



# lawyering

a holistic concept

program winter term 2011

students | pre-professionals | young professionals



Law  
yer  
ing

---

---

"Ein spannendes Konzept und eine wichtige Initiative für das Juridicum und den CEE Raum."

"A most exciting concept and an important initiative for our university and the region of Central & Eastern Europe."

o. Univ.-Prof. DDr. Heinz MAYER  
Dekan der Rechtswissenschaftlichen Fakultät  
der Universität Wien

---

---

ind



Preface	4	<b>No Borders</b>
Outline	6	<b>Lawyering – A holistic concept</b>
Club L	18	<b>The Club L</b>
Program	20	<b>External Lawyering Courses</b> University of Vienna University of Bratislava University of Bucharest
Program	52	<b>Internal Lawyering Courses</b> Seminars Summer Associate Program

# no board

[www.schoenherr.eu](http://www.schoenherr.eu)

## No Borders

We practice law throughout Central and Eastern Europe with lawyers from 12 jurisdictions, with different social, political and legal systems, different languages and under different business conditions. But we have found a common understanding of what clients expect from their lawyers. These expectations are universal and apply in Austria in the same way as they apply in Poland, the Czech Republic, Romania, Turkey and elsewhere. Our profession, therefore, is without borders. We focus on the client's expectations and meet those irrespective of the law book that applies in a particular country. This is the basis for our understanding of "Client Oriented Lawyering".

This booklet, the lectures at the Universities of Bratislava, Bucharest and Vienna, the internal courses and the invitation to participate in the Lawyering Club "Club L" are for students, pre-professionals and young professionals. They will provide insights into this fascinating profession, help understanding what the legal market is asking for and give training in skills necessary to perform with excellence.

You may see from the topics that we advocate a Holistic Concept of Lawyering that includes all aspects of professional performance, from outstanding legal education to mental and physical fitness. We hope you enjoy this booklet and benefit from participating in the activities listed here.

The partners of Schönherr Rechtsanwälte GmbH  
September 2011

Lawyering: A holistic concept

# lawyer ing



## **Law studies: A powerful foundation**

Studying law is not a final decision to pursue a certain professional track. It provides a solid basis for a variety of professional activities: politics, management, accounting, civil service, cultural projects, university teaching or classic legal work as a judge or attorney. Even if you choose to become an attorney, this is not a final decision for a narrow professional track. You may choose a broad law practice, advising clients in all types of legal issues and representing them in court if necessary. You may specialize in a narrow category of clientele, like private persons or companies, domestic or international. You may specialize in a certain field of law, like company law, real estate law or labor law. Or you may focus on a certain sector, like new media, athletics or the pharmaceutical industry. You may be happy as a sole practitioner or prefer working for a bigger law firm. The point is that none of these options needs to be a final decision. In this profession, you may change from one thing to another, using your experience and expertise for different missions.

## **Practicing law**

Although there is a wide and colorful variety of different paths within the legal profession, two constants hold: you are applying law and you need a range of specific skills that are usually not taught in law school. You may be lucky enough to have a good mentor. Or you may develop these skills independently on the job. But even great individual talent needs to be carefully developed.

# law yer ing

## The “Lawyering Project”

In the early 50's a young lawyer named Fritz Schönherr had finished his law studies and started his career in postwar Austria as an in-house lawyer with PHILIPS Austria. It was an interesting and challenging job, but he felt that working for a variety of clients could be even better.

He thus opened a one-man office, kept PHILIPS as his first client and filled the rest of his time with writing small books about cartel law and unfair competition law. He started his very own “Lawyering Project”.

### The lawyering concept

Over the years Fritz Schönherr further developed a specific concept of lawyering and passed it on to his younger lawyers, always improving and adapting it to the needs of his clients.

Now, after more than six decades, this lawyering concept is practiced by more than 300 fee earners in 12 jurisdictions, still under his name.

Many lawyers have started their career in the firm, stayed or moved on to other engagements, become judges, founded their own law firm or moved into the legal department or management board of a company, in each case taking the advantages of this training with them.

What are the main elements of this lawyering concept?

- ! Understand your client's wants and needs**
- ! Exceed expectations - Deliver benchmark quality**
- ! Keep evolving - Stay curious - Never settle**

These elements seem to be pretty simple and straight-forward – which is true, as is often the case with fundamental concepts. Nevertheless, achieving these goals is a rather sophisticated exercise that should be started as early as possible and that is never finished.

### **Understand your client's wants and needs**

Practicing law is not an end in itself; it always serves a further purpose. We create and enforce national and international law to guarantee basic human rights. We draft a comprehensive contract to ensure that the parties are aware of all aspects and agree on every detail, and thus avoid future disputes as far as possible. We enforce clients' rights in court to ensure they get what they are entitled to.

To us, excellent lawyering always starts with asking the client (and ourselves) what he really wants and needs. This can be complex. For instance, a client asks for assistance in developing a shopping mall. The mall also includes a cinema complex. From the planning you see that the complex is laid out for 1020 seats. You know that, under applicable construction law, for a seating capacity of over 1000 seats the emergency exits must satisfy much more stringent – and expensive – requirements than for a lower seating capacity.

Now, does the client want a cinema complex of exactly 1020 seats, including the extra expensive? Probably not. More likely, he wants as much return on his investment as possible, and that means measuring the additional net present value of return resulting from the additional 20 seats against the net present value of the cost associated with the more stringent emergency exits.

This is a case-by-case perspective. But clients also need to be understood more generally. You should understand the client's business. You should know his competitors. You should know with whom you are talking. Is it the CEO, who is only interested in a general strategic advice? Is it a member of the legal department, who is interested in detailed legal background information? Is it an engineer, who wants to understand the legal consequences without too much legal detail? You should ask what clients expect if they decide to pay for your advice. Clients expectations do not always correspond to yours.

Putting yourself in the client's shoes will help crystallize your understanding of how you are perceived. Here are a few examples<sup>1</sup>:

law  
yer  
ing

"Business people reduce complexity – lawyers increase complexity"

"Profit is revenue minus cost; a lawyer is a cost element"

"Business people are closure minded – lawyers seek perfection"

“Business people want to bring it to an end – lawyers are masters in raising last minute complications”

“Business people seek certainty about the future – lawyers can’t deliver”

“Business people work on processes – lawyers concentrate on single cases”

“Lawyers love footnotes – business people hate footnotes”

“Clients like lawyers who like and know their business”

“Clients like lawyers who tell them one or two things about the future, which later prove to be true”

“Clients expect their lawyers to produce as cost-efficiently as possible”

... and so on ...

Excellent lawyering is aware of these perceptions. It offers advice and solutions that refute negative perceptions and directly meet the client’s needs.

### **Exceed expectations - Deliver benchmark quality**

In most businesses, delivering excellent quality is the foundation of success. The law business is no different. A client expects to get accurate advice considering all the facts, as well as information about and an evaluation of the potential

risks. The client assumes you know all the current legal issues, recent changes in the law, Supreme Court decisions and the legal doctrine, and that you have anticipated future changes. He also expects your advice to be practical and realistic from a business perspective.

To deliver excellent quality work, you need the best legal education you can get. Look for the most interesting and challenging lectures at your university. Try to be the best. Don't be content with doing the minimum. Attend lectures that are not mandatory if the topic or the lecturer sounds interesting. Don't narrow your field of vision or specialize too early. A broad base is helpful when you later become a specialist.

But what good is the most comprehensive legal knowledge if you can't structure the facts, ask the right questions, be comprehensible to your client? What is the benefit of your legal education if you are unable to convince the other side of your ideas? Are you fit to join your client in negotiations that last from morning to night and from Monday to Sunday and then on until closing? Excellent quality lawyering demands a wide range of additional skills, like knowledge management, negotiation techniques, practical psychology, communication skills, economic expertise, business insights, persuasiveness, creativity and more.

The conclusion is that excellent lawyering is a holistic concept, a cocktail of different skills and competences that should be developed as early as possible. And you should be top of the list in each of those skills.

But also consider this. If you buy a box of excellent, expensive cornflakes you expect that the flakes themselves are made of the best biologically grown grain available and that the box is easy to open and close to keep the flakes fresh until finished. You would be surprised, even bored, if the cornflakes manufacturer told you how difficult it is to grow biological grain in sufficient quantity, what a great idea it had to overcome that difficulty and what super patent is behind the closure mechanism of that damned box. More importantly, you would not pay even 1 cent more if the cornflakes came with all that information.

law  
yer  
ing

When you apply your skills, you do it to meet the client's expectations – not to demonstrate how skillful you are. This sounds much easier than it is – because a good lawyer often has a big ego. And big egos are often in love with their own skills. Because of this love, there is a tendency to forget that all that ego and all those skills have only one purpose: to serve the client, to meet his expectations and, when he expects a simple yes or no answer, to not give him all the wonderful thoughts that led you to answer either way.

### **Keep evolving – Stay curious – Never settle**

For every one of us, this imperative starts the moment we are born and only ends with our death. You the reader are most probably in the middle of your law studies. Our heartfelt advice is to use this precious time to intensively and comprehensively develop your personal and professional skills.

Attorneys at law have the responsibility to train associates. This might be accomplished simply by assigning work to associates and hoping that they have the innate skills to meet the client's expectations and keep the client happy. But we believe there is a better way. Especially in bigger law firms, a more elaborate system is necessary to guarantee quality associate development. Such a Personal Development Concept rests on four pillars.

# law yer ing

- ! Pre-professional training
- ! Training on the job
- ! General training
- ! Individual training

## Pre-professional training

With this initiative, we start a new program at the University of Vienna, lecturing about LAWYERING as a holistic concept (p. 20). Every week we will discuss another topic related to the practical work of lawyers.

We have invited top speakers from a range of professions to give their view on various aspects of LAWYERING, to share with us their expertise, to give us their advice on how to further develop relevant skills and to motivate us to do so.



We also want to extend this initiative to other jurisdictions in which we work. As a teaser, we have organized short lectures at the University of Bratislava (p. 46) and the University of Bucharest (p. 49). In addition to lectures focusing on the idea of **LAWYERING**, we also present other topics, like Intellectual Property Law (p. 37), Contract Drafting (p. 42) and Real Estate Development (p.44).

These university lectures combine a conceptual legal background with real-world legal experience.

### **Training on the job**

In our lawyering concept, every lawyer should have a mentor. The mentor is responsible for providing feedback on the mentee's daily work. This feedback should be detailed, specific and related to the quality of the lawyering work performed. The feedback is an integrated part of the work process. The goal is to introduce associates to the law firm's best practices, to teach them how to identify legal problems and solutions and to let them profit from the experience of their mentor.

### **General training**

General training prepares associates to support their team leaders in the best possible way and teach younger attor-

neys at law how to develop their own business.

Besides these company trainings, your local bar may also organize (mandatory) seminars.

### **Individual training**

Mentor and mentee have the option to agree on further individual trainings. This should be planned during the annual mentoring talk.

## **Lawyering: A holistic concept**

Working as a lawyer is a fascinating profession.

**Excellent lawyering** must be understood as a holistic concept, demanding much more than simply knowing the law.

**Guido Kucsko** Partner

**Michael Lagler** HR Responsible Partner

**Christoph Lindinger** Managing Partner

club

[www.schoenherr.eu/lawyering](http://www.schoenherr.eu/lawyering)

launching October 3<sup>rd</sup>, 2011

## Club L - The Lawyering Club

The Schoenherr Lawyering Club will provide a platform for lawyers striving for excellence in their profession. It will bring together high-potential and professional lawyers with a common passion – lawyering. Being a member of the club means having access to Schoenherr trainings and seminars (please see also “Internal Lawyering Courses”, p. 52), as well as access to interesting information and news in the world of lawyering. Depending on the membership level, you will be invited to selected Schoenherr events, such as the “Schönherr Abend” in Vienna, a summer event or our Christmas party.

- 1 Students
- 2 Pre-professionals
- 3 Young professionals
- 4 Professionals (projected)
- 5 Friends (projected)

## 5 levels

Membership for levels 1 to 3 is limited to one year. To continue the membership or to change the level, a new application is required. Level 4 is reserved for employees of or lawyers with a formal collaboration with Schoenherr. To become a “friend” of the Schoenherr Lawyering Club requires an invitation from a Schoenherr partner and is valid for an unlimited period of time.

For detailed information about the club’s program and how to become a member, please visit our website at [www.schoenherr.eu/lawyering](http://www.schoenherr.eu/lawyering) launching October 3<sup>rd</sup>, 2011.

# pro gram

external  
lawyering  
courses



# lawyering

**Das Jusstudium** gewährleistet eine hervorragende juristische Ausbildung, die dann in der Berufspraxis durch eine Spezialisierung entsprechend vertieft wird.

Man muss aber viele zusätzliche Qualifikationen erwerben, um das juristische Wissen effizient und erfolgreich in einen Beruf umsetzen zu können. Im englischsprachigen Raum wird diese praktische Umsetzung juristischer Qualifikation (mit all den zusätzlich erforderlichen Fähigkeiten) als „Lawyering“ bezeichnet.

**Ziel der Lehrveranstaltung** ist es, ein Bewusstsein für die Wichtigkeit dieser zusätzlich zum Fachwissen erforderlichen Fähigkeiten zu wecken und schon frühzeitig (vor dem Berufseintritt) dazu zu animieren, sich diese „Skills“ in weiterführender Eigeninitiative anzueignen.

**... and guests:** Ich kann Ihnen sicherlich viel aus der Praxis als Wirtschaftsanwalt in einer großen Sozietät erzählen. Aber das ist eine sehr persönliche Sicht. Viel spannender ist es, mit erfolgreichen Persönlichkeiten aus den verschiedensten Bereichen (ManagerInnen, RichterInnen, TrainerInnen, KommunikationsexpertInnen usw), denen ich in den letzten Jahren begegnet bin und die mich sehr beeindruckt haben, darüber zu diskutieren, was wichtig ist und wie man sich die jeweiligen Skills aneignen kann. Ich werde zu dieser Veranstaltung daher jeweils Guestspeaker einladen und sie bitten, mit uns ihre „best practices“ zu teilen.

**Ein Kurs?** Nein, das ist kein Kurs, der in Rhetorik, psychologischer Verhandlungsführung, Netzwerken usw. ausbildet. Dazu wird die Zeit nicht reichen. Aber jede einzelne Stunde wird Ihnen eine Fülle von Anregungen und weiterführenden Hinweisen geben. Und wenn Sie nach jeder Stunde zumindest mit einer wichtigen guten Idee für Ihren weiteren Weg den Raum verlassen, dann war es ein voller Erfolg!

**Input:** Welche Themen interessieren Sie besonders? Schreiben sie mir doch bitte ([g.kucsko@schoenherr.eu](mailto:g.kucsko@schoenherr.eu)) oder Miriam Simsa ([m.simsa@schoenherr.eu](mailto:m.simsa@schoenherr.eu)), die mir bei der Planung, Organisation und Durchführung hilft.

Ich freue mich sehr über ihr Kommen!

Guido Kucsko

**Guido Kucsko** ist seit mehr als 25 Jahren als Rechtsanwalt, spezialisiert im Bereich Geistiges Eigentum, tätig (Partner der Schönherr Rechtsanwälte GmbH, Wien). Er ist Autor zahlreicher Fachpublikationen und lehrt dieses Fachgebiet an der Universität Wien (Juridicum).

**Miriam Simsa** hat am Juridicum studiert, war dort auch in der Hochschülerschaft tätig und ist seit 2010 Young Professional (Rechtsanwaltsanwärtlerin der Schönherr Rechtsanwälte GmbH, Wien). Sie erlebt gerade, welche zusätzlichen Skills in der Praxis benötigt werden.





- Zeit** 10.10.2011 bis 23.01.2012,  
jeden Montag 17.00 (pünktlich)  
bis 18.00 Uhr.
- Ort** Juridicum, 1010 Wien,  
Schottenbastei 10-16, U14.
- Sprache** Deutsch
- Anmeldung** Die Lehrveranstaltung (LV) ist nur für  
StudentInnen im **3. Studienabschnitt**  
zugänglich. Anmeldung zur LV über  
UNIVIS.
- Programm** Die **Themen und Termine** in diesem  
Programmheft sind voneinander un-  
abhängige Module, die ich vorab mit  
den Gästen fixiert habe. Es kann aber  
durchaus noch zu Terminverschiebungen,  
Themen- oder Referentenänderungen  
kommen.
- Zeugnis** Sie erhalten, bei entsprechender  
Anwesenheit, ein **Zeugnis über die  
Teilnahme** an dieser Lehrveranstaltung.

**10.10.2011**

## **Wissen & Bücher – Helden von gestern?**

Die Österreichische Nationalbibliothek hat den Sprung ins digitale Zeitalter mit einer Bestandsübergabe von mehr als 600.000 Werken an Google gemacht. Damit stellt sich Österreichs Wissensinstitution den Anforderungen der heutigen Zeit, Dokumente weltweit online abrufbar zu machen. Wissen wird auch jenen zugänglich, die bisher keine Bibliotheken aufgesucht haben und das Schmökern in Bücher anderen überlassen haben. Welchen Wert hat Wissen in Zukunft und wie wird Wissen angeeignet? Sind die superflinken Wiki, Google&Co User dem Bücherwurm überlegen? Werden auch Rechtswissenschaften immer mehr zur digitalen Ware aus dem Regal und Verträge demnächst als Download zur Verfügung gestellt? Welche Datenbanksysteme unterstützen exzellentes Lawyering?

### **Gäste:**

**Johanna Rachinger** ist Generaldirektorin der Österreichischen Nationalbibliothek und gilt als eine der wichtigsten Kulturmanagerinnen Österreichs. Unter ihrer Führung schaffte die Österreichische Nationalbibliothek den Wandel zu einer modernen Userorientierten Service-Einrichtung.

**Christiane Küster-Schneider** hat Bibliothekswesen, Skandinavistik, Komparatistik und Sozial- und Wirtschaftsgeschichte studiert und leitet die Abteilungen Library & Legal Research bei Schönherr.

„Wissen ist mehr als Macht.  
Wissen schafft Vorsprung.“

**Johanna Rachinger**

Fotocredit: Copyright Österreichische Nationalbibliothek



**17.10.2011**

## **Erfolgreiche Karrieren: Planung oder Zufall?**

Natürlich spielt der Zufall in Karrieren eine gewisse Rolle. Aber dem kann auch nachgeholfen werden. Chancen erkennen und nutzen ist die Devise. Doch das bedarf einer gewissen Vorbereitung. Eine kritische Auseinandersetzung mit sich selbst, was kann ich, wo habe ich Potential und vor allem – was macht mir Spaß, sowie offene Augen und Ohren, was die Wirtschaft braucht. Was sind die Assets, die mich am Arbeitsmarkt besonders begehrt machen und wie schaffe ich es „entdeckt“ zu werden.

### **Gäste:**

**Gerald Mayer** ist Personalberater und auf die internationale Suche und Bewertung von Führungskräften spezialisiert.

**Michael Lagler** ist ein auf internationale Unternehmenstransaktionen spezialisierter Anwalt und ist auf Partnerebene für das Human Resource Management bei Schönherr verantwortlich.

„Erfolgreiche Karrieren kann man planen.“

**Gerald Mayer**

Fotocredit: "Fotostudio Wilke".





calculator

app

coming soon

**24.10.2011**

## **Does and Don'ts in Court**

Die überwältigenden Szenen, in denen ein wortgewandter Anwalt mit seinem Plädoyer vor Gericht das Ruder herumwirft, die Richter überzeugt und für seinen Mandanten einen fulminanten Sieg erringt, haben sich in unser kollektives Filmgedächtnis eingebrannt. Wie aber spielt es sich vor Gericht wirklich ab? Wie überzeugt man ein Zivilgericht in einer komplexen Streitcausa? Wie bereitet man sich und die Zeugen vor? Wie geht man mit dem Gegner und den RichterInnen um?

### **Gäste:**

**Friedrich Kulka** ist ein sehr erfahrener Richter des Handelsgerichts Wien und Vorsitzender eines Patentsenats. Er lehrt Zivilprozessrecht an der Anwaltsakademie und trainiert dort junge JuristInnen für die Bewährung vor Gericht.

**Wolfgang Höller** ist ein auf Litigation spezialisierter Anwalt und Partner bei Schönherr, Wien. Er kennt die gefährlichen Fallstricke und weiß, wie weit man als Anwalt gehen darf und wo die Loyalität zum Mandanten enden muss.

„Ein schlecht vorbereiteter Anwalt  
schädigt seinen Klienten.“

**Friedrich Kulka**



## 31.10.2012

### The Art of Lawyering

„For every solution there is a problem“ – das mag schon sein und darauf zu achten, ist sicherlich unsere Aufgabe. Aber Mandanten wollen keine Problemliste, „they simply want answers and solutions“! Was also muss eine Anwältin oder ein Anwalt tun, um in der Wirtschaft effizient und erfolgreich zu beraten? Ist exzellente anwaltliche Beratung wirklich eine „Kunst“? Wer könnte das besser beurteilen als jemand, der „auf beiden Seiten“, als Anwalt und als Spitzenmanager, tätig war?

#### Gäste:

**Peter Kurer** war zehn Jahre in der Anwaltskanzlei Baker & McKenzie, dann von 1991 bis 2001 Partner bei Homburger, einer der profiliertesten Schweizer Anwaltskanzleien, und schließlich Präsident des Verwaltungsrats der UBS Bank.

**Christoph Lindinger** ist ein auf internationale Unternehmenstransaktionen spezialisierter Anwalt und Managing Partner bei Schönherr, Wien.

„Business people reduce complexity – lawyers increase complexity.“

**Peter Kurer**



**07.11.2011**

## **Psycholinguistics for Lawyers**

Wie strukturiert man die Gedanken, die man seinem Gegenüber vermitteln will, um richtig verstanden zu werden? Wie geht man mit der Sprache um? Wie macht man sich als JuristIn einem Nichtjuristen verständlich? Wie präsentiert man die Inhalte, um das Gegenüber zu überzeugen? „Zooming in“ und „Zooming out“ – wie funktioniert das?

### **Gäste:**

**Maryam Bigdeli** ist Managing Partner von MEC&T (Manage your Emotion, Communication & Technology; [www.mec-t.at](http://www.mec-t.at)), einem Unternehmen, das auf lösungsfo-kusiertes Coaching und Soft-Skill-Trainings spezialisiert ist.

**Gudrun Stangl Lutz** ist Partnerin bei Schönherr, Wien und managed das Office in Bratislava.

„Strukturierte Gedanken in klare Sprache zu gießen, ist ein wichtiger Erfolgsfaktor.“

**Maryam Bigdeli**



**14.11.2011**

**Wer frei von öffentlicher Meinung ist, ...**

Wer glaubt, dass öffentliche Meinung in einem Verfahren irrelevant ist, der irrt. Die Öffentlichkeit verlangt in großen Wirtschaftsverfahren und öffentlichen Übernahmen immer stärker aktive Kommunikation über rechtliche Gegebenheiten sowie die Präsenz der Anwälte. Professionelle Kommunikation ist damit essentieller Bestandteil erfolgreichen Lawyerings. Litigation-PR heißt, die Interpretation der Geschehnisse nicht der Gegenseite zu überlassen, sondern offen und transparent mit JournalistInnen und MeinungsbildnerInnen zu kommunizieren.

**Gäste:**

**Nicole Bäck-Knapp** ist Mitglied der Geschäftsführung bei Ecker & Partner, einer der größten Kommunikationsagenturen Österreichs. Sie ist Expertin in Sachen Krisen- und Finanzkommunikation sowie Litigation-PR.

**Christian Herbst** ist Partner bei Schönherr, Wien, spezialisiert auf internationale Unternehmenstransaktionen und öffentliche Übernahmen.

„Kommunikation ist eine Schlüsselkompetenz.“

**Nicole Bäck-Knapp**

Fotocredit: © Ecker & Partner





**28.11.2011**

**Mind the gap**

Manager agieren anders als JuristInnen. Sie planen anders, sie denken anders, sie entscheiden anders. Und: Sie sind unsere Mandanten, wir arbeiten ihnen zu – wenn sie uns brauchen können. Was müssen wir wissen und können, wie müssen wir uns verhalten, um mit Managern nützlich im Team zu spielen? Welche Eigenschaften erwarten sich Manager vom juristischen Beistand? Was veranlasst einen Manager, sich einen anderen juristischen Berater zu nehmen?

**Gäste:**

**Veit Sorger** war bis 2004 Vorstandsvorsitzender der Frantschach AG, einem der größten Unternehmen der Papierindustrie, und ist seither Aufsichtsratsvorsitzender mehrerer international tätiger Unternehmen und Präsident der Österreichischen Industriellenvereinigung.

**Sascha Hödl** ist als Anwalt Berater großer internationaler Unternehmen, vor allem im Transaktionsbereich, und Partner bei Schönherr, Wien.

„Manager stellen hohe Anforderungen an Anwälte.“

**Veit Sorger**

Fotocredit: IV/Markus Prantl



## 05.12.2011

### Persuasive Negotiation

Wer in Verhandlungen geht, will sich dort möglichst durchsetzen. Das kann durch überzeugende Argumente, durch bezwingende Autorität, durch die Schwäche des Gegenübers oder auch durch eine geschickte Verhandlungsführung geschehen. Letzterem wollen wir uns in dieser Diskussion widmen. Ausgehend von einer klar definierten eigenen Zielsetzung, folgt ein Gespräch, bei dem man zuhören kann, die Ziele des anderen kennen lernt, sich in seine Lage versetzt und so letztlich das eigene Ziel als einen gemeinsamen Nenner wiederfindet - eine Verhandlung, die für beide Seiten erfolgreich ist.

#### Gäste:

**Julia Wippersberg** hat Jus und Publizistik studiert. Sie lehrt am Institut für Publizistik- und Kommunikationswissenschaft der Universität Wien.

**Alexandra Doytchinova** ist Managing Partner im Büro von Schönherr, Sofia.

„Nur wer seine eigene Meinung gefunden hat, kann überzeugen.“

**Julia Wippersberg**  
Foto: Dragan Tatic



**12.12.2011**

**Gerechtigkeit siegt - aber nur im Film**

Das kleine Einmaleins einer großen Idee. Was ist denn schon gerecht? Der Ort unserer Geburt? Unsere Herkunft? Unsere Gene, die scheinbar Schicksal spielen? Der Zufall, der uns vor einem Unglück bewahrt, oder uns über Nacht zum Millionär werden lässt? Sind wir nicht alle gleich? Gerechtigkeit gibt es nicht!, rufen die traurigen, hoffnungslosen Realisten. Es ist eine wunderschöne Illusion, die uns hoffen und schaffen lässt, die anderen. Von Rudolf Taschner ist jüngst ein Buch zu diesem Thema erschienen. Darüber wollen wir mit ihm diskutieren.

**Gäste:**

**Rudolf Taschner** studierte an der Universität Wien Mathematik und Physik. 1977 begann er an der Technischen Universität Wien zu arbeiten, an der er nach einem Zwi-schenaufenthalt in Stanford bis heute als Professor tätig ist.

**Alexander Popp** ist Partner bei Schönherr, Wien, und hat einen Tätigkeitsschwerpunkt bei Transaktionen in Zentral- und Osteuropa.

„Es gibt keine Gerechtigkeit,  
zumindest nicht auf Erden.“

**Rudolf Taschner**



## 09.01.2012

### Jeder hat eine Meinung

Jeder hat eine Meinung, auch zu Produkten, die er selbst nicht verwendet. Warum kaufen Sie etwa Fruchtojoghurt? Ich kaufe keins. Sie haben trotzdem eine latente Meinung dazu. Und diese kann man mit psychologischen Methoden herausfinden. Kein Unternehmen kommt an der Markt- und Motivforschung vorbei - auch nicht in Krisenzeiten, auch nicht die Anwälte, deren Produkt „Lawyering“ ist. Welches Bild hat dieser Beruf in der Öffentlichkeit? Was bedeutet dies für jene, die ihn anstreben?

#### Gäste:

**Sophie Karmasin** hat Psychologie und Betriebswirtschaft studiert. Sie ist Geschäftsführerin der Karmasin Motivforschung.

**Peter Konwitschka** ist Partner bei Schönherr, Wien, und nicht selten auch mit der Öffentlichkeitswirkung des Auftritts seiner Mandanten befasst.

„Man zahlt nur dafür, was auch emotional wertvoll ist.“

**Sophie Karmasin**

Foto: © Bil Lorenz



**16.01.2012**

**First Job „Muss ich mich überhaupt bewerben...“**

Wäre es nicht viel angenehmer, wenn sich Unternehmen bei mir „bewerbten“ würden?

Wie schaffe ich es, dass mir interessante Jobs angeboten werden, ohne dass ich mich in eine Heerschar von Mitbewerbern einreihen muss. Wenn ich mich doch um eine ausgeschriebene Stelle bewerben möchte, wie hebe ich mich von meiner Konkurrenz ab und wie sehen professionelle Bewerbungsunterlagen wirklich aus.

Diese Fragen und vor allem, welche Möglichkeiten sich bieten, um den Berufseinstieg vorzubereiten werden diskutiert.

**Gäste:**

**Nikolaus Koller**, Ressortleiter Karrieren Die Presse. Seit 2010 ist Nikolaus Koller der neue Ressortleiter der Presse Karriere. In dieser Funktion zeichnet er sich für die Weiterentwicklung des Karrierenteils verantwortlich und ist u.a. Initiator einer Veranstaltungsreihe für die Rechtsanwaltsbranche.

**Karin Medved** ist Chief Human Ressource Officer bei Schönherr und hat jahrelange Erfahrung im Recruiting.

„Bewerben ist wie Flirten an der Bar: Wer zu aufgedonnert ist, wird höchstens von Dampfplauderern abgeschleppt.“

**Nikolaus Koller**



**23.01.2012**

## **The more economic approach – Fluch oder Segen?**

Auch wenn es vielen Juristen nicht gefällt – (fast) alles im Wirtschaftsrecht ist maßgeblich von ökonomischen Erwägungen bestimmt, Tendenz steigend. Besonders deutlich ausgeprägt ist dieser „more economic approach“ im Kartellrecht und in der Sektorregulierung, also etwa im Telekom- und Energiebereich oder in der Aufsicht über Finanzmärkte. Wie viel Wirtschaftswissen braucht man im Beruf als Anwalt, Richter oder Firmenjurist? Wie kann man sich diesen Background aneignen, oder kann man diese Bereiche einfach vermeiden? Was muss man tun, um ökonomische Argumente verständlich zu vermitteln, und welche Fallgruben gilt es dabei zu vermeiden? Mit diesen (und damit zusammenhängenden) Themen befasst sich diese Lehrveranstaltung.

### **Gäste:**

**Elfriede Solé** ist Hofrätin des Obersten Gerichtshofs, dort Mitglied des 2. und des 16. Senats (Kartellrecht) und Vorsitzende der Telekom-Control-Kommission sowie der Post-Control-Kommission.

**Hanno Wollmann** hat neben Jus auch ein Wirtschaftsstudium absolviert und ist als Partner bei Schönherr, Wien spezialisiert im Wettbewerbsrecht tätig.

„Im Wirtschaftsrecht treffen wir mitunter Entscheidungen, die das Tätigkeitsfeld ganzer Branchen für Jahre prägen.“

**Elfriede Solé**





# geistiges eigentum

Inhalt: Diese Vorlesung hat ein Hauptziel: Ihr Interesse und Ihre Freude an diesem spannenden Rechtsgebiet zu wecken!

Ich werde daher nicht mein Buch GEISTIGES EIGENTUM „vorlesen“, sondern Ihnen ein lebensnahes Bild von den Hintergründen und Zusammenhängen, von der wirtschaftlichen Bedeutung und von der Umsetzung des Marken-, Muster-, Patent- und Urheberrechts in der anwaltlichen und gerichtlichen Praxis zeichnen. Konkrete (reale) Fälle werden das „trockene Lehrbuchwissen“ plastisch und einprägsam machen und so in das "IP-Lawyering" einführen.

**Ich freue mich** schon auf diese Vorlesung, auf Diskussionen mit Ihnen und auf neue Erfahrungen!

**Input:** Welche Themen interessieren Sie besonders? Schreiben sie mir doch bitte ([g.kucsko@schoenherr.eu](mailto:g.kucsko@schoenherr.eu)).

Guido Kucsko

**Zeit** Erster Termin: 13.10.2011, Letzter Termin: 19.01.2012.

13.10.2011 bis 19.01.2012, jeden Donnerstag 16.00 (pünktlich) bis 17.30

**Ort** Juridicum, 1010 Wien, Schottenbastei 10-16, U10.

**Sprache** Deutsch

**Anmeldung** Anmeldung zur LV über UNIVIS.

**Zeugnis** Sie erhalten, bei entsprechender Anwesenheit (dreimaliges entschuldigtes Fernbleiben ist OK) und erfolgreicher Ablegung eines Abschlusstests, ein Zeugnis.

**Programm** **13.10. Preview:** „Immaterialgüterrecht“ - ein exotisches Rechtsgebiet? Wieso ist es gerade heute von extremer wirtschaftlicher Bedeutung und von besonderem Interesse für die Praxis? Wie sind die Intellectual Property Rights strukturiert? Wie „funktioniert“ das Immaterialgüterrecht? Was bietet Ihnen diese Vorlesung?

**20.10. Markenrecht I:** Microsoft, McDonald's, adidas, Cartier, wo man hinblickt: berühmte Markennamen.



Wo ist das geregelt? Welche Arten von Marken gibt es? Welche Zeichen sind schützbar? Spezielle Markenformen (Farbmarken, Klangmarken, dreidimensionale Marken). Wer kann Markenschutz erlangen und wie?

**27.10. Markenrecht II:** Welche Rechte hat der Markeninhaber? Wie bewähren sich diese Rechte bei Nutzungen im Internet? Wie lange dauert der Markenschutz? Wie können Registrierungen angegriffen werden?

**3.11. Markenrecht III:** Welche Sanktionen drohen? Welche Möglichkeiten des europäischen und internationalen Markenschutzes gibt es? Was bringt die europäische Gemeinschaftsmarke im Vergleich zur internationalen Marke? Piraterieabwehr an der EU-Außengrenze?

**10.11. Musterrecht I:** Design sells! Der Designschutz ist schon lange nicht mehr das „Stiefkind“ des Immaterialgüterrechts. Wie erlangt man ihn?

## **17.11. EXKURSION INS PATENTAMT**

**24.11. Musterrecht II:** Wie setzt man den Designerschutz durch?

Welche Sanktionen drohen? Europaweiter Designschutz durch Gemeinschaftsschmacksmuster. Wie funktioniert das?

**1.12. Patentrecht:** Der geniale Erfinder und wie er sich vor einem „Erfinderschicksal“ schützen kann. Was ist schützenswert, was soll geschützt werden? Wie weit reicht der Schutz? Wie setzt man ihn durch?

**15.12. Urheberrecht I:** Gerade in jüngster Zeit ist dieses Rechtsgebiet besonders spannend geworden: Internet, mp3, Multi-Media, Computerprogramme, Video on demand, digitale Bildbearbeitung, online-Datenbanken, virtuelle Erlebniswelten, ...

Die Kommunikationsgesellschaft muss sich in allen Bereichen dieser rasanten technologischen Entwicklung mit weit reichenden Fragen des urheberrechtlichen Schutzes in einem globalen Nutzungsumfeld auseinandersetzen. Urheberrecht - eine zutiefst praxisnahe Materie, in der oftmals Nutzer-, Verwerter- und Urheberinteressen hart aufeinanderprallen, beginnend bei der Frage: Was ist überhaupt geschützt?

**12.1. Urheberrecht II:** Wie erlangt man Urheberrechtsschutz und wie scharf ist diese Waffe? Sonderthema Leistungsschutz: Lichtbilder, Schallträger, Veranstaltungen, Rundfunksendungen und Datenbanken.

**19.1. Abschlusstest**



# vertragsgestaltung 1

**Inhalt:** Diese Lehrveranstaltung bietet eine praxisnahe Einführung in die besondere Sprache der Vertragsgestaltung. Welche Besonderheiten der Formulierung sind zu beachten? Wie sind Verträge systematisch aufzubauen? Sind hier vorgegebene oder sogar zwingende Standards zu beachten? Wir werden uns in dieser Lehrveranstaltung insbesondere Beispiele für Gesellschaftsverträge (Gesellschaftsvertrag KG, Gesellschaftsvertrag GmbH), Verträge zur Geschäftsanteilsübertragung, Verschmelzung, Spaltung und Einbringung ansehen. Im Bereich Mergers and Acquisitions (M&A) werden wir die Dokumente einer solchen Unternehmenstransaktion analysieren. Verträge werden zumeist nicht aus einem Guss erstellt und dann unterschrieben. Nach einem ersten Entwurf der einen Seite folgen meist Änderungswünsche der Gegenseite. Wir werden daher auch den Ablauf solcher Vertragsverhandlungen und die dort angewendeten Strategien mit Ihnen erörtern.

Ziel der Lehrveranstaltung ist es, Ihnen den Einstieg in die Kunst der Vertragsverhandlung und -gestaltung an Hand zahlreicher Fallbeispiele zu erleichtern.

**Input:** Welche Themen interessieren Sie besonders? Schreiben sie mir doch bitte ([c.lindinger@schoenherr.eu](mailto:c.lindinger@schoenherr.eu)) oder Miriam Simsa ([m.simsa@schoenherr.eu](mailto:m.simsa@schoenherr.eu)), die mir bei der Planung, Organisation und Durchführung hilft.

Christoph Lindinger

**Zeit** Erster Termin: 14.10.2011,  
Letzter Termin: 20.01.2012.

Freitag 14.10.2011 und 21.10.2011  
09.00 (pünktlich) bis 10.30

Freitag 04.11.2011 und 11.11.2011  
09.00 (pünktlich) bis 12.00

Freitag 02.12.2011 und 16.12.2011  
09.00 (pünktlich) bis 10.30

Freitag 13.01.2012 und 20.01.2012  
09.00 (pünktlich) bis 12.00

**Ort** Juridicum, 1010 Wien, Schottenbastei 10-16, Seminarraum SEM41, 4.OG.

**Sprache** Dies ist an sich eine deutschsprachige Lehrveranstaltung. Wir werden aber auch Beispiele in englischer Sprache erörtern.

**Anmeldung** Online-Anmeldung ab 15.09.2011 über die Homepage des Instituts für Zivilrecht ([www.univie.ac.at/zivilrecht](http://www.univie.ac.at/zivilrecht))

**Zeugnis** Sie erhalten, bei entsprechender Anwesenheit, ein Zeugnis über die Teilnahme an dieser Veranstaltung.



# immobilienentwicklung

**Inhalt:** Diese Lehrveranstaltung bietet eine praxisnahe Einführung in die Welt der Entwicklung von Immobilien aus der Sicht eines Immobilieninvestors. Vom Kauf einer unbebauten Liegenschaft über den Bau und die Vermietung bis zum Verkauf des fertig gestellten Hauses werden die wesentlichsten Projektabschnitte an Hand von Beispielen erarbeitet. Wir werden uns in dieser Lehrveranstaltung insbesondere den wirtschaftlichen Hintergrund und die Sprache von Immobilieninvestoren sowie typische Abläufe (Letter of Intent, Due Diligence, Bauvertrag, Vermietung, Kaufvertrag samt Closing und Behandlung von Mängelansprüchen) ansehen. Dazu werden wir die Hintergründe und Alternativen zu immer wiederkehrenden Standardregelungen diskutieren.

**Input:** Welche Themen interessieren Sie besonders? Schreiben sie mir doch bitte ([p.madl@schoenherr.eu](mailto:p.madl@schoenherr.eu))

Peter Madl

**Peter Madl** ist seit mehr als 20 Jahren als Rechtsanwalt, spezialisiert im Bereich internationaler Liegenschaftstransaktionen tätig (Partner der Schönherr Rechtsanwälte GmbH, Wien) und Leiter der Real Estate Practice Group bei Schönherr Wien).

**Zeit** Erster Termin: 10.10.2011, Letzter Termin:  
16.01.2012.

Montag 10.10.2011, 17.00 (pünktlich) bis  
17.45

Montag 17.10.2011, 07.11.2011, 14.11.2011,  
05.12.2011, 09.01.2012 und 16.01.2012  
(Abschlusstest), 17.00 (pünktlich) bis 18.30

**Ort** Juridicum, 1010, Schottenbastei 10-16, Se-  
minarraum SEM44, 4.OG (am 10.10.2011  
SEM61, 6.OG).

**Sprache** Deutsch.

**Anmeldung** Online-Anmeldung ab 15.09.2011 über die  
Homepage des WFK ([www.univie.ac.t/lbr](http://www.univie.ac.t/lbr))

**Zeugnis** Sie erhalten, bei entsprechender Anwe-  
senheit (zweimaliges Fernbleiben ist OK)  
und erfolgreicher Ablegung eines Ab-  
schlusstests, ein Zeugnis.



# lawyering

Prednáškový cyklus na Univerzite Komenského bude pozostávať z troch sekcií, každá v trvaní 90 minút.

Prvá prednáška bude zameraná na podstatné rozdiely medzi advokátmi a ich klientmi (ktorí sú zvyčajne obchodníkmi).

Zatiaľ čo obchodníci chcú veci dotiahnuť do konca (a dosahujú najvyššie uznanie, pokiaľ sa im to podarí), advokáti sú majstrami v rozvírení problémov na poslednú chvíľu. Spomedzi nich sa za najlepšieho advokáta považuje ten, ktorý vie, prečo určité riešenie nemožno použiť na konkrétny obchodný problém. „Lawyering“ znamená zabezpečiť fungovanie vecí v rámci právneho prostredia.

Druhá prednáška bude zameraná na prezentačné techniky.

Medzi obchodníkmi vyčnieva dobrá prezentácia nad všetkými ostatnými vecami: krátka a podstatná. Avšak advokáti chcú povedať tak veľa vecí a riešiť toľko problémov, že ich prezentácie sú vo väčšine prípadov len jedno: dlhé a podrobné. „Lawyering“ znamená oddeliť dôležité od menej dôležitého a prezentovať veci krátko a precízne.

Tretia prednáška bude obsahovať prípadovú štúdiu.

Private equity fond zamýšľa predat' investíciu strategickému investorovi za cenu, ktorá závisí na výkone investície v prie-



behu najbližších rokov. Fond a investor sa dohodnú na postupnom predaji 25% investície v každom z nasledujúcich štyroch rokov a na pomernom prechode manažérskych oprávnení. Prípadová štúdia bude zameraná na dojednanie výpočtu kúpnej ceny.

The course at Bratislava University will consist of three sessions of 90 minutes each.

The first course will look at the fundamental differences between lawyers and their clients (normally business people).

While business people want to bring things to an end (and earn the highest respect if they do so), lawyers are masters of raising last minute problems. Among their peers, the best lawyers are considered those who know why a certain proposed solution to a business issue will not work. Lawyering means making things work within the legal environment.

The second course will look at presentation techniques.

Among business people, a good presentation is above all short and relevant. But lawyers have so many things to say and so many issues to address that their presentations are usually long and detailed. Lawyering means separating important issues from less important issues and presenting short and precise.

The third course will include a case study.

A PE fund wishes to sell an investment to a strategic investor at a price that depends on the performance of the investment over the next couple of years. The fund and the investor agree on a staggered sale of 25% of the investment in each of the following four years and on a proportionate transition of management power. The case study will focus on negotiating the calculation of the purchase price.

**Maria Patakyova | Gudrun Stangl Lutz | Christoph Lindinger**

**Maria Patakyova** is the Vice-Dean of Comenius University, Bratislava. She is the doyenne among the commercial and corporate law academics' in SK and author of the leading legal commentary on Slovak commercial law.

**Gudrun Stangl Lutz** specializes in international M&A with a focus on CEE, Acquisition Finance and Energy. She is a partner with Schoenherr in Vienna and managing partner of Schoenherr's Bratislava office. In over 11 years of international transactional experience, she has covered high-profile multijurisdictional transaction in a wide range of various economic sectors and industries.

**Christoph Lindinger** is managing partner of Schoenherr since 2001. Under his leadership the firm has expanded into one of the top law firms in Central Europe with unmatched coverage of the region. In addition to his management role, Christoph is still active as M&A lawyer and he represents Austrian and international corporates, mainly in transactional work across the CEE/SEE region.

# lawyering

Cursul de la Universitatea Bucuresti va consta in trei sesiuni, de cate 90 minute fiecare.

Primul curs va analiza diferentele fundamentale dintre avocati si clientii lor (care sunt in mod normal oameni de business).

In timp ce oamenii de business doresc sa duca lucrurile catre o finalitate (si sa castige cel mai inalt respect daca duc lucrurile catre o finalitate) avocatii sunt maestri in mentionarea de probleme pe ultima suta de metri. In bransa, este considerat cel mai bun avocatul care stie de ce o anumita solutie la o problema de business nu functioneaza. „Lawyering” inseamna a face lucrurile sa functioneze in cadrul legal existent.

Cel de-al doilea curs va analiza tehnicile de prezentare. Printre oamenii de business, o prezentare buna este, inainte de toate, scurta si la obiect. Dar avocatii au atatea de spus si atatea probleme de analizat incat prezentarile lor sunt de cele mai multe ori lungi si detaliate. „Lawyering” inseamna a separa ceea ce este important de ceea ce este mai putin important si a prezenta scurt si concis.

Cel de-al treilea curs va include un studiu de caz. Un fond de private equity doreste sa vanda o investitie catre un investitor strategic la un pret corelat cu performanta investitiei in urmatoorii ani. Fondul si investitorul agreeaza asupra vanzarii a cate 25% din investitie in fiecare din urmatoorii patru

ani si asupra tranzitiei corespunzatoare a puterii de decizie. Studiul de caz se va axa pe problema negocierii calculului pretului de vanzare - cumparare.

The course at Bucharest University will consist of three sessions of 90 minutes each.

The first course will look on the fundamental differences between lawyers and their clients (who are normally business people).

While business people want to get things to an end (and earn the highest respect if they bring things to an end) lawyers are masters in raising last minute problems. Among their peers the best is considered the lawyer who knows why a certain solution to a business issue does not work. Lawyering means to make things work within the legal environment.

The second course will look into presentation techniques.

Among business people a good presentation is one thing before all others: short and relevant. But lawyers have so many things to say and so many issues to address that their presentations are mostly one thing: long and detailed. Lawyering means separating important from less important issues and presenting short and precise.

The third course will include a case study.

A PE fund wishes to sell an investment to a strategic investor at a price dependant on the performance of the investment over the next couple of years. The fund and the investor agree on a staggered sale of 25% of the investment in each of the following four years and on a proportionate transition of management power. The case study will focus on the issue of negotiating the calculation of the purchase price.

**Narcisa Oprea**

**Narcisa Oprea**, partener, are o experiență de peste 12 ani în piața de capital. Narcisa a coordonat cu succes proiecte de anvergură cum ar fi listarea Fondului Proprietatea, listarea Transelectrica, înființarea STK Financial, emisiunea de euroobligațiuni Yioula Glasswork, listarea Alumil, configurarea drepturilor de alocare în cadrul ofertei publice inițiale a Transgaz.

**Narcisa Oprea**, partner, has more than 12 years of experience in Capital Markets. She has acted on various landmark listings and transactions, such as the Bucharest listing of Fondul Proprietatea, the listing of Transelectrica, the formation of STK Financial, the issue of Yioula Glasswork's euro-bonds, the listing of Alumil and on the Transgaz IPO.

# pro gram

internal  
lawyering  
courses

As mentioned, having finished law studies is a solid base. But becoming a successful attorney requires more. To live the lawyering ideal, life-long learning is not just a nice catchword but an essential fact for Schoenherr lawyers.

**Schoenherr** therefore offers substantial training to enable its lawyers to develop all the necessary skills, as well as their own personal style of successful lawyering. Some of these trainings and seminars are open to Club L members of the student, pre-professional and young professional levels; others are exclusively for Schoenherr lawyers. For further information, please visit our website at [www.schoenherr.eu/lawyering](http://www.schoenherr.eu/lawyering) launching October 3<sup>rd</sup>, 2011.

## Courses

### Contract drafting basics

(open for **Club L** members, **levels 1, 2, 3, 4**)

Drafting a contract is like composing music. You have a tune in your head and need to put it down on paper in a structured way that every conductor can understand. It is a skill that can be learned. Follow standards forms, but respect the important differences in contract drafting practice depending on the jurisdiction and the area of business.

### Due diligence

(open for **Club L** members, **level 4**)

A client wants to buy shares of a company and needs to know the legal risks. The lawyer's work is to have a closer look at the company, evaluate the risks and explain them in a "Due Diligence Report". A strategy is needed to keep costs down and not get lost in a sea of documents.

### Interpreting balance sheets

(open for **Club L** members, **levels 1, 2, 3, 4**)

In business law, an economic approach is often needed. Do you understand the numbers in a balance sheet? Can you evaluate the economic standing and outlook of the company? You don't have to be an accountant or economic expert, but knowledge of the basics is indispensable.



## Tax basics

(open for **Club L** members, **level 4**)

The same applies to tax. Restructuring a company without being aware of at least the basic tax aspects is a no go. Besides, you will often work in a team with tax accountants or internal accounting people of the client and will need to understand their language.

## Lawyers' language

(open for **Club L** members, **level 4**)

That brings us to the wider field of "language". Doctors, philosophers and engineers each use a different professional language. What about lawyers? "Lawyers' language" should be precise yet understandable to counterparts from other professions. How to structure and formulate opinions, e-mails, memos and other documents according to the law firm's house style should also be taught.

## Client care

(open for **Club L** members, **level 4**)

It is easy to declare, "The Client is King". But what skills does a lawyer need to really treat a client like royalty? Customer relations management is an important part of daily client work. Several proven tools are available, but good client relations depends mostly on a caring, attentive attitude.

# law yer ing

## Presentation techniques

(open for **Club L** members, **levels 1, 2, 3, 4**)

You have developed a promising restructuring concept for the client, sophisticated, tax efficient and tailored to the client's needs. But you have only 60 minutes to present it to the board of managers and to discuss it. When is it appropriate to use a power point presentation? Is it wise to distribute a handout before the meeting? You only have time to focus on the core elements of your concept, but what about the important details management should be aware of?

## Rhetoric

(open for **Club L** members, **levels 1, 2, 3, 4**)

Public speaking is an art. Demosthenes learned this art of rhetoric in the 4th century BC by studying the speeches of great orators. There are specific techniques to be learned. Today, training in rhetoric is an essential part of a successful lawyering program.

## Negotiation techniques

(open for **Club L** members, **levels 1, 2, 3, 4**)

"Getting to YES: Negotiating Agreement Without Giving In" is a best-selling book by Roger Fisher and William L. Ury. They were members of the Harvard Negotiation Project and well aware of the importance of proper negotiating

techniques. There are other methods as well; you should know at least some of them.

## Support systems and infrastructure

Finally, Schoenherr provides various support systems to make a lawyer's life easier. One of the first steps of the onboarding phase is to learn what we offer and how to use it.

### Document management system

(open for **Club L** members, **level 4**)

If you are typical, you save your private documents haphazardly somewhere on your hard disk. That may work in your personal life, but it won't work for a professional team. Everyone should save documents on a central server (or, in the future, perhaps in "the cloud") following common, established rules.

### Knowledge management system

(open for **Club L** members, **level 4**)

Lawyering is not a routine job. Every case is different and has its own peculiarities. Still, lawyers love to use samples or templates (e.g., for contracts, submissions to court, etc). It is not necessary to reinvent the wheel.

## Professional legal research

(open for **Club L** members, **level 4**)

Helpful databases and tools are available on the internet – some of them free of charge. Learn how to use them efficiently. But also remember that not everything can be found on the web and have a look in the library.

Es würde uns sehr freuen, Sie bei diesen In-house-Seminaren als Mitglied des Club L zu begrüßen.

## Schoenherr Summer Associate Program

A special **pre-professional** experience is our Summer Associate Program. Advanced students and pre-professionals have the chance to work side by side with renowned legal experts in a "real world", highly professional environment in Schoenherr's Vienna office. For further information, please visit our website:

[www.schoenherr.eu/career/summer-programmes](http://www.schoenherr.eu/career/summer-programmes)



# club<sup>L</sup>

## the L stands for lawyering

There are those who have a lawyer's job. And there are lawyers. For the latter, there is Lawyering: an overall concept of the profession, aimed at developing new and better ways to serve the client. Learn more and meet like-minded professionals at the Club.

The Club initiated by Schoenherr will be open to students, lawyers and select friends who strive for excellence in their profession. Members will find access to exclusive trainings as well as the opportunity to meet outstanding personages from the Lawyering world and beyond.

# exchange

The **Club L** will offer **5 levels** of membership:

- 1 Students**
- 2 Pre-professionals**
- 3 Young professionals**

Membership by application, needs to be renewed after one year.

## **Projected levels:**

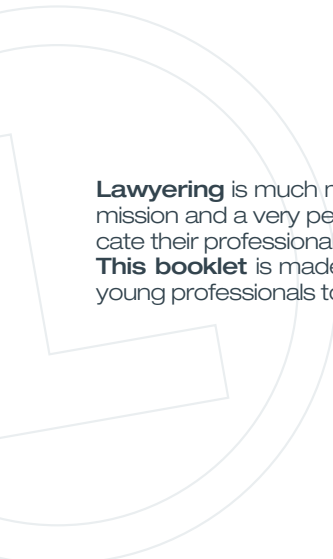
**4 Professionals** (projected)  
(reserved for employees of and lawyers collaborating with Schoenherr)

**5 Friends** (projected)  
(by invitation only)

For detailed information about the club's program and how to become a member, please visit our website at [www.schoenherr.eu/lawyering](http://www.schoenherr.eu/lawyering) launching October 3<sup>rd</sup>, 2011.

**schoenherr**<sup>®</sup>

the **L** stands for lawyering



**Lawyering** is much more than just a job. It is a fascinating mission and a very personal love story for those who dedicate their professional life to it.

**This booklet** is made for students, pre-professionals and young professionals to provide insights into our profession.

schönherr<sup>®</sup>

the **L** stands for lawyering