



INTERNATIONAL ASSOCIATION OF YOUNG LAWYERS
ASSOCIATION INTERNATIONALE DES JEUNES AVOCATS

www.aija.org

DEUTSCHSPRACHIGES REGIONALTREFFEN

Where the money is (and the risk)

Finanzielle Aspekte von Kanzleien und Anwaltspartnerschaften

23. bis 25. Januar 2014

Wien

A U S T R I A



Mit freundlicher Unterstützung von:



Programm

Donnerstag, 23.01.2014

- 18.30 Registrierung im Seminarhotel (anschließend in der Kanzlei)
19.00 Begrüßungscocktail mit Imbiss bei Kanzlei Dorda Brugger Jordis

Freitag, 24.01.2014

- 8.30 Registrierung im Seminarhotel
- 9.00 **Begrüßung und Einführung**
SEMINAR: „Where the money is (and the risk) – Finanzielle Aspekte von Kanzleien und Anwaltpartnerschaften“
Leitung:
Christoph H. Vaagt, Law Firm Change Consultants, München
- 9.15 **Session I: Marktposition von Anwaltskanzleien, Partnerschaftlichkeit als Organisationsmerkmal**
Partnerschaftliche Organisationen bieten eine bestimmte Art von Dienstleistung an, was einen Einfluss auf Marktstellung und Qualität hat. Die Marktpositionen und damit der Wert einer Partnerschaftstellung der unterschiedlichen Kanzleien werden reflektiert.
- 10.15 **Session II: Typische und atypische Partnerschaftsverträge**
Regelungsgegenstände und Umgang mit Entscheidungsfindung
- 11.00 *Kaffeepause*
- 11.15 **Session III: Finanzierung von Anwaltskanzleien**
Elemente des Beratungsprozesses und dahinter liegende Haltungen werden vertieft.
- 11.45 **Session IV: Gewinnverteilung in Anwaltskanzleien**
Analyse von Gewinnverteilungssystemen und deren Wirkungen
- 13.00 *Businesslunch im Hotel*
- 14.30 **Session V: Reflektion der eigenen Situation**
Wo sind die eigenen Partnerschaftsverträge (resp. das, was man davon weiß) abweichend? Fragen und Diskussion
- 15.30 *Kaffeepause*
- 15.45 **Session VI: Prüfung des Angebotes auf partnerschaftliche Teilhabe**
Entwicklung relevanter Fragen für eine Due Diligence bei Aufnahme in die Partnerschaft die Anwendung auf die eigene Situation resp. Diskussion von Abweichungen und deren Bedeutungen
- 17.45 **Zusammenfassung des ersten Seminartages**
- 19.30 *Abendessen im Weinkeller des Grand Hotel Mercure Biedermeier Wien*

Samstag, 25.01.2014

- 9.00 **Session VII: Optimierung der (wirtschaftlichen) Situation**
Wir gehen davon aus, dass die rechtliche Situation nicht einseitig geändert werden kann (allerdings kann die Klärung der Rechtsfragen die Auslegung und Anwendung verbessern), wohl aber die wirtschaftliche Situation. Hierfür diskutieren wir die Grundlagen der Tätigkeit in einer Wirtschaftskanzlei, das Geschäftsmodell, und der Einfluss auf die Optimierung der wirtschaftlichen Ergebnisse (gesamthaft).
- 10.00 **Session VIII: Margenoptimierung**
Ausgehend von der Annahme, dass Deckungsbeiträge relevanter sind als Umsatz, diskutieren wir die Optimierung des Deckungsbeitrages durch besseres Wirtschaften.
- 11.00 *Kaffeepause*
- 11.15 **Session IX: Umsatzerhöhung**
Wir gehen der Frage nach, wie in einem wettbewerbsintensiven Markt durch strategische und Marketing Schritte die Ausgangslage verbessert werden kann, sowie wie ein Business Development Programm aussieht, das sich in Top Kanzleien bewährt hat.
- 12.00 **Session X: Abschlussreflektion**
Diskussion wichtiger "Take home"-Lernerfahrungen.
- 13.00 *Wrap-up und Verabschiedung durch Mitglieder des Organisationskomitee*
- 13.30 *Businesslunch im Hotel*
- 19.30 *Gemeinsames Abendessen beim „Heurigen“ Fuhrgassl Huber (optional)*





AIJA IS THE ONLY GLOBAL ASSOCIATION DEVOTED TO LAWYERS AND INHOUSE COUNSEL AGED 45 AND UNDER. AIJA, THROUGH A WIDE RANGE OF MEETINGS, SEMINARS, LAW COURSES AND ADVOCACY, PROMOTES PROFESSIONAL COOPERATION AND FRIENDSHIP AMONG YOUNG, CAREER BUILDING LEGAL PROFESSIONALS AROUND THE WORLD.

INTRIGUED BY ISSUES ON THE CUTTING EDGE OF INTERNATIONAL LAW? INTERESTED IN BUILDING AN INTERNATIONAL PRACTICE? EAGER NOT ONLY TO BECOME PART OF A NETWORK OF THOUSANDS OF CAREER BUILDING LAWYERS AND INHOUSE COUNSEL FROM ALL OVER THE WORLD, BUT ALSO, WITH A LITTLE EFFORT, TO BECOME THEIR FRIENDS? KEEN TO GO TO SEMINARS RUN BY ENTHUSIASTIC PROFESSIONALS WHO WILL SHARE THEIR IDEAS AND INVOLVE YOU IN DISCUSSIONS ON THE LATEST DEVELOPMENTS IN LAW AND BUSINESS? THEN AIJA IS YOUR ASSOCIATION.

AIJA GIVES LEGAL PROFESSIONALS AN EXCELLENT OPPORTUNITY TO CONTRIBUTE TO IMPORTANT TOPICS CONCERNING THE PROFESSION IN AN INTERNATIONAL ENVIRONMENT. WITHIN AIJA, LAWYERS AND INHOUSE COUNSEL CAN SHARE VIEWS AND EXPERIENCES WITH OTHER COLLEAGUES FROM AROUND THE WORLD AND ENHANCE THEIR PROFESSIONAL SKILLS. WE FOCUS NOT ONLY ON LEGAL SKILLS, BUT EQUALLY IMPORTANTLY ON CONTRIBUTING TO THE BROADER PROFESSIONAL DEVELOPMENT OF OUR MEMBERS, WHICH IS OF PARAMOUNT IMPORTANCE TO THE 21ST CENTURY LAWYER AND INCLUDES NEGOTIATION AND MANAGEMENT SKILLS AND THE ABILITY TO WORK IN A MULTI-CULTURAL ENVIRONMENT. BY JOINING AIJA YOU WILL BENEFIT FROM THE INPUT OF, AND DISCUSSIONS WITH, COLLEAGUES ON AN EQUAL FOOTING. WE DO NOT "LECTURE" – WE "SHARE, LEARN AND BENEFIT".

DEFENDING THOSE PRINCIPLES, WHICH ARE AN INTRICATE PART OF THE LEGAL PROFESSION WORLDWIDE, AIJA IS ALSO COMMITTED TO THE DEFENCE OF HUMAN RIGHTS AND THE SOCIAL RESPONSIBILITY OF LEGAL PROFESSIONALS.

Einleitung

Die wirtschaftlichen Chancen und Risiken einer Kanzlei bzw. Partnerschaft erschließen sich vielen Anwälten erst nach dem Beitritt als Partner. Häufig sind die Überraschungen groß. Da es sich um eine meist längerfristige Bindung handelt, die als Plattform für die eigene berufliche Entfaltung und den wirtschaftlichen Erfolg überaus wichtig ist, geht es darum, die Fragen zu beantworten, die mit und nach dem Beitritt verbunden sind. Wie schon bei dem Treffen im Januar 2011 in Zürich wird das Seminar von einem professionellen Referenten gehalten, dem deutschen Mitglied Christoph Vaagt, der als Berater für Rechtsanwaltskanzleien tätig ist.

Was erwartet Euch?

Inhalte:

1. Was bedeutet die Partnerschaft in einer Wirtschaftskanzlei?
 - Welche Marktchancen haben welche Art von Anwaltskanzleien langfristig?
 - Partnerschaftsverträge und deren typische und untypische Gestaltungen
 - Welche Rechte und Pflichten sind damit verbunden?
2. Finanzierung von Anwaltskanzleien: Wie geht das genau? Worauf muss man achten?
 - Wer bekommt wie viel? Gewinnverteilungssysteme und deren Wirkungen
 - Due Diligence: worauf muss ich achten bei einem Angebot?
3. Und: was ist, wenn ich schon Partner bin: welche Stellschrauben gibt es für mich, um erfolgreicher zu sein (Business Development)?

Beschreibung:

Die Teilnehmer setzen sich mit ihrem Vorverständnis von partnerschaftlich strukturierten Anwaltskanzleien auseinander. Sie stellen ihre eigene Situation in den Kontext der unterschiedlichen Gestaltungen und Angebote, diskutieren die Relevanz von Marktstellung, reflektieren über die unterschiedlichen Möglichkeiten der Ausgestaltung von Sozietätsverträgen und machen sich mit den Grundlagen der Wirtschaftlichkeits- und Finanzierungsfragen bekannt.

Lernmethodik:

Das Seminar beruht auf den in der Harvard Business School, an der Cambridge Said School of Business und anderen Institutionen, die sich mit Anwaltskanzleien auseinander setzen, entwickelten

Prinzipien, ergänzt durch die über 15-jährige Beratungspraxis des Referenten. Dabei wird anhand typischer Gestaltungen von Sozietätsverträgen aus den wichtigsten europäischen Jurisdiktionen (hier insbesondere Deutschland, Österreich, Schweiz: in allen diesen Ländern hat der Referent die Sozietätsverträge vieler der Top 20 Kanzleien eingesehen) die rechtliche Problematik diskutiert. Außerdem wird der Frage nachgegangen, wie das Wirtschaftsunternehmen Anwaltskanzlei sich finanziert, und wie die Wirtschaftlichkeit verbessert werden kann.

Schließlich geht es um die individuellen Fragen, mit denen die Teilnehmer konfrontiert sind: Wie sind die eigenen Partnerschaftsverträge zu verstehen, wie sind die Angebote auf Partnerschaft zu bewerten, worauf müssen Sie im Sinne einer Due Diligence achten? Welche Möglichkeiten der Verbesserungen gibt es im Rahmen bestehender Partnerschaftsverträge?

Was die Teilnehmer lernen:

1. Wie Partnerschaften rechtlich und de facto funktionieren
2. Was eine Partnerschaft wert ist (resp. eine Beteiligung an ihr)
3. Wie eine Partnerschaft wirtschaftlich funktioniert und wie sie sich finanziert
4. Welche Themen bei einem Angebot von Bedeutung sind
5. Was man aus der eigenen Situation herausholen kann

Die Bereitschaft zur Reflektion der eigenen Situation und zum Austausch darüber in Kleingruppen wird vorausgesetzt. Es wird angeregt, im Vorfeld des Seminars den eigenen Partnerschaftsvertrag durchzusehen.

Nicht zuletzt durch diese Diskussionen, die sicherlich über die eigentlichen Sessions hinaus fortgesetzt werden, wollen wir mit dem Treffen die Beziehungen unter den deutschsprachigen AIJA-Mitgliedern vertiefen.

Wien lässt keine Wünsche in puncto kulinarischem, kulturellem und sozialem Vergnügen offen. Das Grand Hotel Mercure Biedermeier Wien ist trotz des internationalen Namens und Komforts ein Alt-Wiener Hotel, eingerichtet im Stil und Charme der für die Stadt bedeutsamen Biedermeier-Zeit. Zudem liegt es ideal, um zu Fuß das Zentrum von Wien zu entdecken: Stephansdom, Schloss Belvedere, Hofburg, die Ringstraße mit ihren historischen Gebäuden und Museen.

Anmeldung

Veranstaltungsort/Seminarhotel

Grand Hotel Mercure Biedermeier Wien, Landstraßer Hauptstraße 28, Wien

Sprache – Teilnehmerzahl – Stornierung

Die Tagungssprache ist ausschließlich Deutsch.

Die Zahl der Teilnehmer ist begrenzt. Die Anmeldungen werden in der Reihenfolge ihres Eingangs berücksichtigt.

Die Organisatoren behalten sich vor, das Seminar abzusagen oder zu ändern. Bei Verhinderung kann die Anmeldung kostenfrei auf eine andere Person übertragen werden.

Eine Stornierung der Anmeldung wird wie folgt behandelt, vorausgesetzt sie geht der AIJA rechtzeitig schriftlich (esther@judylaneconsulting.com) zu:

- bis einschl. 12.12.2013: Erstattung von 100% der Anmeldegebühr abzüglich einer Verwaltungsgebühr von EUR 50;
- bis einschl. 09.01.2014: Erstattung von 50% der Anmeldegebühr abzüglich einer Verwaltungsgebühr von EUR 50;
- nach dem 09.01.2014: keine Erstattung.

Teilnahmegebühr

	bis einschl. 02/12/ 2013	nach dem 02/12/ 2013
AIJA-Mitglied / DAV - FORUM < 35	EUR 620	EUR 745
AIJA-Mitglieder / DAV - FORUM ≥35	EUR 670	EUR 745
Nichtmitglied < 35	EUR 695	EUR 820
Nichtmitglied ≥35	EUR 745	EUR 820
Begleitperson	EUR 150	EUR 150

Die Teilnahmegebühr enthält die Teilnahme am Seminar, Seminarunterlagen, Kaffeepausen, Getränke während des Seminars, Mittagessen, den Begrüßungscocktail am Donnerstag sowie das Abendessen am Freitag. Die Gebühr für Begleitpersonen enthält den Begrüßungscocktail am Donnerstag sowie das Abendessen am Freitag.

Die Anmeldung ist mit deren Erhalt verbindlich. Eine Teilnahme an der Seminarveranstaltung ist jedoch erst nach Bezahlung der vollständigen Teilnahmegebühr gestattet.

Zahlung in EUR ohne Kosten für den Empfänger auf folgendes Konto:

IBAN BE23 0688 9668 4191 – BIC/SWIFT: GKCCBEBB

Ref: AIJA WIEN + NAME DES TEILNEHMERS.

ING – Rue Edith Cavell 32 – BE-1180 Bruxelles

Verwendungszweck: AIJA Wien 2014 + [Name des Teilnehmers]

Unterkunft

Die Hotelkosten sind in der Teilnahmegebühr nicht enthalten. In dem nachfolgend genannten Hotel ist für die Nächte von 23. bis einschl. 25. Januar 2014 eine begrenzte Anzahl von Zimmern zu einem Vorzugspreis reserviert. Diese Konditionen gelten nur bei Buchung bis spätestens 02/12/2013 (solange Zimmerkontingent reicht, in der Reihenfolge der Buchung).

Seminarhotel

Grand Hotel Mercure Biedermeier Wien

Landstraßer Hauptstraße 28, Wien, Österreich

Tel. : (+43) 1 / 716 71 0

Fax : (+43) 1 / 716 71 503

E-Mail : H5357@accor.com

EZ Classic EUR 99,00

EZ Privilege EUR 129,00

DZ Classic EUR 115,00

DZ Privilege EUR 145,00

Die genannten Preise gelten pro Zimmer und Nacht; Frühstück, Service und USt. ist inbegriffen.

Die Buchung erfolgt direkt bei dem Hotel unter dem Stichwort „AIJA“. Bitte informieren Sie sich beim Hotel wegen etwaiger Stornogebühren.

Dresscode

„Smart casual“ während des gesamten Seminars einschließlich Abendveranstaltungen

Für Samstag Nachmittag kann bei entsprechender Nachfrage (siehe Anmeldeformular) ein Freizeitprogramm organisiert werden



Anmeldeformular



VIENNA, 23-25.01.2014

Bis spätestens 02/12/2013 senden an: **Judy Lane Consulting (JLC) | Esther Meneses**
Tel : + 34 654 639 139 | Fax: + 34 933 807 486 | E-mail: esther@judylaneconsulting.com
PO Box 5098 | Broadstone BH18 9WG, UK
Oder online anmelden unter www.aija.org.

Bitte in Druckbuchstaben ausfüllen oder Visitenkarte beifügen.

AIJA-Mitglied - AIJA-Mitgliedsnummer Ich möchte Mitglied der AIJA werden.

Name Titel :

USt.-ID Kanzlei

Adresse

PLZ Ort

Tel. Fax:

E-mail Website:

Geburtsdatum Geschlecht: M W

Begleitperson(en)

Erste AIJA-Veranstaltung? Ja Nein Besondere Wünsche bzgl. Mahlzeiten :

Teilnehmer Begleitperson(en)

Teilnahmegebühr inkl. USt.

AIJA-Mitglieder / DAV - FORUM < 35

2/12/2013 ≤ >2/12/2013

EUR 620 EUR 745

EUR

AIJA-Mitglieder / DAV - FORUM ≥ 35

EUR 670 EUR 745

EUR

Nichtmitglied < 35

EUR 695 EUR 820

EUR

Nichtmitglied ≥ 35

EUR 745 EUR 820

EUR

Begleitperson

EUR 150 EUR 150

EUR

Optional / En option :

Abendessen inkl. Getränke und Transport Samstag (optional)

EUR 50 EUR 50

EUR

Spende SOS Avocats

EUR

Spende Scholarship Fund

EUR

GESAMT

EUR

Ich habe Interesse an einem gemeinsamen Nachmittagsprogramm am Samstag.

Zahlungsmöglichkeiten:

Nachweis der Banküberweisung ohne Kosten für Empfänger auf folgendes Konto ist beigefügt:

IBAN BE23 0688 9668 4191 – BIC/SWIFT: GKCCBEBB. ING – Rue Edith Cavell 32 – BE-1180 Bruxelles Verwendungszweck: AIJA Wien 2014 + [Name des Teilnehmers]

Schecks werden nicht angenommen.

Kreditkarte Visa/Mastercard : Aus Sicherheitsgründen empfehlen wir eine Online-Anmeldung auf www.aija.org, wenn Kreditkartenzahlung gewünscht wird.

Stornierung: Bitte die Stornierungsregeln im Abschnitt "Anmeldung" beachten.

Unterkunft/Hotel :

Buchungen müssen direkt bei den Hotels erfolgen. Bitte begrenzte Verfügbarkeit der genannten Konditionen beachten.

Erlaubnis, meine Kontaktdaten in der Teilnehmerliste abzudrucken

Erlaubnis, meine Kontaktdaten an Sponsoren weiterzugeben

Datum

Unterschrift

Organisationskomitee

Dr. Julia Blind

KLEINER Rechtsanwälte
Alexanderstraße 3
70184 Stuttgart, Deutschland
jblind@kleiner-law.com
www.kleiner-law.com

Dr. Andreas Driver, LL.M.

SKW Schwarz Rechtsanwälte
Wittelsbacherplatz 1
80333 München, Deutschland
a.driver@skwschwarz.de
www.skwschwarz.de

Mag. Árpád Geréd

Maybach Görg Lenneis Geréd Zacherl
Rechtsanwälte
Museumstraße 5/14
1070 Wien, Österreich
a.gered@mglp.eu
www.mglp.eu

Dr. Christoph Stippl, Dr., LL.M., MCI Arb

Dorda Brugger Jordis Rechtsanwälte
Dr. Karl Lueger-Ring 10
1010 Wien, Österreich
christoph.stippl@dbj.at
www.dbj.at



“Young lawyers of every country stand together. They intend to defend those principles which are common and which they consider to be indivisible from the notion of justice and law.” | AIJA, Declaration of Athens. Adopted, August 27, 1966.



i am **aija**

INTERNATIONAL ASSOCIATION OF YOUNG LAWYERS
ASSOCIATION INTERNATIONALE DES JEUNES AVOCATS