판결·처분으로 확인하는 사건의 결과

사업 양도대금 소송의 마지막, 대법원에서 상대방 상고 기각.

상대 상고 기각

승소 유지

영업양도대금 상고심 · 판결

법무법인

주 문

상고를 기각한다.

상고비용은 보조참가로 생긴 부분을 포함하여 피고가 부담한다.

01 이런 상황에서 해율을 찾았습니다

영업양도대금 분쟁에서 상대방의 상고에 대응한 사건입니다. 사업의 분쟁은 계약서 한 장의 문제가 아닙니다.

지급 일정과 남은 의무, 거래관계를 어떻게 정리할지에 따라 다음 사업 계획도 달라집니다. 상대방의 주장과 실제로 부담할 책임을 구분해야 합니다.

02 의뢰인에게 중요한 문제

계약이나 거래에서 누가 무엇을 약속했고 어디까지 이행했는지 살펴야 합니다. 금전 지급뿐 아니라 추가 청구와 후속 절차에 관한 조건도 중요합니다.

이번 결과가 사업에 남기는 부담과 권리를 구체적으로 읽어야 합니다. 약정한 의무와 이미 이행한 부분, 남은 금전의 성격을 구분해야 합니다.

사업 양도대금 소송의 마지막,

해율은 상대방의 상고를 막았습니다.

- 영업양도대금을 지급하지 않고 책임을 부인한다면
- 동업관계를 끝냈다며 기존 채무도 없다고 한다면
- 1심 결과에 상대방이 항소하거나 상고했다면

결과를 만들어낸 해율에 맡기십시오.
이제 당신의 편에서 싸우겠습니다.

03 해율과 함께 얻은 결과

법무법인 해율은 이 사건에서 의뢰인의 소송대리를 맡았습니다.

대법원은 상대방의 상고를 심리불속행으로 기각했습니다. 원심 결과를 유지한 상고심 성과입니다.

04 당신의 상황과 나란히 보십시오

사업을 계속해야 하는 의뢰인에게는 분쟁의 다음을 준비할 수 있는 조건이 필요합니다. 이번 사례에서 확인되는 해율의 결과를 통해, 현재 다투는 문제를 어떤 책임과 절차로 나눠 대응할지 생각해 볼 수 있습니다.

유사한 문제를 겪고 있다면, 상대방의 주장과 내 자료를 함께 살펴보는 데서 시작하십시오. 해율은 이 사건에 함께한 경험과 실제 결과를 바탕으로 의뢰인이 마주한 문제를 구체적으로 살펴봅니다.

잘할 수 있다는 변호사는 많습니다.

해율은 이미 해낸 결과로 답합니다.

해율은 상대방의 상고를 막았습니다.

- 계약 상대방이 지급 책임을 다른 사람에게 돌린다면
- 사업을 넘긴 뒤에도 대금 정산이 남았다면
- 계약 종료 뒤 추가 청구를 받을까 걱정된다면

결과를 만들어낸 해율에 맡기십시오.
이제 당신의 편에서 싸우겠습니다.