την προσέγγιση αυτή. Πιστεύω ότι η δικηγορία είναι τρόπος ανάλυσης και σύνθεσης γεγονότων και καταστάσεων, διαμόρφωσης επιλογών και αποφάσεων και εν τέλει υλοποίησης αυτών. Με άλ-

λα λόγια, τόσο η δικηγορία, όσο και η επιχειρηματικότητα κινούνται μεταξύ διαχείρισης κρίσεων και διεκδίκησης στόχων. Απλά, όταν η δικηγορία γίνεται διαχειριστικά, το ρίσκο αλλά και η απόδοση είναι στην πλευρά του πελάτη. Αντίθετα, όταν η δικηγορία γίνεται με νόση, τότε και ο δρόμος της επιχειρηματικότητας είναι βατός.

Το 2011 ιδρύσατε τη Μαχάς & Συνεργάτες, που στην πορεία εξελίχθηκε σε μια από τις πιο αναγνωρισμένες δικηγορικές εταιρείες στην Ελλάδα. Τι είναι αυτό που σας έκανε να ξεκινήσετε την προσπάθεια αυτή μέσα στην κρίση και τι σας διέκρινε από ένα κλασικό παραδοσιακό δικηγορικό γραφείο και σας επέτρεψε να ξεχωρίσετε;

Πράγματι, η Μαχάς & Συνεργάτες υπήρξε ένα δικηγορικό start-up. Με όλα τα καλά και τις παθογένειες ενός start-up. Ιδρυθήκαμε μέσα στην κρίση, περάσαμε μέσα από δοκιμασίες, αλλά τόσο εγώ και ο Νίκος Κουλοχέρης, με τον οποίο συνιδρύσαμε τη Μαχάς & Συνεργάτες, όσο και η Μαρία Αντωνιάδου, που σήμερα είναι η Managing Partner της εταιρείας, δώσαμε τα καλύτερα χρόνια της ζωής μας, ώστε αυτό το δημιουργήμα της τρέλας μας —μέσα στην κρίση— να επιβιώσει, να εξελιχθεί, να μεγαλώσει και τελικά να αφήσει ένα θετικό αποτύπωμα στον κλάδο των υπηρεσιών του δικαίου στη χώρα μας. Τώρα, όσον αφορά το τι μας έκανε να ξεκινήσουμε μέσα στην κρί-

ση, δεν έχω απάντηση. Έτσι ήταν να γίνει και έτσι έγινε. Δεν γίνονται όλα με υπολογισμούς και λεπτομερείς σχεδιασμούς. Αυτό, όμως, που μας έκανε εταιρεία και όχι παραδοσιακό γραφείο ήταν η κοινή μας απόφαση να χτίσουμε κάτι πάνω σε βάσεις εταιρικής δομής και εταιρικής κουλτούρας. Βεβαίως, από την απόφαση στην υλοποίηση ο δρόμος είναι μεγάλος, απαιτητικός, μερικές φορές επώδυνος, αλλά πάντοτε δημιουργικός. Είναι γεγονός, όμως, ότι καμία εταιρεία δεν μπορεί να εξελιχθεί, αν δεν εξελιχθούν πρώτα τα μέλη της, ώστε η εταιρική κουλτούρα να μην είναι γράμμα κενό, αλλά απαύγασμα εταιρικής εμπειρίας και σοφίας. Η εξέλιξη αυτή είναι πάντα το ζητούμενο.

Στην πορεία, όμως, φύγατε στο εξωτερικό και ιδρύσατε δύο αδειοδοτημένες δικηγορικές εταιρείες, στο Λονδίνο και το Μονακό. Και αυτό δεν ήταν σχεδιασμένο;

Πράγματι, στην κορύφωση της κρίσης είχα την έμπνευση να φύγω από την Ελλάδα με την οικογένειά μου και να ξεκινήσω, για μια ακόμα φορά από την αρχή, αυτό που ήξερα καλά, δηλαδή το να συμβουλευώ πελάτες για τη διαχείριση θεμάτων που τους απασχολούσαν. Δεν το σχεδίασα. Απλά αφέθηκα στο ένστικτό μου και είχα την τύχη σ' αυτό το ένστικτο να πιστεύουν εκτός από εμένα, η σύζυγός μου, αλλά και οι βασικοί μου συνεργάτες στη Μαχάς & Συνεργάτες. Τελικά, μέσα από σκληρή δουλειά

και τύχη, οι εταιρείες αυτές μεγάλωσαν και πέτυχαν αφενός να δημιουργήσουν τις αναγκαίες υποδομές και αφετέρου να με εξελίσουν επαγγελματικά, μέσα από πολυεπίπεδες εμπειρίες και διεθνείς παραστάσεις.

Ποιες είναι οι εμπειρίες που αποκομίσατε στα χρόνια που ασκήσατε δικηγορία στο εξωτερικό;

Το πρώτο που έμαθα είναι ότι, όπως και στην Ελλάδα, παντού στον κόσμο άνθρωποι και εταιρείες έχουν ανάγκη από σοβαρού επιπέδου νομική υποστήριξη. Το δεύτερο που έμαθα είναι ότι δικηγόρος δεν είναι εκείνος που έχει μόνο άρτια γνώση νόμων και διαδικασιών. Δικηγόρος δεν είναι απλά ένας τεχνικός σύμβουλος σε μια υπόθεση. Δικηγόρος είναι αυτός που έχει διαμορφώσει την προσωπικότητά του μέσα από γνώσεις, εμπειρίες και παραστάσεις, ώστε η συμβουλή του να έχει πραγματική αξία για τον λάπτη της υπηρεσίας του. Το τρίτο που έμαθα είναι ότι όλοι οι πελάτες έχουν πολλά παρόμοια, αν όχι κοινά, χαρακτηριστικά. Είτε είναι καθημερινοί άνθρωποι, είτε είναι παγκοσμίου βεληνεκούς επιχειρηματίες ή διασημότητες. Είτε είναι μικρές επιχειρήσεις, είτε πολυεθνικοί όμιλοι. Όλοι τις ίδιες κρίσεις αντιμετωπίζουν, τα ίδια προβλήματα διαχειρίζονται, τις ίδιες στοχεύσεις και ανάγκες έχουν.

Απλά διαφέρει η έκταση των αποτελεσμάτων, ανάλογα με το μέγεθος των εμπλεκόμενων και τη βαρύτητα των συνεπειών. Το τέταρτο που έμαθα είναι ότι σε όλες

τις σοβαρές έννομες τάξεις, η απονομή του δικαίου είναι δράση μεγάλης θεσμικής βαρύτητας και ως τέτοια αντιμετωπίζεται από όλους τους εμπλεκόμενους παράγοντες, ενώ η συμμόρφωση προς το δίκαιο είναι καθήκον και όχι επιλογή.

Και από τη Μαχάς & Συνεργάτες πώς καταλήξατε στην M³Law; Τι σας οδήγησε σε αυτό το rebranding;

Θα μου επιτρέψετε να πω ότι η μετεξέλιξη της ονομασίας της ελληνικής δικηγορικής εταιρείας μας δεν αποτελεί μια άσκηση rebranding, αλλά αποτυπώνει τόσο την ωρίμανση της ιδρυτικής ομάδας, όσο και την εξέλιξη της εταιρείας μας στην πορεία των χρόνων της διαδρομής της. Αυτό που συνειδητοποιήσαμε όλοι εμείς που χτίσαμε την εταιρεία αυτή είναι ότι δεν αισθανόμαστε πια ότι

δραστηριοποιούμαστε μέσα από ένα προσωποπαγές σχήμα, που έχει όλα τα καλά αλλά και τις αδυναμίες της ταύτισης με συγκεκριμένα πρόσωπα ή προσωποπαγείς αναφορές. Αυτό για το οποίο αφιερώσαμε τα πιο δημιουργικά χρόνια της ζωής μας πιστεύουμε ότι δεν μας ανήκει και ότι αξίζει να υπάρχει και πέρα από τα δικά μας πεπερασμένα όρια. Ως μια εταιρική λειτουργούσα βάση δημιουργίας στον χώρο της εφαρμογής του δικαίου στη χώρα μας και ως μια θεσμική συνέχεια στην παρακαταθήκη όσων χτίσαμε μαζί τη Μαχάς & Συνεργάτες. Εξάλλου, το όνομα M³Law, αποτυπώνει τόσο την προέλευσή μας, όσο και το πιστεύω μας, που δεν είναι άλλο παρά η παροχή νομικών υπηρεσιών εκθετικής (exponential) αξίας.

Μιας και αναφερθήκατε στην εκθετική αξία, ποια



«Η ΤΕΧΝΗΤΗ ΝΟΗΜΟΣΥΝΗ ΜΠΟΡΕΙ ΝΑ ΑΝΤΙΚΑΤΑΣΤΗΣΕΙ ΜΕΓΑΛΟ ΜΕΡΟΣ ΝΟΜΙΚΗΣ ΔΟΥΛΕΙΑΣ, ΠΟΤΕ ΟΜΩΣ ΤΗΝ ΚΡΙΣΗ, ΤΟ ΕΝΣΤΙΚΤΟ ΚΑΙ ΤΗ ΣΟΦΙΑ ΕΝΟΣ ΠΡΑΓΜΑΤΙΚΟΥ ΔΙΚΗΓΟΡΟΥ»

είναι η φιλοσοφία σας σχετικά με την αξία των υπηρεσιών που παρέχετε; Πώς ορίζετε την εκθετικότητα αυτή στην οποία αναφέρεστε;

Αν κατάλαβα κάτι στα χρόνια της δικηγορίας μου είναι ότι οι υπηρεσίες που παρέχουμε δεν έχει σημασία αν είναι ανταγωνιστικές ή ακριβές. Αυτό που έχει σημασία είναι το να γεννούν πολλαπλάσια αξία για τον πελάτη. Να βελτιώνουν ουσιαστικά τη ζωή του, την επιχειρηματική του δράση ή να τον βοηθούν αποφασιστικά στη δημιουργία αξίας και υπεραξίας. Στο τέλος της ημέρας, αυτό που μένει δεν είναι η επίδειξη γνώσεων στον πελάτη, αλλά η πραγματική συνδρομή σε κάτι καλύτερο, σε κάτι μεγαλύτερο, σε κάτι πιο υγιές. Αυτό απαιτεί πέρα από γνώσεις, που είναι η αδιαπραγμάτευτη βάση, και μια σειρά από άλλες συνδρομές, όπως είναι ο χαρακτήρας που απαιτείται για τη σωστή διαμόρφωση των συμβουλών, οι εμπειρίες για την ενδυνάμωση της έμπνευσης, οι διεθνείς γνώριμες στον χώρο των επιχειρήσεων και των επενδύσεων κ.λπ. Όλα αυτά χτίζουν τις βάσεις ώστε η παρεχόμενη υπηρεσία να αποκτήσει εκθετική αξία.

Η Τεχνητή Νοημοσύνη αλλάζει τους κανόνες του παιχνιδιού και αν ναι, με ποιον τρόπο;

Είναι γεγονός ότι η Τεχνητή Νοημοσύνη αλλάζει τον κόσμο που ξέραμε. Με συγκλονιστική ταχύτητα και αδιαπραγμάτευτη επιβολή. Αυτό που πάντα πίστευα, ότι δηλαδή δικηγόρος δεν

σημαίνει απλά δεξιότητες του δικαίου, αλλά κάτι πολύ πιο ευρύ και πολύ πιο δυναμικό, έρχεται να επιβεβαιωθεί από τις εξελίξεις. Είναι γεγονός ότι, είτε το θέλουμε είτε όχι, η Τεχνητή Νοημοσύνη θα επιταχύνει αρχικά και εν συνεχεία θα αντικαταστήσει μεγάλο κομμάτι νομικής δουλειάς. Αυτό όμως που ποτέ δεν θα μπορέσει να αντικατασταθεί είναι η κριτική σκέψη, η έμπνευση, το ένστικτο, η σοφία, η ψυχική δύναμη και όλα αυτά τα άρρητα χαρακτηριστικά που κάνουν έναν πραγματικό δικηγόρο. Άρα, αυτό που είναι ζητούμενο δεν θα είναι η απόλυτη εξειδίκευση και η περιχαράκωση του δικηγόρου πίσω από τόμους συγγραμμάτων και νομικών περιοδικών, αλλά η ευρύτητα γνώσεων και η ικανότητα αντίληψης και κρίσης που θα διαμορφώσουν τον δικηγόρο της νέας εποχής.

Επιστρέφοντας στην Ελλάδα μετά από μια δεκαετία στο εξωτερικό τι σας εντυπωσίασε και τι σας λύπησε; Βλέπετε προοπτικές ανάπτυξης;

Από χαρακτήρα δεν έχω μείνει να εστιάζω στα αρνητικά. Βλέπω κυρίως τα θετικά και με βάση αυτά διαμορφώνω την άποψή μου, λαμβάνοντας βεβαίως υπόψη και τα

αρνητικά. Η Ελλάδα του 2026 δεν έχει καμία σχέση με την Ελλάδα του 2016. Είναι μια χώρα πολύ πιο οργανωμένη και με πολύ περισσότερες προοπτικές. Με σαφώς μεγαλύτερη γεωπολιτική αξία και αξιοπιστία, με απaráμιλλη ποιότητα ζωής και ελκυστικότητα για εγκατάσταση και επενδύσεις. Η ραγδαία εξέλιξη της Τεχνητής Νοημοσύνης αποτελεί μια μοναδική ευκαιρία για τη χώρα, καθώς η σύγκλιση με τις πιο ανεπτυγμένες οικονομίες μπορεί να επιταχυνθεί και άρα η ανάπτυξη να εκτιναχθεί, αρκεί να μην χάσουμε το τρένο. Αυτό απαιτεί σημαντική εστίαση της δράσης μας. Και να ακολουθήσουμε αυτό που κάνουν χώρες πρότυπα, όπως η Σιγκαπούρη, μια χώρα μικρότερη από εμάς, που όμως έχει πετύχει θαύματα που αντανακλούν ευθέως στο επίπεδο ζωής των πολιτών της. Μια άλλη προοπτική είναι η παρασκευή ποιοτικών προϊόντων και η εξωστρέφεια, που πλέον γίνεται όλο και περισσότερο εύκολη μέσω της τεχνολογίας. Το σημαντικότερο, όμως, διακύβευμα είναι η αύξηση του πληθυσμού της χώρας είτε οργανικά είτε με προσέλκυση αλλοδαπών που να θέλουν να ζήσουν

και να δημιουργήσουν στη χώρα μας, σεβόμενοι τις αξίες και τις αξίες μας. Μόλις ο πληθυσμός της Ελλάδας αυξηθεί, οι δείκτες ανάπτυξης θα κινηθούν αναλόγως.

Στα χρόνια που είσαστε στο εξωτερικό υπηρετήσατε ως Επίτιμος Γενικός Πρόξενος της Ελλάδας στο Πριγκιπάτο του Μονακό και ως Πρόεδρος του Μουσείου της Villa Kerylos στη Νότια Γαλλία. Τι σας έκανε μέσα στο βεβαρημένο πρόγραμμά σας να αφιερώσετε χρόνο για δραστηριότητες μη αυστηρά επαγγελματικές; Θα σας ενδιέφερε να ασχοληθείτε με την πολιτική τώρα που επιστρέψατε;

Πράγματι στα χρόνια που ζήσαμε μόνιμα στο εξωτερικό, τόσο η Εβελίνα, όσο και εγώ προσπαθήσαμε να φανούμε χρήσιμοι και ενεργοί στην κοινωνία που ζούσαμε. Είτε μέσα από το Προξενείο, είτε μέσα από τη Villa Kerylos που είναι ένα σπουδαίο ελληνοκεντρικό μουσείο στο Beaulieu της Νότιας Γαλλίας, είτε μέσα από το ελληνικό περίπτερο στη γιορτή του σχολείου, τη γιορτή της Εκκλησίας του Αγίου Σπυρίδωνα κ.λπ. Νομίζω ότι όταν είσαι στο εξωτερικό συναισθάνεσαι ακόμη περισσότερο ότι η προσφορά δεν είναι επιλογή αλλά υποχρέωση. Η υποχρέωση αυτή εκπληρώνεται με διάφορους τρόπους και όχι αναγκαία μέσω της ανάμιξης στην ενεργό πολιτική. Βεβαίως, όπως σας είπα, δεν είμαι από αυτούς που σχεδιάζουν. Έχω εμπιστοσύνη και αφηνώμαι στο πλάνο της ζωής. ■

machas-partners.com



**Machas & Partners
Law Firm**

Machas & Partners Law Firm

8, Koumpari str.

Kolonaki, 106 74

Athens, Greece

T +30 210 7211100

E info@machas-partners.com

in Machas & Partners Law Firm

Established in 2011, Machas & Partners is rewriting the model of a full-service law firm in Greece, serving its clients locally according to international standards and in compliance with the sector's best practices.

© 2026 Machas & Partners Law Firm. All rights reserved.

This publication provides general information and is not intended as a substitute for legal advice.