

Erfahrungsbericht Visionen und Strategien für die Internationalisierung mittelständischer Berater

Rechtsanwalt Jörg G. Schumacher
Geschäftsführender Gesellschafter
JGS Rechtsanwaltsgesellschaft mbH

IBWF 2007 Düsseldorf

Rechtsanwalt und Mediator (DAA) Jörg G. Schumacher (Landgericht Berlin und Kammergericht)



Rechtsanwalt und Mediator (DAA)
Jörg G. Schumacher (Landgericht Berlin
und Kammergericht) ist geschäftsführender
Gesellschafter der JGS ® Rechtsanwalts-
gesellschaft mbH und Gründer von
JURITAX ® - The German Commonwealth –
Rechtsanwälte, Notare, Patentanwälte,
Steuerberater und Wirtschaftsprüfer in
ständiger Kooperation – JURIWORLD.

Analyse

124 SEITEN HANDELSBLATT-SPEZIAL: GLOBALISIERUNG

Handelsblatt agenda

Deutschland 6,90 € / 1,10 € //
Ausgabe 1 // 23.01.2007

Globalisierung 3.0 Die nächste Generation

Warum Deutschlands
Wirtschaft zum
Gewinner wird

Columbia
Universität
Die Lehren der
Nobelpreisträger

Der Herr
der Bälle
Wie Adidas eine
globale Marke managt

Made in
Germany
Geschichte und
Zukunft eines Mythos



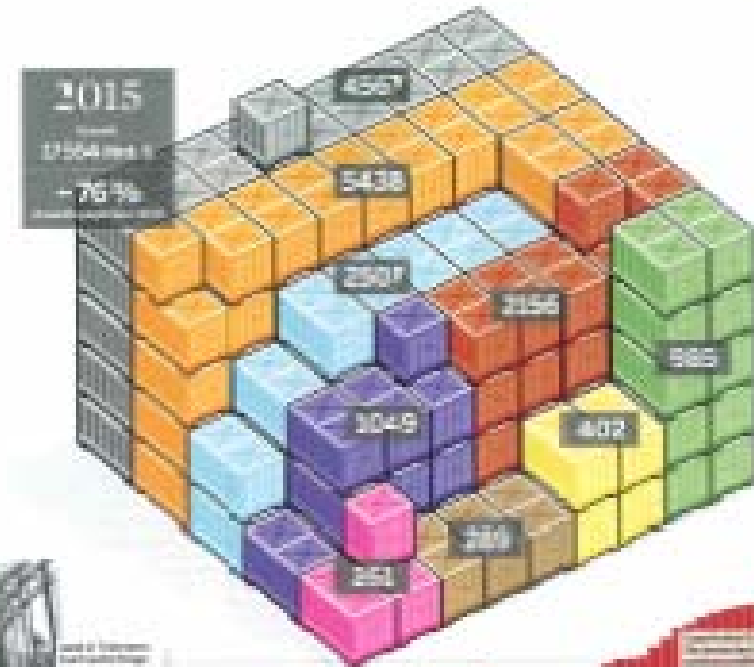
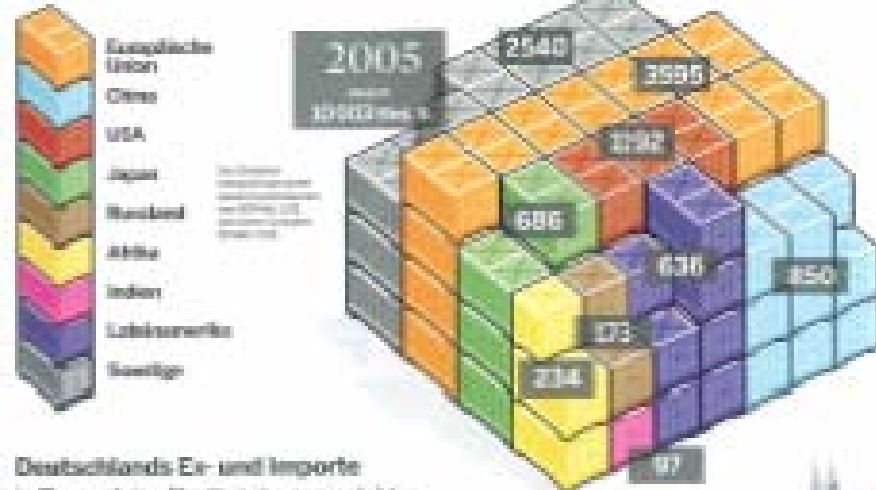
www.handelsblatt-agenda.com Mit Robert Bosch in Indien // Attac und Co.
Die neuen Strategien der Aktivisten // Fallstudien: Erfolgreich im Ausland

Wachstum – Die Zukunft der Wirtschaft

Die Zukunft der Wirtschaft – Wachstum

Grenzenloses Wachstum

Exportvolumen nach Regionen, in Mrd. US\$



Deutschlands Ex- und Importe
in Prozent des Bruttoinlandsprodukts



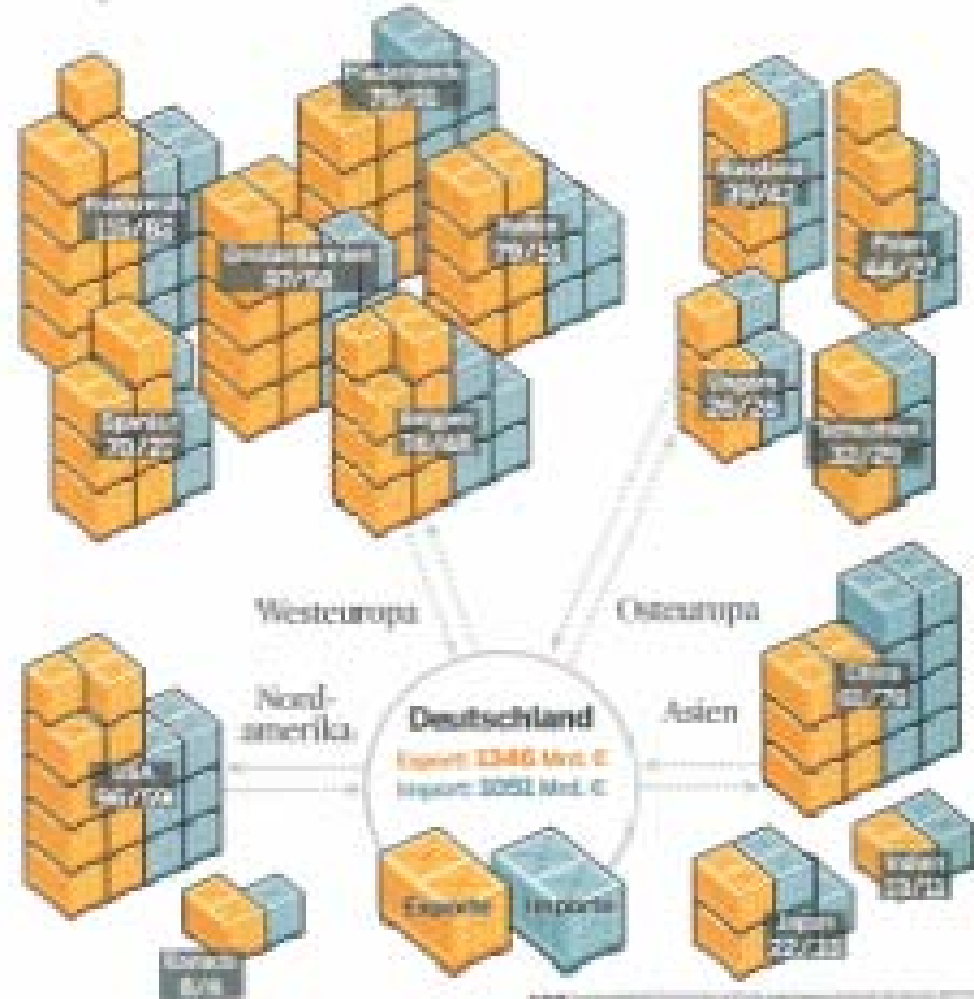
© Fraunhofer IGD, 2015

Quelle: IGD, Fraunhofer IGD

Die Zukunft der Wirtschaft - Teil 1

Deutschlands Handelsströme 2015

(mit ausgewählten Ländern, in Mrd. Euro (gewichtete Proben))



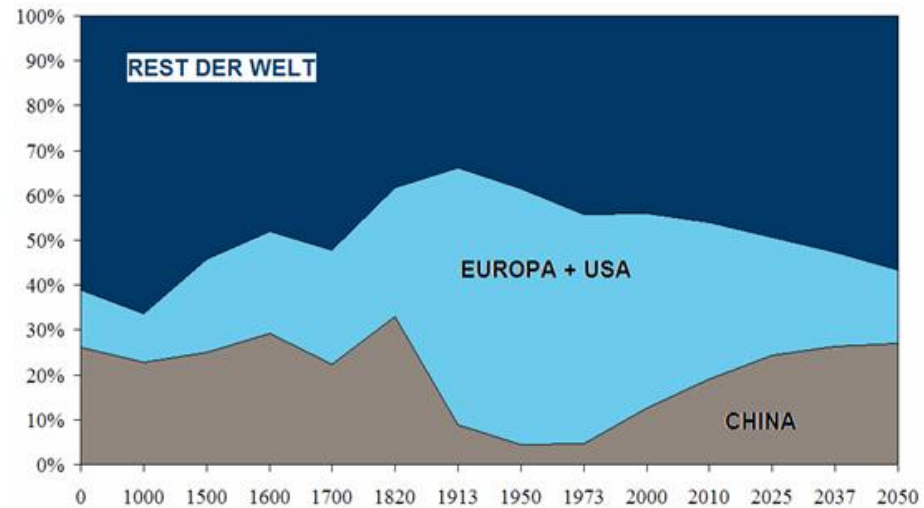
Quelle: IFO, Handelsströme 2015

Die Machtverhältnisse ändern sich



Source: Weltbank

Prozentualer Anteil der Weltwirtschaft über die Zeit:



Source: Maddison, Credit Suisse

Deutschsprachiger Beratungsmarkt (DACH-Markt)

Deutschland

(Rechts)Dienstleistungsmarkt

- Freiberufler-Serie Teil 2:
- Die Zahl der Anwälte steigt und steigt. Und damit der wirtschaftliche Druck auf die Advokaten. Wie Einzelkämpfer im Gerangel um Margen und Mandanten bestehen können.
- Wirtschaftswoche 2006, Heft 18, Seite 126

BRAK - Freiberufler

Freie Berufe – Anlage, 2005

Statistik Freie Berufe¹
(rechts-, steuer- und wirtschaftsprüfende Berufe, Stand jeweils zum 01.01. des Jahres)

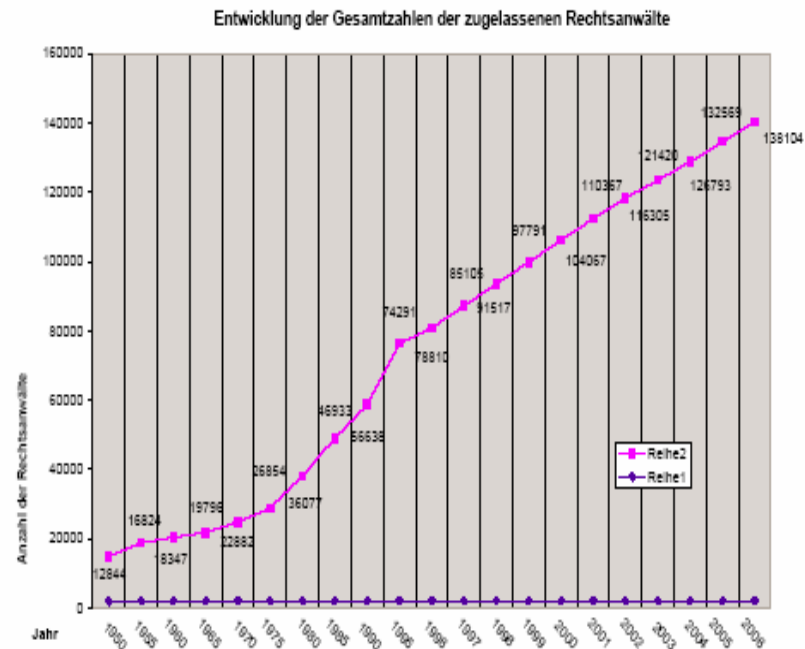
	1980	1985	1990	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	Veränderung 1980-2005 In %
Rechtsanwälte	36077	46933	56638	74291	78456	85105	91516	97791	104067	110367	116305	121420	126793	132569	267,46
darunter Anwaltsnotare	6633	7174	7877	8715	8857	9031	9045	8925	8838	8897	8765	8370	7728	7554	13,89
RA-GmbH ²	-	-	-	-	-	-	-	-	42	75	122	159	168	179	
Nur-Notare	942	990	1013	1628	1636	1657	1656	1663	1657	1665	1663	1654	1627	1616	71,55
Steuerberater	21030	28882	39997	47067	49625	51217	53193	55702	57806	59702	60999	63733	65282	66747	217,39
Steuerbevoll- mächtigte ³	16175	14373	5145	5440	5093	4677	4000	3833	3626	3475	3332	3185	3057	2921	-81,94
Steuer- beratungsgesellschaften	1319	2600	3901	4877	5015	5206	5413	5748	6056	6257	6436	6607	6745	6932	425,55
Wirtschafts- prüfer	3821	4637	6344	7994	8352	8707	9156	9611	9984	10355	10881	11355	11767	12244	220,44
Wirtschafts- prüfungsgesellschaften	651	920	1215	1541	1615	1683	1759	1829	1879	1949	2032	2127	2146	2221	241,17

¹ Ab 1992 mit den fünf neuen Bundesländern; der Zugang zum Anwaltsnotariat wurde in den fünf neuen Bundesländern nicht eröffnet.

² Die RA-GmbHs werden erstmals ab dem 1.1.2000 gezählt.

³ Der Beruf des Steuerbevollmächtigten wurde aufgrund § 154 VStBerG durch das Gesetz zur Änderung und Vereinfachung des Einkommenssteuergesetzes und anderer Gesetze vom 18.08.1980 (BGBl. I, 1537, 1543) geschlossen. Durch das Einigungsvertragsgesetz - BGBl. 1990 II, 885, 970 - sind auf dem Gebiet der fünf neuen Bundesländer vorläufig Steuerbevollmächtigte bestellt worden.

BRAK - Anwaltszulassungen



Quelle: Bundesrechtsanwaltskammer

GermanOffice

- Vorübergehende Dienstleistung
- Niederlassung als deutscher Anwalt
- Zulassung als ausländischer Anwalt
- WHOAnwaltVO § 206 BRAO –
Anwaltsberufe in den Mitgliedstaaten
der Welthandelsorganisation

ForeignOffice

Expert - Picton Howell

Seite 1 von 2

PICTON HOWELL LLP

German
DepartmentAustralian
DepartmentIndian
Department

EXPERTISE

About Us**Expertise**

- International Financial Services
- IT, E-Commerce & Media
- Insolvency & Corporate Recovery
- Corporate & Commercial Transactions
- Litigation & Dispute Resolution
- Financial Markets & Technology
- Overseas Investment in the UK & Europe
- Film Television & Music Industries
- German Department

German Department

Our German Department advises clients in both the UK and German-speaking countries. Greg Davidian, who is qualified as an English solicitor and a German Rechtsanwalt, heads the department. He has many years' experience as a lawyer working in both the UK and Germany.

We act for a variety of companies in different market sectors based in the German-speaking countries that wish to undertake business in the UK, and also for UK based companies undertaking business in German-speaking countries.

The German Department also acts as consultants to other English law firms on matters of German law. We are instructed by some major European law firms to provide legal advice and services to their clients on a disclosed and on a non-disclosed basis.

Contacts:

Greg Davidian

BRAK - EuRAG

Stand Dezember 2003

Mitglieder der Kammern nach dem EuRAG

Anlage 1

	Belgi- en	Däne- mark	Frank- reich	Finn- land	Grie- chenland	Großbri- tannien	Irland	Italien	Luxem- burg	Liechten- stein	Nieder- lande	Nor- wegen	Oster- reich	Portu- gal	Schwe- den	Schweiz	Spani- en	Gesamt
Bamberg																	1	1
Berlin			4		2	1		3									4	14
Brandenburg														1				1
Braunschweig																		
Bremen																	2	2
Celle					1												5	6
Düsseldorf			4			2												6
Frankfurt			5	1	8	38		3	2				3	1			6	67
Freiburg			3		1												1	5
Hamburg		2	1		2	4		1							1		1	12
Hamm					2			1			1		1			1		6
Karlsruhe			1		2	2		1									1	7
Kassel																		
Koblenz																	2	2
Köln	3				1	1	1	1									2	9
Meckl.-Vorp.																		
München			2		11	5		13					2	1	1	1	8	44
Nürnberg					2			1										3
Oldenburg																		
Saarbrücken			2														1	3
Sachsen													1				1	2
Sachsen-Anh.																		
Schleswig																		
Stuttgart						2		2							1			5
Thüringen																		
Tübingen					1													1
Zweibrücken																		
Bundesgebiet	3	2	22	1	33	55	1	26	2		1		8	2	3	2	35	196

BRAK – BRAO 206

Stand Dezember 2003

Niederlassung nach § 206 Absatz 1 BRAO

Anlage 2

	Argen- tinien	Aus- tralien	Brasi- lien	Est- land	In- dien	Japan	Kana- da	Kroa- tien	Lett- land	Lit- auen	Maita	Neu- seeland	Polen	Ru- mänien	Slo- wakei	Slo- wenien	Süd- afrika	Tür- kei	Un- gam	USA	Zy- pern	Ge- samt	
Bamberg													1										1
Berlin																		6		4			10
Brandenburg																							
Braunschweig																							
Bremen																							
Celle																		1		1			2
Düsseldorf													1					3		2			6
Frankfurt			1									4	1	1				3		54			64
Freiburg																		1					1
Hamburg																					1		1
Hamm		1																3		1			5
Karlsruhe																					1		1
Kassel									1														1
Koblenz																							
Köln	1		2		1													2	1	1			8
Meckl.-Vorp.																							
München													1					3		11			15
Nürnberg												1	1					1		1			4
Oldenburg																							
Saarbrücken																					1		1
Sachsen																			1				1
Sachsen-Anh.																							
Schleswig																							
Stuttgart	1		1																2		6		10
Thüringen																							
Tübingen																		1					1
Zweibrücken													1										1
Bundesgebiet	3	1	3	0	1	0	0	0	1	0	0	0	5	6	1	0	0	1	26	2	84	0	134

Deutschsprachiger Beratungsmarkt (DACH-Markt)

Österreich

Deutschsprachiger Beratungsmarkt (DACH-Markt)

Schweiz

Anglo-amerikanischer Beratungsmarkt

US-Markt

US - Adler



US - ForeignLegalConsultant

- FLC-Konzept !
- Niederlassung von Auslandsanwälten in USA ohne Prüfung (Heimat-/Völkerrecht)
- FIFO-Praxis (Fly-in-fly-out)?
- Statt vorübergehende Dienstleistungen mit Einvernehmensanwalt

US - Anwaltschaft

- Etwa 1 Million „Attorneys“
- 45 % Einzelanwälte
 - ? % Umsatz
- 15 % Kleinsozietäten (bis 5 Kollegen)
 - ? % Umsatz

US - ABA

- Internet: www.abanet.org
- Zahlen:
- 400.000 Mitglieder (50 % der Rechtsanwälte)
- 50.000 Rechtsstudenten (von 120.000)
- 950 Arbeitnehmer
- Etat von 150 Millionen \$
- NGO mit institutionellen Status
- 13.000 Internationale Mitglieder

US - ABA

American Bar Association [myAba Home Page]



American Bar Association

Home | JOIN | CLE | Lawyers | Education | Public | Store | Events | About | Contact

00000000
Member ID

Password

[\[Help\]](#)

Search the ABA

[Web Site](#)

[Print Page](#)

[Shopping Cart](#)

Featured Products!



[Fidelity Law Topical Index and Bibliography Third Edition](#)



[Youth Court Training Package](#)

Welcome, Joerg Schumacher

To update your membership information, click [here](#).

To create an ABA e-mail alias, providing you with a free ABA e-mail address, or for more information, click [here](#).

Announcements



AB
DIALOGUE ON FREEDOM

Latest News

April 9, 2004 - Book Release: [Compensation Plans for Law Firms, Fourth Edition](#)

April 8, 2004 - Trial Lawyers to Gather in Scottsdale for the ABA Section of Litigation 2004 Annual Conference

April 8, 2004 - ABA Young Lawyers to Mark 50th Anniversary of Brown v. Board

April 8, 2004 - Sophisticated Strategies for the Construction Lawyer From Contracts to Trial to Highlight ABA Forum's Annual Meeting

April 6, 2004 - Six Outstanding Women Lawyers to be Honored with Margaret Brent Awards

April 6, 2004 - The Impact of Brown v. Board 50 Years Later is Explored in April ABA Journal Cover Story

April 5, 2004 - Foreign Policy, Corporate Governance and Global Character of Law to be Focus of ABA International Law and Practice Spring Meeting


Bookmarks

Your Bookmarks: [\(edit\)](#)

- No Bookmarks Entered

[Member Benefits](#)
[Legal & Professional Resources](#)
[Member Entities](#)
[Charities](#)
[Diversity Initiatives](#)
[Legislative & Governmental Advocacy](#)
[Law Student Resources](#)
[General Public Resources](#)
[Press Room](#)
[Publications](#)
[International](#)
[FAQs](#)
[Career Counsel](#)
[ABA Governance](#)
[Insurance Programs](#)
[ABA Online](#)
[Travel Site](#)
[Lawyer Locator](#)

American Bar Association [myAba Home Page]



American Bar Association

Home | JOIN | CLE | Lawyers | Education | Public | Store | Events | About | Contact

00000000
Member ID

Password

[\[Help\]](#)


Search the ABA

[Web Site](#)


[Print Page](#)

[Shopping Cart](#)


Featured Products!




[Buy Now](#)




[Buy Now](#)




[Buy Now](#)



[Buy Now](#)



[Buy Now](#)



[Buy Now](#)

Your ABA Entities

- [Section Of Intellectual Property Law](#)
- [Section Of Labor And Employment Law](#)
- [Section Of International Law And Practice](#)
- [Tort Trial And Insurance Practice Section](#)
- [Section Of Real Property, Probate And Trust Law](#)
- [Section Of Taxation](#)
- [Section Of Family Law](#)
- [Forum Committee On Air And Space Law](#)
- [Law Practice Management Section](#)
- [General Practice, Solo And Small Firm Section](#)
- [Section Of Litigation](#)
- [Section Of Business Law](#)
- [International Litigation](#)

ABA Copyright Statement [ABA Privacy Statement](#)

http://www.abanet.org/scripts/members/myAba.jsp (2 von 2)21.05.2004 01:10:27

US Autor - Grisham

Spezialist für Bestsellert und Diebstahl: Ex-Anwalt John Grisham

Die Akte Grisham

Erfolge in Serie

Die Grisham-Verfilmungen

DER CLEVERE GESCHÄFTSMANN John Grisham verstand es stets brillant, sich seine Bucherfolge von Hollywood vergolden zu lassen. Über die Jahre verkaufte er die Filmrechte an seinen Werken mit steigender Rendite (jeweils linker Geldstapel). Und das, obwohl die US-Kinoneinnahmen der Filmadaptionen seit dem Mega-Erfolg „Die Firma“ abnahmen (jeweils rechter Stapel).

<p>DIE FIRMA Erscheinungsjahr: Buch (1991) Film (1993)</p> <p>\$0,6 Mio.</p> <p>\$158 Mio.</p>	<p>DIE ANTE Erscheinungsjahr: Buch (1992) Film (1993)</p> <p>\$1,2 Mio.</p> <p>\$101 Mio.</p>	<p>DER KLIENT Erscheinungsjahr: Buch (1992) Film (1994)</p> <p>\$2,5 Mio.</p> <p>\$92 Mio.</p>
---	--	---

aktuell | Kino

John Grishams Romane

Wissen sich wie Drehbücher. Nur, dass sie oft verfilmt werden – wie jetzt **DAS URTEIL**. Aber wer ist der Mann hinter den Mitz?

Die Romane des amerikanischen Autor John Grisham sind Bestseller. Die meisten sind verfilmt worden. Das ist ein Zeichen für die Beliebtheit seiner Romane. Grisham ist ein Autor, der es versteht, seine Romane so zu schreiben, dass sie leicht zu verfilmen sind. Er hat eine klare Vorstellung davon, wie sein Buch aussehen soll, wenn es auf die Leinwand gebracht wird. Das macht es für Regisseure und Produzenten sehr einfach, seine Romane in Filme zu adaptieren. Grisham ist ein Autor, der es versteht, seine Romane so zu schreiben, dass sie leicht zu verfilmen sind. Er hat eine klare Vorstellung davon, wie sein Buch aussehen soll, wenn es auf die Leinwand gebracht wird. Das macht es für Regisseure und Produzenten sehr einfach, seine Romane in Filme zu adaptieren.

ALLE NEUEN FILME

Das Urteil

John Grishams Roman „Das Urteil“ ist ein Thriller, der die Geschichte eines Mannes erzählt, der inhaftet ist und seinen Fall vor Gericht bringt. Der Film ist eine Adaption des Buches und zeigt die Spannung und die Intrigen des Gerichtsverfahrens.

kino | aktuell

Alle neuen Filme

Das Urteil

John Grishams Roman „Das Urteil“ ist ein Thriller, der die Geschichte eines Mannes erzählt, der inhaftet ist und seinen Fall vor Gericht bringt. Der Film ist eine Adaption des Buches und zeigt die Spannung und die Intrigen des Gerichtsverfahrens.

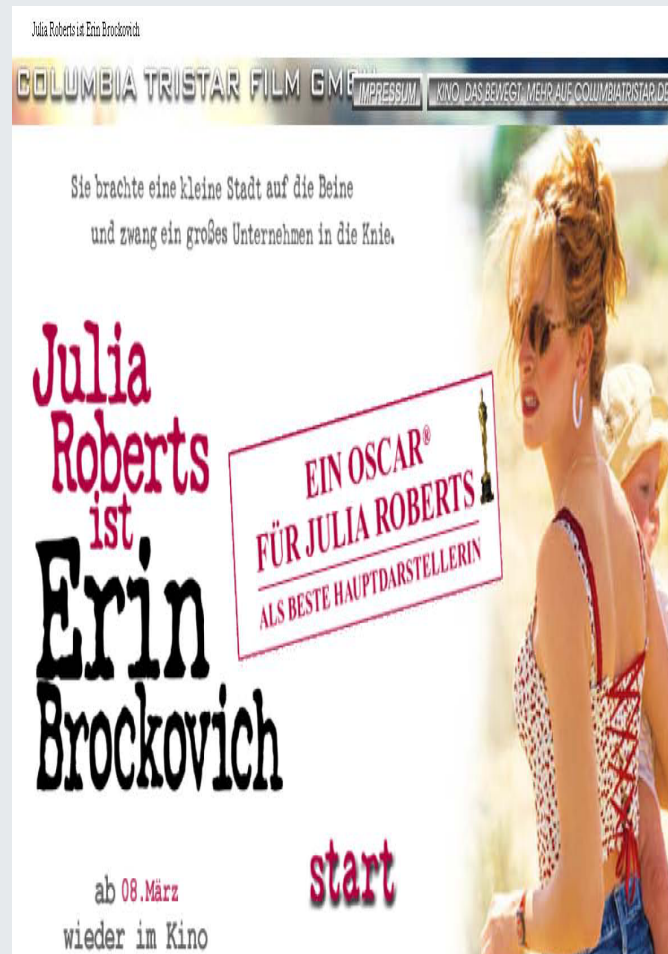
TV DIGITAL Kolumne

Gesunder Menschenverstand?

Die Serie „Gesunder Menschenverstand“ ist eine Komedie, die die Geschichten von vier Freunden erzählt, die in New York City leben. Die Serie ist eine Adaption des Buches „The Mindy Project“ von Mindy Kaling.

BRITANNIA

US Kino - Erin Brockovich



US TV - Boston Legal



VOX am Mittwoch um 22:05

Hilft der Blick über den Teich ?

- Deutschlands und Europas Rechtskultur
- Weltmacht USA !
- Nummer 1 in Politik und Wirtschaft ?
- Größe des Rechtsberatungsmarktes!

Anglo-amerikanischer Beratungsmarkt

UK-Markt

(England, Irland, Nordirland,
Schottland und Wales)

Anwaltsverzeichnis

- Bar Directory
- Law Society Directory
- Lawyer Locator
- Martindale Hubbell

T V Judge John Deed

BBC - Crime Drama - Judge John Deed

Seite 1 von 2

bbc.co.uk Home TV Radio Talk Where I Live A-Z Index Search

TUESDAY
3rd May 2005
Text only

[make this my homepage](#)

Drama

Crime Drama Drama Competitions Drama Fun Drama Faces

JUDGE JOHN DEED CRIME DRAMA

A new series will be shown in Autumn 2005.

Judge John Deed

Martin Shaw stars as the controversial Judge who is not afraid to question the establishment.

The latest series has now finished. Catch up on the storylines »

Have Your Say
Chat about the characters and storylines in the new series on the message board.

Is the Judge a good role model?

Yes

No

Your Reviews
What was the verdict on the

Photo Gallery
Browse images and

Martin Shaw
The show's star chats about the

[Judge John Deed](#)
[About The Show](#)
[Episodes](#)
[Your Reviews](#)
[Martin Shaw](#)
[Photo Gallery](#)
[Screensaver](#)
[Characters](#)
[Actors](#)

[Message Board](#)

FURTRAAX

TV: Zeugin der Anklage



- Das Bühnenstück "Witness for the Prosecution" von Agatha Christie wurde am 28. Oktober 1953 im Winter Garden Theatre in London uraufgeführt.
- Billy Wilder verfilmte das Stück und führt den Zuschauer in dem mit Ulk durchsetzten Thriller bis zum Schluss an der Nase herum.
- Neben dem cleveren Drehbuch dieses Klassikers ist auch die schauspielerische Leistung der beiden Hauptdarsteller hervorzuheben: Marlene Dietrich und Charles Laughton.

Anglo-amerikanischer Beratungsmarkt

Commonwealth
(Australien, Gibraltar, Hongkong,
Indien, Malta, Neuseeland,
Singapore und Südafrika)

ForeignOffice Australien

Expert - Picton Howell

Seite 1 von 2

PICTON HOWELL LLP



EXPERTISE

■ About Us

■ Expertise

- International Financial Services
- IT, E-Commerce & Media
- Insolvency & Corporate Recovery
- Corporate & Commercial Transactions
- Litigation & Dispute Resolution
- Financial Markets & Technology
- Overseas Investment in the UK & Europe
- Film Television &

Specialist Solicitors For Australian Business

Picton Howell is a specialist commercial law firm based in Central London, which caters specifically for Australian businesses expanding into the UK or continental Europe. We are geared to providing practical, cost-effective commercial advice on matters such as:

- Incorporation of Companies and Limited Liability Partnerships
- Corporate Structuring (including Joint Ventures)
- Corporate Governance Advice
- Listing on the London Stock Exchange or Alternative Investment Market
- Commercial Contracts and General Commercial Advice
- Agency and Distribution Agreements and Franchising
- Trademark Registration and Intellectual Property Protection and Litigation
- Film and Media
- IT and Computer Contracts, E-Commerce and Software Licensing
- Financial Services
- Commercial Litigation and Arbitration

STRAIGHT
FORWARD

Anwaltschaft in Indien

Remfry & Sagar

Seite 1 von 1

Remfry & Sagar

*Letter
from India*

*Back Issues
of Letters from
India*

News

Remfry House at the Millennium Plaza,
Sector 27, Gurgaon - 122 002, India
Tel: 91-124-280 6100 Fax: 91-124-280 6101
E Mail: remfry-sagar@remfry.com

Site hosted by [Ace Internet Services](#).

ForeignOffice Indien

Expert - Picton Howell

Seite 1 von 2

PICTON HOWELL



EXPERTISE

■ About Us

■ Expertise

- International Financial Services
- IT, E-Commerce & Media
- Insolvency & Corporate Recovery
- Corporate & Commercial Transactions
- Litigation & Dispute Resolution
- Financial Markets & Technology
- Overseas Investment in the UK & Europe
- Film Television &

India & The Far East

We began acting for individuals and companies from India and the Far East 15 years ago. Today we are one of the leading firms continuing to develop our work from these regions in partnership with the government and the private sector.

The global environment has enabled our overseas clients to enter into markets in the UK and EU through mergers, acquisitions, joint ventures and collaborations and we have assisted them, as part of their strategies, in achieving those objectives.

Our highly experienced Senior Consultant, Dina Dattani has over 20 years experience in this area of our work and is a frequent speaker at various forums in India addressing numerous industry sectors.

We cover a whole range of services from advising on entry into the UK and EU by way of an acquisition or merger with an EU company and setting up subsidiaries or

Anwaltschaft in Neuseeland

German Law Practice in New Zealand - Schubach

Seite 1 von 3

[Home](#) • [Professional Services](#) • [Engagement Formalities](#) • [Links](#)



*Latin: "Welcome"

SCHUBACH
THE GERMAN LAW FIRM IN NEW ZEALAND

It is largely unknown that in the year 1771, shortly after Captain James Cook had found that New Zealand consists of two main islands, no less than the Prince of Poets himself, Johann Wolfgang Goethe, qualified at the German Bar.

Though not having the Genius of Weimar in our ranks, we do recommend, for the sake of your own proper protection, not to struggle with the peculiarities and pitfalls of the German legal system but to seek assistance from a connoisseur, someone who is at home in German laws and procedures, since there is no substitute for expert knowledge and experience when difficulties evolve. Such circumstances are most likely to happen, in particular, when foreign legal thinking is in demand.

At SCHUBACH the legal business is all about dedication to professionalism and the upholding of the highest possible standards throughout.

My thinking is different.



Anwaltschaft in Südafrika

Brink Cohen Le Roux Inc. - Index

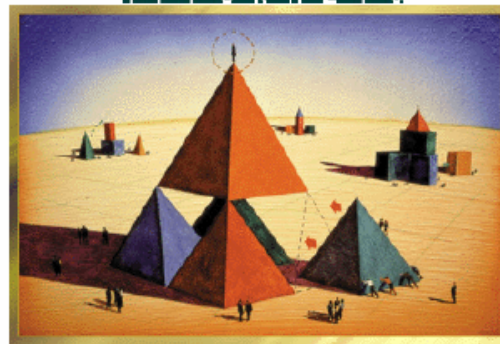
Seite 1 von 1



BRINK COHEN LE ROUX INC.

BRINK COHEN LE ROUX INC.

ATTORNEYS



BLUEPRINT

PROFILE

OUR TEAM

OUR SERVICES

CONTACT PARTNERS

NEW FACTS

LOCATION

STEP_AHEAD

Anwaltschaft in Überseegebieten (Vereinigtes Königreich)

- Die Kanalinseln
- Isle of Man
- Anguilla
- Bermuda
- Britische Jungferninseln
- Kaymaninseln
- Falklandinseln und Nebengebiete
- Monteserrat
- Hoheitszonen Akrotiri und Dhekelia (Zypern)
- Sankt Helena und Nebengebiete
- Turks- und Caicosinseln

Hilft der Blick über den Kanal?

- Global Player
- Empire und Commonwealth
- Erfahrungen und Wissen
- City of London

EU-Beratungsmarkt

Anwaltsdichte



CCBE

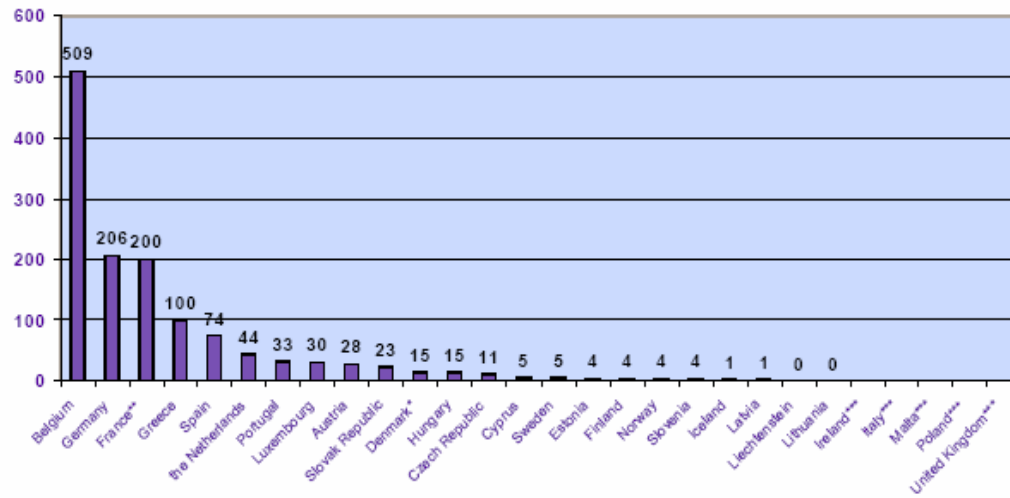
Number of lawyers in CCBE Member Bars Last update: 2006 ¹				
Country	Total number of lawyers members of the Bar	Total number of women lawyers members of the Bar	Number of lawyers registered under their home country professional title (Article 2 of the Establishment Directive)	Number of lawyers that had demanded the admission to the profession of lawyer in the host Member State (Article 10 of the Establishment Directive)
Austria	4.878	325	28	8
Belgium	14.929	5.712	509	9
Cyprus	1.571	811	5	0
Czech Republic	7.947 (668 lawyers suspended)	2.647 (325 lawyers suspended)	11	11
Denmark	4.835	1.106	15	5
Estonia	441	169	4	1
Finland	1.728	413	4	2
France	47.384	22.969	150.200	0
Germany	125.113	37.953	206	10
Greece	35.000	14.000	100	1
Hungary	8.000	3.541	16	0
Ireland	805	153	1	0
Italy	7533	0	0	0
Italy	128.000	50.000	0	0
Lithuania	833	366	0	0
Liechtenstein	112	10	1	20
Luxembourg	1.380	456	0	0
Luxembourg	718 (+ 261 trainee lawyers)	369	30	0
Malta	0	0	0	0
The Netherlands	13.111	4.928	44	1
Norway	5.770	1.478	4	0
Poland	21.500	10.700	0	0
Portugal	22.575	10.942	33	0
Slovak Republic	3.004	1.573	23	1
Slovenia	405	351	4	0
Spain	148.543	0	74	1
Sweden	4.321	812	5	0
United Kingdom	125.500	0	0	0

¹ Data according to statistics given by CCBE members.
² 6.038 lawyers registered in the French and German Bar Association and 6.881 registered in the Polish Bar Association.
³ 141 registered in the French and German Bar Association and 2.311 registered in the Polish Bar Association.
⁴ 130 registered in the French and German Bar Association and 150 registered in the Polish Bar Association.
⁵ 6 registered in the French and German Bar Association and 4 registered in the Polish Bar Association.

EUROPEAN TAX

CCBE

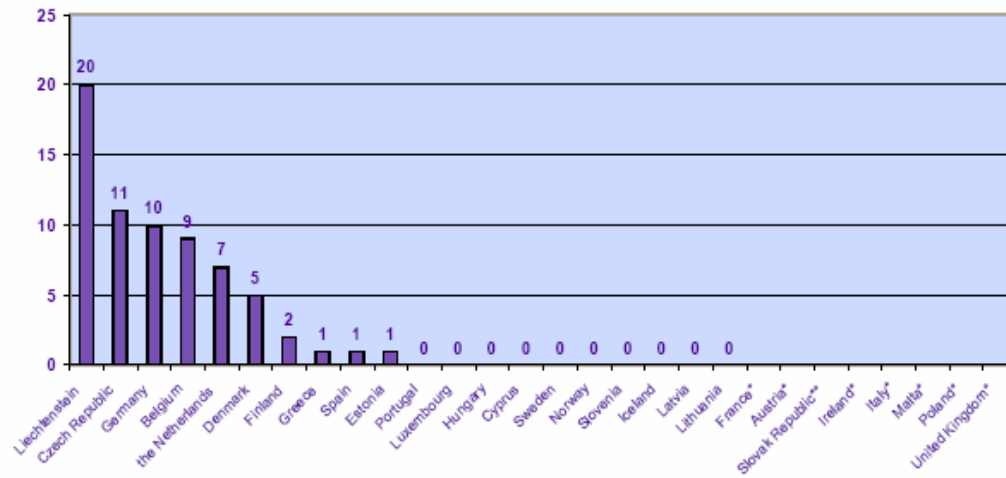
Number of Community lawyers registered under their home professional title (Art. 2 of the Establishment Directive 98/5/EC)



* Approximately
 ** Between 150 and 200
 *** No data provided

CCBE

Number of Community lawyers who received admission to the host title of a Member State after three years of establishment under home title (Art. 10 of the Establishment Directive 98/5/EC)



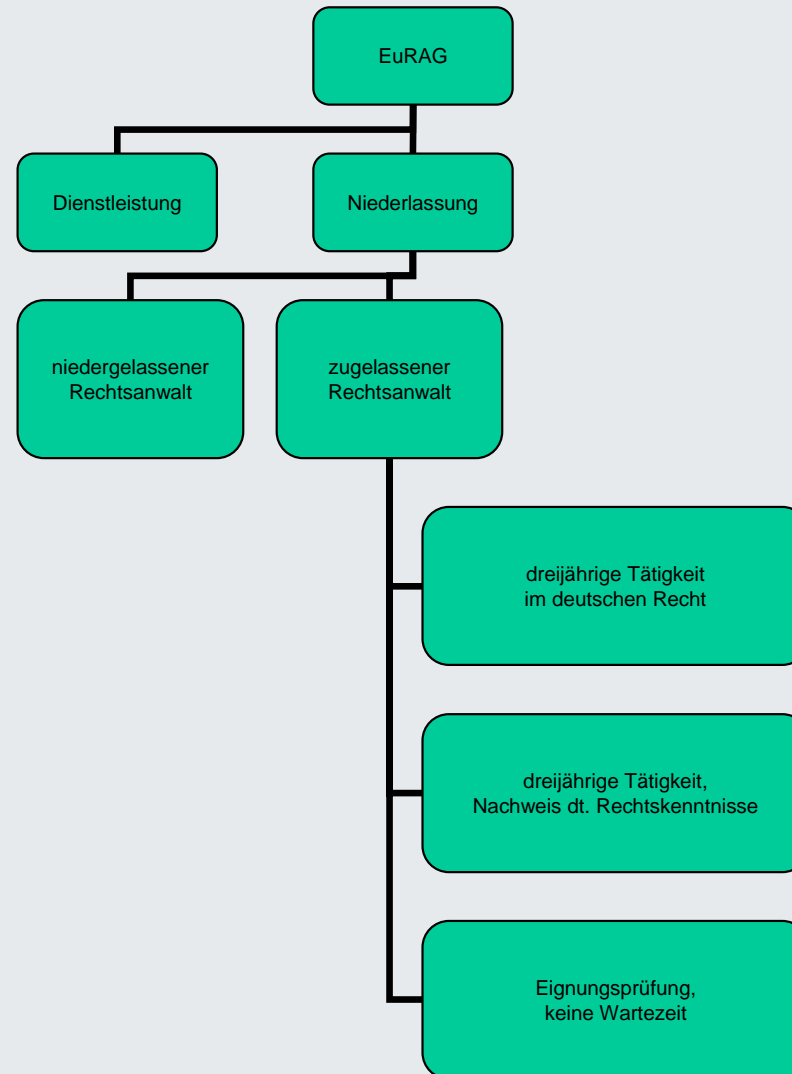
* No data provided

** No request yet since the Establishment Directive was implemented only recently

DAT 2007 Mannheim

- 58. Deutscher Anwaltstag
- Deutschlands Anwaltschaft in Europa
- Europa im Mandat – Mandat in Europa

EURAG / GATS



I.H.S.

POSITIONSPAPIER

zur Studie des Instituts für Höhere Studien, Wien:

*„Economic Impact Of Regulation In The Field Of
Liberal Professions in Different Member States“*

erstellt im Auftrag der Hans-Soldan-Stiftung

von

Prof. Dr. Martin Henssler

RA Dr. Matthias Kilian

Weltberatungsmarkt

OECD-Staaten
und
UN-Entwicklungsländer

BRAO 206 – CH - GATS

-
- BRAO Bundesrechtsanwaltsordnung Rechtsstand: 1.1.2007
- **§ 206 [1] Niederlassung**
- (1) 1 Ein Angehöriger eines Mitgliedstaates der Welthandelsorganisation, der einen Beruf ausübt, der in der Ausbildung und den Befugnissen dem Beruf des Rechtsanwalts nach diesem Gesetz entspricht, ist berechtigt, sich unter der Berufsbezeichnung des Herkunftsstaates zur Rechtsbesorgung auf den Gebieten des Rechts des Herkunftsstaates und des Völkerrechts in Deutschland niederzulassen, wenn er auf Antrag in die für den Ort seiner Niederlassung zuständige Rechtsanwaltskammer aufgenommen ist. 2 Das Bundesministerium der Justiz wird ermächtigt, durch Rechtsverordnung [2] ohne Zustimmung des Bundesrates die Berufe zu bestimmen, die in der Ausbildung und den Befugnissen dem Beruf des Rechtsanwalts nach diesem Gesetz entsprechen.
- (2) 1 Für die Angehörigen anderer Staaten, die einen in der Ausbildung und den Befugnissen dem Beruf des Rechtsanwalts nach diesem Gesetz entsprechenden Beruf ausüben, gilt Absatz 1 mit der Maßgabe, daß die Befugnis zur Rechtsbesorgung auf das Recht des Herkunftsstaates beschränkt ist, entsprechend, wenn die Gegenseitigkeit mit dem Herkunftsstaat verbürgt ist. 2 Das Bundesministerium der Justiz wird ermächtigt, durch Rechtsverordnung ohne Zustimmung des Bundesrates die Staaten, für deren Angehörige dies gilt, und die Berufe zu bestimmen.
- [1] § 206 eingef. durch G v. 13. 12. 1989 (BGBl. I S. 2135); Abs. 1 geänd. durch G v. 27. 4. 1993 (BGBl. I S. 512). Abs. 1 geänd., Abs. 2 eingef., bish. Abs. 2 wird Abs. 3, Satz 2 geänd. durch G v. 30. 8. 1994 (BGBl. II S. 1438); Abs. 1 aufgeh., bish. Abs. 2 und 3 werden Abs. 1 und 2, neuer Abs. 1 neu gef. mWv 14. 3. 2000 durch G v. 9. 3. 2000 (BGBl. I S. 182).
- [2] Siehe die Verordnung zur Durchführung des § 206 der Bundesrechtsanwaltsordnung vom 18. 7. 2002 (BGBl. I S. 2886).

-
- BRAOBundesrechtsanwaltsordnungRechtsstand: 1.1.2007
- **§ 207 [1] Verfahren, berufliche Stellung**
- (1) 1Über den Antrag auf Aufnahme in die Rechtsanwaltskammer entscheidet die Landesjustizverwaltung. 2Dem Antrag ist eine Bescheinigung der im Herkunftsstaat zuständigen Behörde über die Zugehörigkeit zu dem Beruf beizufügen. 3Diese Bescheinigung ist der Landesjustizverwaltung jährlich neu vorzulegen. 4Kommt das Mitglied der Rechtsanwaltskammer dieser Pflicht nicht nach oder fallen die Voraussetzungen des § 206 weg, ist die Aufnahme in die Rechtsanwaltskammer zu widerrufen.
- (2) 1Für die Entscheidung über den Antrag, die Rechtsstellung nach Aufnahme in die Rechtsanwaltskammer sowie die Rücknahme und den Widerruf der Aufnahme in die Rechtsanwaltskammer gelten sinngemäß der Zweite Teil mit Ausnahme der §§ 4 bis 6, 12, 18 bis 27 und 29 bis 36, der Dritte, Vierte, Sechste, Siebente, Zehnte, Elfte und Dreizehnte Teil dieses Gesetzes. 2Vertretungsverbote nach § 114 Abs. 1 Nr. 4 sowie den §§ 150 und 161a sind für den Geltungsbereich dieses Gesetzes auszusprechen. 3An die Stelle der Ausschließung aus der Rechtsanwaltschaft (§ 114 Abs. 1 Nr. 5) tritt das Verbot, im Geltungsbereich dieses Gesetzes fremde Rechtsangelegenheiten zu besorgen; mit der Rechtskraft dieser Entscheidung verliert der Verurteilte die Mitgliedschaft in der Rechtsanwaltskammer.
- (3) 1Der Anwalt muß in dem Bezirk der Rechtsanwaltskammer, in die er aufgenommen ist, die Kanzlei einrichten. 2Kommt der Anwalt dieser Pflicht nicht binnen drei Monaten nach Aufnahme in die Rechtsanwaltskammer nach, oder gibt er die Kanzlei auf, ist die Aufnahme in die Rechtsanwaltskammer zu widerrufen.
- (4) 1Der Anwalt hat bei der Führung seiner Berufsbezeichnung den Herkunftsstaat anzugeben. 2Er ist berechtigt, im beruflichen Verkehr zugleich die Bezeichnung „Mitglied der Rechtsanwaltskammer“ zu verwenden.
- [1] § 207 eingef. durch G v. 13. 12. 1989 (BGBl. I S. 2135); Abs. 1 Sätze 3 und 4 angef. durch G v. 2. 9. 1994 (BGBl. I S. 2278); Abs. 1 Satz 4 geänd. mWv 14. 3. 2000 durch G v. 9. 3. 2000 (BGBl. I S. 182).

Dokumentationszentrum

dokuzstartseitedeutsch

Seite 1 von 1



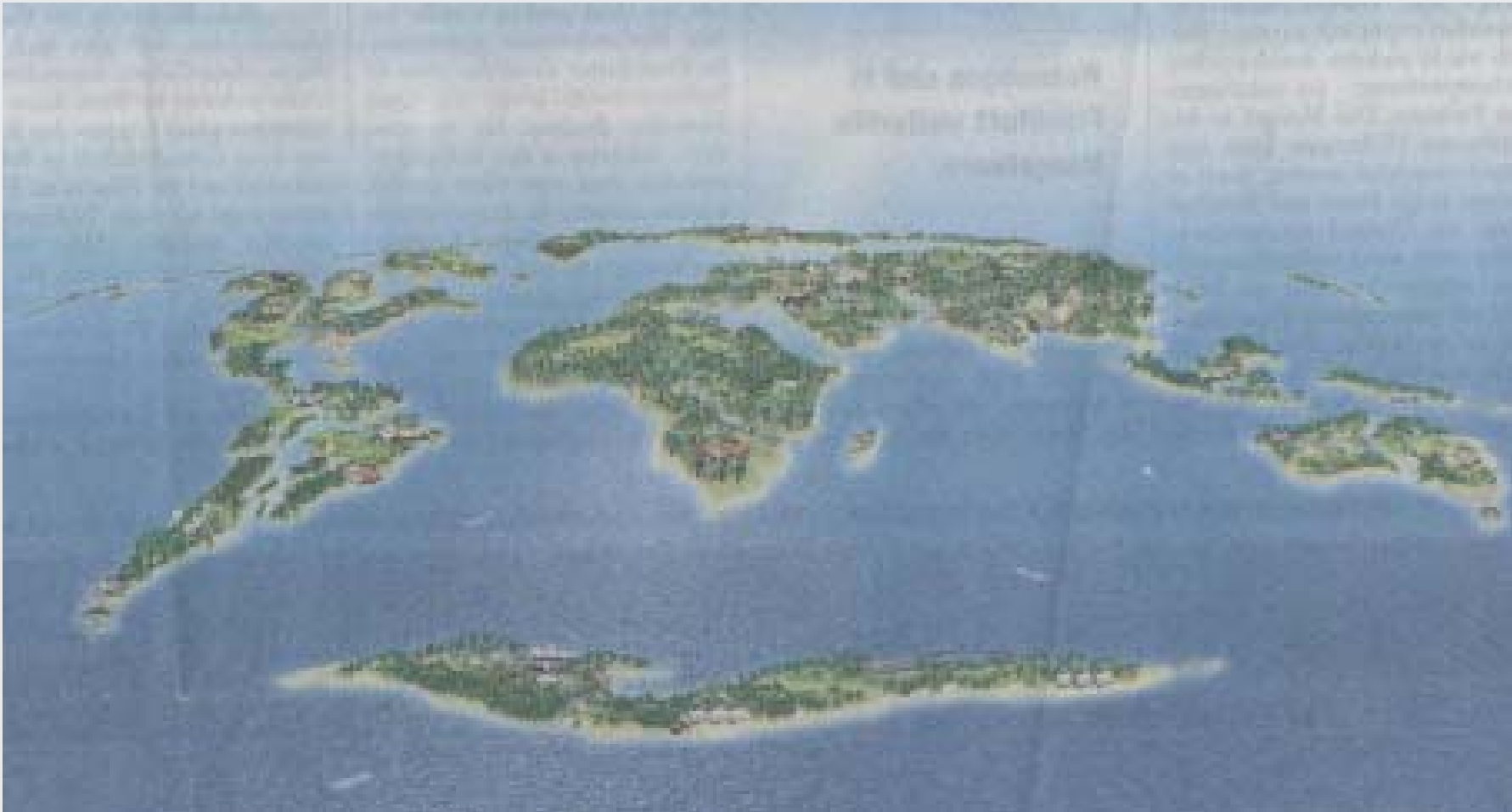
Dokumentationszentrum für Europäisches
Anwalts- und Notarrecht - Köln

Direktor	Prof. Dr. Martin Henssler
Besucheradresse	Weyertal 115, 50931 Köln, (im Institut für Arbeits- und Wirtschaftsrecht)
Postanschrift	Albertus-Magnus-Platz, 50923 Köln
Mitarbeiter	Wiss. Hilfskraft Kalliopi Kerameos , LL.M. Stud. Hilfskraft Borbála Dux , LL.M.
Tel.	+49-221-470-2935, -5711
Fax	+49-221-470-4918
E-Mail	europ-anwaltsr@uni-koeln.de oder mail@anwaltsrecht.org
Internet	www.anwaltsrecht.org

[Vorschläge und Kritik
zu diesen Seiten](#)

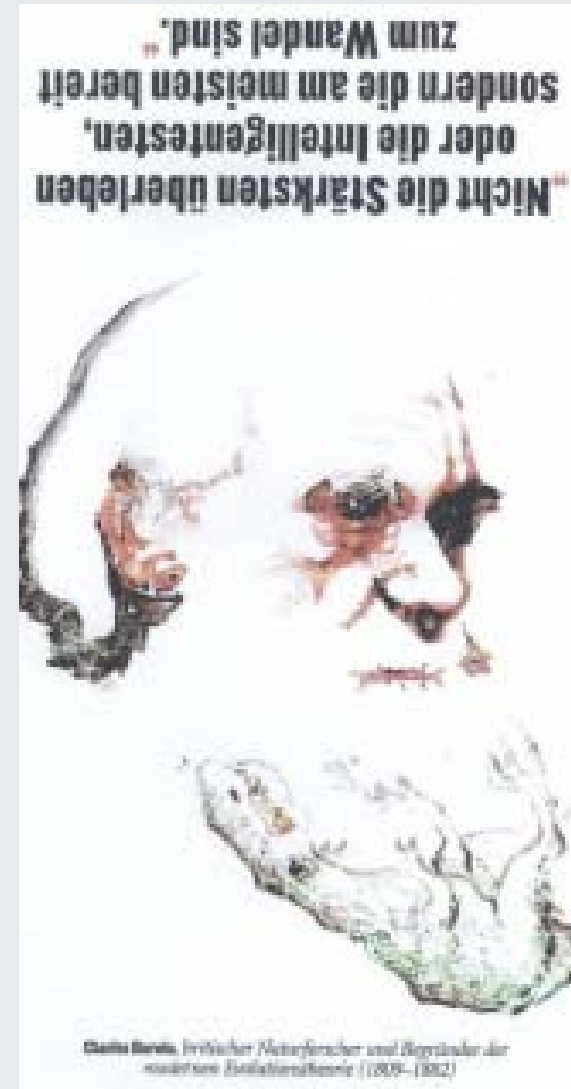
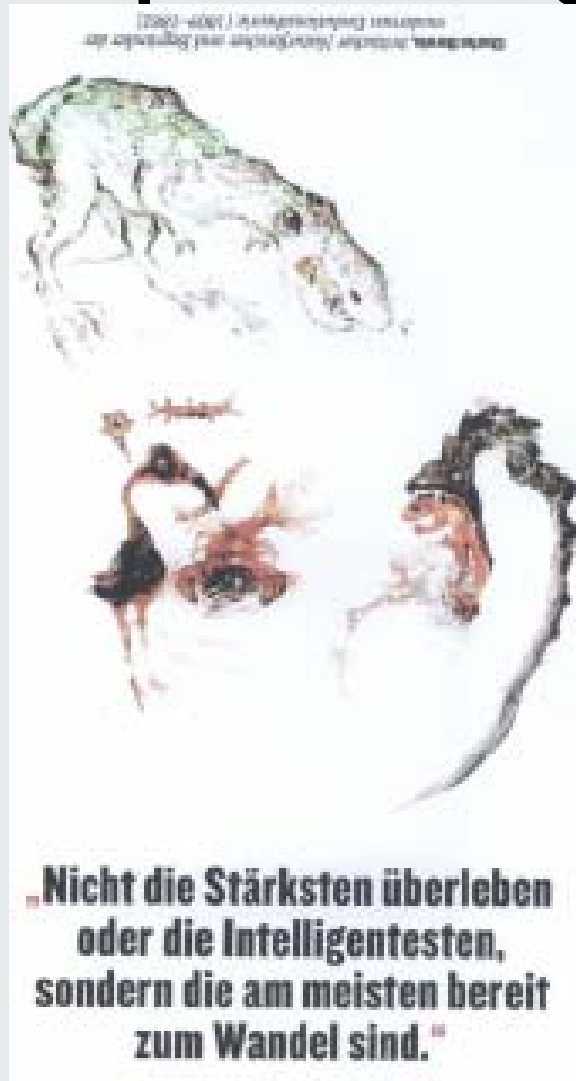
Vision

WeltBeraterDorf



Visionen und Strategien für die mittelständischen Berater

Anpassung und Wandel



Ideen und Innovation



Visionen und Strategien für die mittelständischen Berater

ForeignOffice

ForeignOffice



Visionen und Strategien für die mittelständischen Berater

Fusion

Visionen und Strategien für die mittelständischen Berater

Internationales Netzwerk



IBWF Institut
für Betriebsberatung, Wirtschaftsförderung und -forschung e.V.



[zur Startseite](#)

Beraternetzwerk

■ IBWF Beraternetzwerk

Das Institut

BeraterAkademie

Die Leistungen

Kontakt

Aktuelles

Veranstaltungen

Sitemap

Volltextsuche



[Unternehmensberater](#)

[Rechtsanwälte](#)

[Steuerberater](#)

→ [Startseite](#) / [Beraternetzwerk](#)

Das IBWF-Beraternetzwerk für den Mittelstand

Das IBWF-Beraternetzwerk für den Mittelstand bietet Ihnen die Möglichkeit, Berater gezielt nach Ihren ganz individuellen Kriterien auszusuchen.

[Hier geht es zur Datenbank IBWF-Beraternetzwerk für den Mittelstand.](#)

Eine kleine Anleitung:

Nach dem "Klick" auf den Namen des Beraters öffnet sich dessen Beraterprofil für Sie.

Sie können die Beraterliste ganz einfach nach den Kriterien "Name", "Beratertyp", "Beratungsschwerpunkte", "Postleitzahl" und "Stadt" sortieren, indem Sie auf die jeweilige Spaltenüberschrift klicken.

Darüber hinaus können Sie selbstverständlich mit einer Volltextsuche nach dem für Ihre Fragestellung am besten geeigneten Berater suchen. Kombinationen sind dort möglich. Ein kleines Beispiel: Wenn Sie einen Unternehmensberater mit dem Schwerpunkt Unternehmensnachfolge in Hamburg suchen, dann geben Sie einfach diese drei Begriffe in das Suchfeld ein: Unternehmensberater Unternehmensnachfolge Hamburg. Die entsprechenden Berater werden Ihnen dann angezeigt.

[Hier geht es zur Datenbank IBWF-Beraternetzwerk für den Mittelstand.](#)

Visionen und Strategien für die mittelständischen Berater

JointVenture

DHJ Sydney

Dominic Hennig Juritax ●

Visionen und Strategien für die mittelständischen Berater

Kooperation



EUROPE
ASIA
AFRICA
AUSTRALIA
AMERICA

 WWW.JURITAX.DE



JURITAX



JURITAX[®] Story

The German Commonwealth

Kooperation von Anwälten und Freiberuflern
für Unternehmer und Verbraucher

JURITAX

Internationales Anwaltsverzeichnis Martindale-Hubbell

LAW FIRM ASSOCIATIONS



The German Commonwealth

of International Lawyers, Notaries, Patent Agents,
Tax Consultants and Certified Public Accountants

Rechtsanwälte, Notare, Patentanwälte,
Steuerberater und Wirtschaftsprüfer
in ständiger Kooperation

Address: JURITAX – The German Commonwealth
JGS Rechtsanwalts-gesellschaft mbH
Forum Zehlendorf
Teltower Damm 35
D-14169 Berlin, Germany

Telephone: +49-(0)30-816 853 0
Telephone: +49-(0)700 JGS RECHT
Telephone: +49-(0)800 JURITAX

Fax: +49-(0)30-816 853 19
Fax: +49-(0)700 JGS RA FAX
Fax: +49-(0)800 JURIFAX

Email: juritax@t-online.de
Website: http://www.juritax.info
Website: http://www.commonwealth.info

Contact: Jörg G. Schumacher, Rechtsanwalt

Number of Firms: 75
Number of Attorneys: 225

Principal Region(s) of Activity: International

Additional Contacts:

Deutschland-Abteilung (German Department):
Jörg G. Schumacher, Rechtsanwalt
JGS Rechtsanwalts-gesellschaft mbH
Forum Zehlendorf
Teltower Damm 35
D-14169 Berlin, Germany
Telephone: +49-(0)30-816 853 0
Fax: +49-(0)30-816 853 19
Email: jgsrg.juritax@t-online.de

Europa- Abteilung (European Department):
Jörg G. Schumacher, Rechtsanwalt
JGS Rechtsanwalts-gesellschaft mbH
Forum Zehlendorf
Teltower Damm 35

An asterisk (*) indicates more complete biographical data is included in the Professional Biographies Section

MARTINDALE-HUBBELL LAW DIRECTORY 2004

D-14169 Berlin, Germany
Telephone: +49-(0)30-816 853 0
Fax: +49-(0)30-816 853 19
Email: jgsrg.juritax@t-online.de

Australien-Abteilung (Australian Department):
Dr. Manuepillai Paul Dominic, Attorney
Dominic David Stamfords
D & S International Legal Group
Level 12, 74 Castlereagh Street
Sydney NSW 2000 Australia
Tel: +61-2-9223 9660
Fax: +61-2-9223 9662
Email:
DOMPARTNERS@onaustralia.com.au

Asien-Abteilung (Asian Department):
Dr. Manuepillai Paul Dominic, Attorney
Dominic David Stamfords
D & S International Legal Group
Level 12, 74 Castlereagh Street
Sydney NSW 2000 Australia
Tel: +61-2-9223 9660
Fax: +61-2-9223 9662
Email:
DOMPARTNERS@onaustralia.com.au

Amerika-Abteilung (American Department):
Martina Schumacher, Rechtsanwältin
JGS Rechtsanwalts-gesellschaft mbH
Forum Zehlendorf
Teltower Damm 35
D-14169 Berlin, Germany
Telephone: +49-(0)30-816 853 0
Fax: +49-(0)30-816 853 19
Email: jgsrg.juritax@t-online.de

Afrika-Abteilung (African Department):
Martina Schumacher, Rechtsanwältin
JGS Rechtsanwalts-gesellschaft mbH
Forum Zehlendorf
Teltower Damm 35
D-14169 Berlin, Germany
Telephone: +49-(0)30-816 853 0
Fax: +49-(0)30-816 853 19
Email: jgsrg.juritax@t-online.de

Group Profile:

JURITAX is a permanent cooperation of lawyers, notaries,
patent agents, tax consultants and certified public accountants.

JURITAX enables its—legally and economically independent—
members to offer their clients an all-around assistance on a
regional and national, as well as on a European and
international level.

MARTINDALE-HUBBELL LAW DIRECTORY 2004

JURITAX offers its member offices, - which can be compared
to the so-called smaller and middle-sized companies (in
German: KMU), the necessary personal and regional
resources to give overall attendance to their clients.

JURITAX successfully enables its member offices - in
competition with bigger law firms - to appear in court and
give competent counsel to their mandators on numerous
locations and on a broad variety of legal matters.

JURITAX also has member offices that offer overall tax
counsel and assistance in industrial property matters before
the patent offices and courts.

JURITAX - More detailed information may be obtained at the
above-mentioned member offices or the below named
management.

Member Firms:

Location	Firm Name
ALGERIA-Algiers	Kracheni
ARGENTINA-Buenos Aires	Estudio Oyuela
AUSTRALIA-Fairfield	Dominic David Stamfords
-Melbourne	Dominic David Stamfords
-Parramatta	Dominic David Stamfords
-Perth	Dominic David Stamfords
-Sydney	Dominic David Stamfords
AUSTRIA-Vienna	Dr. Hätzl & Dr. Michalek
BOSNIA AND HERZEGOVINA	
-Sarajevo	Advokati Salih & Kerim Karabdic*
CHINA	An Guang Law Firm
CROATIA-Zagreb	Zdravec*
CUBA-	Dr. Frübbeck*
CYPRUS-Nicosia	Mitsides & Co.
ENGLAND AND WALES-London	Picton Howell Solicitors
FINLAND-Helsinki	Advocare Patrick Lindgren*
FRANCE-Paris	Weil & Associes
* GERMAN- Berlin	JGS Rechtsanwalts-gesellschaft mbH*
-Bonn	Heinze & Heinze
-Bremen	Dr. Führling & Partner
-Dresden	Dr. Flügge & Kollegen
-Düsseldorf	Bruhn & Lehne
-Frankfurt (Main)	Lehmann Garz Dr. Stephan Degenhard
-Hamburg	Abraham & Kessler
-Hann	Ludwig & Callies
-Köln	Dr. Moog Dr. Rentsch Trost
-Leipzig	Lederer & Partner
-München	Lorenz-von Heimburg
-Naumburg	Berck & Hoelstra
-Nürnberg	Lederer & Partner
-Potsdam	JGS Rechtsanwalts-gesellschaft mbH*
-Rastock	Prof. Dr. Joachim & Tamm
-Saarbrücken	Braune
-Stuttgart	Steiger & Zerr
-Wiesbaden	Pappert
GREECE-Athens	Papavasiliou & Führ-Georgantzis

An asterisk (*) indicates more complete biographical data is included in the Professional Biographies Section

LAW FIRM ASSOCIATIONS

HUNGARY-Budapest	Aranyi
INDIA-New Delhi	Remfry & Sagar
INDONESIA	Miang Waman Sofyan & Associates
IRAN-Tehran	Dr. Shamsaei
ITALY-Bozen	Dr. Rotter
LEBANON-Baloune-Kesrouan	Hachem
LUXEMBOURG AND EU- Luxembourg	Turk & Prun*
MALAYSIA	Abdul Raman Saad & Associates
MOROCCO-Casablanca	Cbbany
NEW ZEALAND-Auckland	Schubach
-Christchurch	Schubach
PHILIPPINES	Bengzon Narciso Cadala Pecson Bengson & Jimenez
PORTUGAL-Lisbon	Lino de Castro Horta e Costa & Associados
RUSSIA-St. Petersburg	Prof. Dr. Joachim & Tamm
SINGAPORE	Cooma & Rai
SLOVENIA-Ljubljana	Kuhelj
SOUTH AFRICA-Johannesburg	Brink Cohen Le Roux & Roodt*
SPAIN-Barcelona*	Dr. Frübbeck
-Madrid*	
-Marbella*	
-Palmas de Mallorca*	
-La Palmas de G.C.*	
SRI LANKA	Dominic Associates
SWITZERLAND-Zürich	Fehr Dr. Kull Balmer
TAIWAN	Lin Liu & Wie Law Offices*
THAILAND	Dominic Vidhya
TUNISIA-Tunis	Badreddine
TURKEY-	Can & Partner
-Antalya	
-Istanbul	
-Izmir	
UNITED STATES	
FLORIDA-Coral Gables	Pauly
-MINNESOTA - Saint Paul	Chandler & Mason *
NEW YORK-New York	Helga Klessen
URUGUAY-Montevideo	Zimalkowksi - Lanzani
VIETNAM-Hanoi	Tran H.N. & Associates*
-Ho Chi Minh City	Tran H.N. & Associates


Visionen und Strategien für die mittelständischen Berater

Niederlassung


BVMW

BVMW - Vertretung UK

Seite 1 von 1



BVMW Bundesverband mittelständische Wirtschaft
Unternehmensverband Deutschlands e.V.



**LANDESVERBAND
VERTRETUNG UK**

- Über den BVMW
- Organisation des BVMW
- Kommissionen
- Außenwirtschaft
- Leistungen für Mitglieder
- Gesuche und Angebote von BVMW-Mitgliedern
- Veranstaltungskalender
- BVMW regional/Kontakt
- Unternehmer-Kontakte
- Der MITTELSTAND
- Presse

Allgemeine Nachrichten [zurück](#)


Allgemeine Nachrichten

Fordern Sie weitere Informationen an bei

- BVMW UK -
- Ständige Vertretung des BVMW in United Kingdom -

33 St. James's Square
London
SW1Y 4JS
United Kingdom
Telefon: +44 (0)845 003 9463
Fax: +44 (0)845 003 9464

[Email](#)

 Seite drucken

[zurück](#)

UND ODER
 ZEICHENKETTE

[Newsletter](#) [Mail-Kontakt](#) [Impressum](#) [Home](#)

JURISTA

Visionen und Strategien für die mittelständischen Berater

Projektgeschäft

Visionen und Strategien für die mittelständischen Berater

Strategische Partnerschaft



EUROPE
ASIA
AFRICA
AUSTRALIA
AMERICA

WWW.JURIWORLD.DE

JURIWORLD

Kooperationsfelder und Dienstleistungen für Unternehmer und Verbraucher

Kompetenz mit Marken

Visionen und Strategien für die mittelständischen Berater

Vorübergehende Dienstleistung

GermanOffice



Dominic Hennig Juritax ●

KURT BALMER LIC. JUR.

SCHWEIZER RECHTSANWALT (NUR VORÜBERGEHENDE DIENSTLEISTUNGEN)

Wien-Office ***

A-1010 Wien, Falkestraße 1

(*** nur vorübergehende Dienstleistung)

Zürich-Office ***

CH-8023 Zürich, Glockengasse 18

(*** nur vorübergehende Dienstleistung)

Visionen und Strategien für die mittelständischen Berater

Zulassung

2010

Internationale Berater als erste Instanz des Mittelstandes

Anker & Leuchtturm

2016

Certified Advocate

Certified Life Advocate

Certified Business Advocate

Certified Life & Business Advocate

Anker & Leuchtturm

Illustration

Netzwerk		
Certified Life & Business Advocate CBLA		
Certified Life Advocate CLA		Certified Business Advocate CBA
Fachkompetenz (Recht und Wirtschaft)	Psycho-soziale Kompetenz	Unternehmerkompetenz
Qualität nach Kundenerwartungen	Markt der wissensbasierten Dienstleistungen	Orientierung im Sinne von Lebensqualität und wirtschaftlichen Erfolg
Dämpfung der Komplexität der Welt	Rechts- Dienstleistungs Markt	Erhöhung der Komplexität der Klienten
Spezialisierung nach Rechtsge- bieten und Fachanwaltschaften	Anwaltsmarkt	Spezialisierung nach Branchen und Lebenssachverhalten bzw. Problemsituationen
Unabhängigkeit	Verbot widerstreitender Interessen	Verschwiegenheit
Ansehen, Berufsethos, Satzung und Werte der Anwaltschaft		
Strategische Erfolgsposition		

FURTA

Thema

Wie sieht der Anwaltsmarkt in 15 Jahren aus? Nichts ist mehr wie gestern

Sieben Thesen der Anwaltsblatt-Redaktion – bewertet von einem Managing Partner und einem Familienrechtler

Jeder weiß es: Die Anwaltschaft hat sich in den vergangenen fünfzehn Jahren grundlegend gewandelt. Kanzleien, die früher groß, professionell und international waren, sind heute richtig groß, sehr viel professioneller und noch internationaler. Kanzleien, die früher klein und profitabel waren, müssen heute ihre Mäxle mit Qualität und Marketing verteidigen. Viele ahnen: Der Strukturwandel ist länger nicht abgeschlossen. Doch wie sieht der Anwaltsmarkt in fünfzehn Jahren aus? Der Anwaltsblatt stellt sieben Thesen zur Diskussion. Sie werden bewertet von Rechtsanwalt Markus Hartung und Rechtsanwalt und Notar Rudolf Halbach. Hartung ist Managing Partner Deutschland der internationalen Kanzlei Linklaters Openhoff & Richter. Halbach ist Fachanwalt für Familienrecht und Mitglied im Geschäftsführenden Ausschuss der AG Anwaltsmanagement im DLR.

These 1: Des Einzelanwalts wird es fünfzehn Jahren nicht mehr geben. Richtig oder falsch?

Hartung: Falsch. Einzelanwälte wird es vermutlich immer geben, sei es als Berufsanfänger, als spätere Aussteiger oder als sonstiger, der als Rechtsbeistand fungiert.

Halbach: Im wesentlichen richtig. Es wird ein Nebeneinander von „Großkanzleien“, Spezialisten, Super-Spezialisten und einer Minderzahl von Allgemein-Anwälten geben.

These 2: Der Anwalt ist heute seinen Beruf als Selbständiger aus. Ein Anstellungsverhältnis soll in die Selbstständigkeit führen. In fünfzehn Jahren wird das Anstellungsverhältnis die Regel sein. Richtig oder falsch?

Hartung: Falsch. Ob es in 15 Jahren überhaupt noch Anstellungsverhältnisse heutiger Prägung gibt, ist unklar. Ich würde eher vermuten, dass Selbstständigkeit zunehmen wird.

Halbach: Richtig. Ein Anwaltsbüro ist keine soziale Versicherung mehr. Anwälte brauchen Mut zum unternehmerischen Risiko. Das wird es bis dahin nicht mehr geben. Das aber braucht der Anwalt immer mehr. Wer das Risiko flichtet, ist ungeschickt. Wer wechselfähig sein will, muss nicht nur die besten Mitarbeiter einstellen und sie wertschätzen, er muss auch die Arbeitsplätze so gestalten, dass ein nachhaltiges Unternehmen aufgebaut werden kann. Das kostet viel Geld.

Die meisten werden die Pflicht in das Anstellungsverhältnis suchen, zumal man den Umgang mit den nur in Deutschland – zumeist – materiellen Begriffen „Gewinn – Kosten – Lohn – Management“ ablehnt. Schließlich ist man Jurist und kein Betriebswirt.

These 3: Das Betreiben einer Kanzlei erfordert in fünfzehn Jahren für die notwendige technologische Infrastruktur und den notwendigen Mitarbeiter-Umsatz einen extremen Finanzbedarf, so dass Kanzleigründungen schwierig werden. Richtig oder falsch?

Hartung: Weder noch. Es kommt darauf an, was man gründen will. In 15 Jahren wird das Internet unser Leben so vollständig durchdrungen haben, dass alles das, was heute erworben werden muss, anders zur Verfügung steht. Auch einen eigenen Personalratgeber wird es so, wie wir es heute für erforderlich halten, nicht mehr geben.

Halbach: Richtig. Hohes Fachwissen alleine reicht nicht mehr. Wir werden am Europastandard gemessen.

Die Schlüsselwörter heißen „Wissen, Leistung und Management“. Mandanten werden deutlich anspruchsvoller (das ist gut so). Diesen Anforderungen kann man nur gerecht werden, indem man neben dem harten Einarbeiten von Fachwissen und Know-how die gesamte Infrastruktur jeweils nicht nur auf dem neuesten technischen Stand hält (z. B. zeitlich eine Selbstverständlichkeit). Das erfordert internationales Denken und Handeln. Dies wiederum verursacht hohe Kosten, will man international denken und handeln. Die europäischen Wissensflut ist kaum noch beherrschbar.

Wie sollen wir uns denn bei der Vielzahl der Sprachen mündlich und schriftlich europäisch fortbilden?

These 4: Der Markt für Rechtsdienstleistungen wird in fünfzehn Jahren vollständig liberalisiert sein. Ein Anwaltsmonopol gibt es nicht mehr. Richtig oder falsch?

Hartung: Richtig. Sowohl die Liberalisierungsbestrebungen der Europäischen Union wie die derzeit diskutierten nationalen Umsetzungsakte (Rechtsdienstleistungsgesetz) gehen in diese Richtung.

Halbach: Richtig. Wettbewerb ist gut. Wettbewerb fördert Leistung. Er ist neben Leistung, Management und Motivation „das Maß der Dinge“. Man kann sich dem nicht mehr hinter verschlossenen Türen und heute nicht mehr zeitgenössisch – aber präzisieren – Bestimmungen verstecken.

These 5: Mit der Schaffung eines europäischen Zivilrechts wird es in fünfzehn Jahren kein nationales, sondern zunehmend ein europäisches Anwaltsrecht geben. Richtig oder falsch?

Hartung: Weder noch. Die Schaffung eines europäischen Zivilrechts bedeutet nicht, dass es nationale oder zunehmend regionale Märkte nicht mehr geben wird. Allerdings werden sich für größere Anwaltsbüros die Pfade nach nationalen Märkten nicht mehr stellen – eine Entwicklung, die wir heute schon beobachten können. Rechtsberatung und -vertretung von Verbrauchern wird sich aber in nationalen oder regionalen Märkten abspielen, unabhängig von anwendbarem Recht.

Thema



Welchen Weg wird die Anwaltschaft nehmen? Wir lassen nicht in die Zukunft blicken – aber wir über die Zukunft Gedanken machen.

Halbach: Richtig. Wir werden uns von „zusehendem“ BGB und vielen anderen deutschen Bestimmungen und überholten Vorstellungswelten verabschieden.

Das erfordert frisches Denken. Wir sollten nicht in in Abwehrhaltung verharren, sondern aktiv in eine neue evolutionäre anwaltliche Welt hinein denken. Nur dann sind wir zukunftsfähig. Die deutsche Anwaltschaft führt heute noch gedanklich das „Ford-T-Modell“.

These 6: Die Justiz hat in fünfzehn Jahren ihr Gesicht gewandelt. Für geringe Sachwerte und Standardkonflikte wird es nur alternative Streitbeilegungsverfahren ohne Anwaltsvermittlung geben. Richtig oder falsch?

Hartung: Richtig. Hoffentlich passiert das schon früher. Der heutige Justizapparat überholt eher einem Dissonanz als einer Institution, die effektiven Rechtsschutz gewährt.

Halbach: Die Justiz ist viel zu teuer und völlig verkrustet. Sie könnte bei gleicher Leistungsfähigkeit mit nicht einmal der Hälfte der Kosten auskommen, wäre sie in der Organisation, im Denken und Handeln nicht so schwerfällig. Man muß zum Umdenken bereit sein. Die Parallele findet sich auch hier in der Industrie: Toyota baut das Golf vergleichbare Auto in 15 Stunden, VW benötigt 30 Stunden. Keiner wird ernsthaft behaupten wollen, der Toyota sei schlechter als der Golf. In allen Deutschland-typischen Diskussionen verlieren wir nur Zeit, die die anderen Länder zum Überholen nutzen. Wir aber meinen das ob der Hitze der letztlich unergiebigen Diskussionen nicht.

Die bisherigen Reformversuche der Justiz erinnern an die hilflose und letztlich doch geschickte Rechtschreibreform. Wir streifen lieber über 18 Minuten längere Arbeitszeit pro Tag und vergessen dabei, dass für den einzelnen wenig ist, für den von uns getragenen Staat viel. Aber auch das ist typisch für Deutschland und die deutsche Anwaltschaft. Europa aber führt auch gedanklich schon high-tech.

These 7: Der Druck zur Spezialisierung führt in fünfzehn Jahren dazu, dass der Anwalt – ähnlich wie bei den Fachärzten schon heute – nur in den Rechtsgebieten berufen darf, für die er eine gezielte Fachprüfung abgelegt hat. Richtig oder falsch?

Hartung: Wahrscheinlich richtig, außerdem wünschenswert. Die Anwaltschaft überkommener Prägung leidet an einem inklinen Qualitätsverständnis. Wenn die Anwaltschaft nicht heute gegensteuert, wird ihr Ansehen weiter sinken. Die Anwaltschaft muss in einem schärfer werdenden Wettbewerb über Qualität konkurrieren, nicht über künstliche Marktbeschränkung oder Dogmen.

Halbach: Richtig. Wir dürfen Mandanten nicht vorgaukeln, alle Anwälte arbeiten in allen Fachgebieten auf gleicher Augenhöhe.

Der Mandant will nicht weniger ausgeben, er will wesentlich bessere Leistung, wesentlich bessere Qualität. Das Urteil hierüber fällt der Mandant und der Gegner, nicht aber die jeweiligen Anwälte. Hochqualifizierte Leistung kann nur der Spezialist erbringen.

Man wird über die These „Geiz ist geil“ nur noch leidvoll lächeln.

Die Fachprüfung (heutigen Zustands) ist gut, sie muss aber selbstkritisch überdacht werden. Es ist ein offenes Geheimnis, dass das Bestehen der Fachprüfung letztlich kein Qualitätsnachweis mehr ist, auch wenn es ursprünglich so gedacht war. Das System ist pervertiert.

Manchmal hat man den Eindruck, Anwalt und Mandant missten gelegentlich vor sich selbst geschätzt werden.



Markus Hartung, Frankfurt am Main: war die These der Anwaltsblatt-Redaktion korrekt: Markus Hartung ist Rechtsanwalt und Managing Partner Deutschland der internationalen Kanzlei Linklaters Openhoff & Richter in München im Bundesrat des DLR.



Rudolf Halbach, Gießen: hat die These der Anwaltsblatt-Redaktion korrekt: Rudolf Halbach ist Rechtsanwalt und Notar sowie Fachanwalt für Familienrecht. Er ist Mitglied im Geschäftsführenden Ausschuss der AG Anwaltsmanagement im DLR.

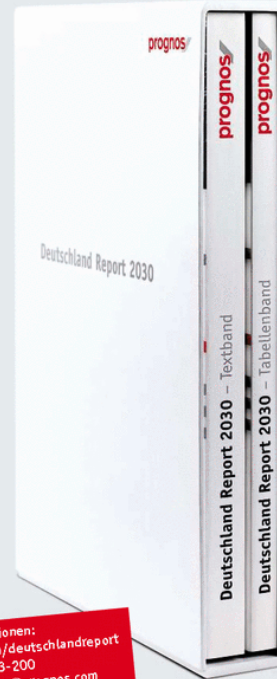
2030

Der neue Prognos Deutschland Report 2030. Der umfassendste Blick in Deutschlands Zukunft

Was bedeutet dies konkret für Ihr Unternehmen:

- Wie entwickelt sich die Konsumstruktur?
- Wie entwickeln sich Ihre Absatzchancen?
- Mit welchen Arbeitskosten müssen Sie rechnen?
- Wie wird die Altersstruktur Ihrer Mitarbeiter aussehen?

Das Kompendium zur Zukunft Deutschlands bis zum Jahr 2030 ist das bewährte Planungsinstrument für Entscheidungsträger aus Wirtschaft und Politik.



Weitere Informationen:
www.prognos.com/deutschlandreport
Tel.: +41 61 3273-200
deutschlandreport@prognos.com



Branchen

- Für 59 Branchen: Umsatz, Wertschöpfung, Produktivität, Beschäftigung
- Gewinner und Verlierer im Strukturwandel



Demografie

- Entwicklung von Bevölkerung und Erwerbspersonen
- Anzahl und Struktur der privaten Haushalte



Gesamtwirtschaft

- Wirtschaftswachstum, Produktivität, Lohnkosten
- Entstehungs-, Verwendungs- und Verteilungsrechnung



Staat

- Einnahmen und Ausgaben der Gebietskörperschaften
- Beitragssätze und Finanzen der Sozialversicherungszweige



Bundesländer

- Demografische Entwicklung
- Wirtschaftsentwicklung



Analysen

- Ursachen und Folgen der Wachstumsschwäche
- Konsequenzen des demografischen Wandels
- Arbeit der Zukunft
- Steuerpolitik

Seit 1959 berät die Schweizer Prognos AG europaweit Politik und Wirtschaft in Zukunftsfragen. Auf Basis neutraler Analysen und fundierter Prognosen helfen wir Ihre Zukunftsoptionen zu erkennen und zu bewerten.

Bestellfax +41 61 3273 300

05/06

Ich bestelle verbindlich folgende(s) Reportpaket(e):

- Basispaket 4.900 Euro (Text- und Tabellenband inkl. CD-ROM)
— Zweitexemplar(e) à 750 Euro

- Premiumpaket 12.000 Euro (Basispaket + Tagesworkshop)
 Ich möchte mit Prognos-Experten die Konsequenzen für mein Unternehmen analysieren und Szenarien für die Zukunft entwickeln

Name _____
Vorname _____
Firma / Institution _____
Funktion / Abteilung _____

Straße _____
PLZ, Ort _____
Telefon _____ Fax _____
E-Mail _____
Datum, Unterschrift _____

2034

LAW PRACTICE

Missives from the Future

"IMPOSSIBLE IS JUST AN OPINION" - GIL ATKINSON • Thirty years ago lawyer advertising was nearly a criminal offense. Law firms didn't go around gobbling up smaller firms like they do today. Multinational law firms did not exist. The World Wide Web, e-mail, videoconferencing, cell phones? Pipe dreams. Given the miraculous transformations in law practice during the past 30 years, what, we wondered, might law practice look like in another 30 years? We asked some topflight thinkers to let loose their imaginations and prognosticate on the possibilities. Their documents from the future are tantalizing.

MARKETING 2034

BY ROSS FISHMAN

Storied Profession Gives Way to Progress
For Immediate Release, July 1, 2034

Wow, 2034 already! What changes law firm marketing has undergone in the past 30 years! The legal profession has completed its transmogrification into as much a business as the corporate clients that law firms served in 2004. The one lawyer who still insists that law is a Stoic Profession and not a business is an 86-year-old associate in Arizona.

Technology has overhauled marketing. The Internet is a routine business development tool, of course, allowing wireless access to bid for small deals in tiny agricultural towns in China as readily as megamergers in London. We seamlessly assemble virtual teams and attend videoconferences by booting up our wristwatches.

Other prominent developments? Midsize law firms continue to thrive in relationships with middle-market businesses. The crazed bigger-is-always-better mergers from the early 2000s finally unraveled, leaving behind a handful of global law-related conglomerates serving the planet's globally omnipresent corporate behemoths. The best known of these, 150,000-professional KPMG CliffordMcKenzie, has become the world's largest law-accounting-consulting firm.

Most firms in 2034 are run by managing partners who cut their teeth as line managers in the firms' marketing

departments, much like their corporate counterparts. Who better to set firm long-term client-building strategies? And full-time sales groups have replaced the traditional rainmakers of yore. Free of billable-hour responsibilities, non-lawyer salespeople leverage their relationships and bring in business that they hand off to talented grinders who, mercifully, don't have to pretend to try to bring in business any longer. In fact, since 2022—following Washington, D.C.'s lead—non-lawyer sales professionals can be compensated based on a strict percentage of their billings.

Typical firms are spending 25 to 33 percent of gross revenue on marketing, and only a scant .05 percent on doughy bechames weighed down by generic practice descriptions.

Incidentally, no one's seen a stock photo of a gravel handshake or scales of justice since 2015. But lawyers still can't do any decent advertising in protectionist Florida. Some things just don't change. 2034? Bring it on!

Ross Fishman (ross@rossfishmanmarketing.com) is a lawyer and Chief Executive Officer of Ross Fishman Marketing, Inc., in Highland Park, IL.



TOMORROW

management 2034

BY JOHN TREDENNICK, JR.

We Didn't See It Coming

Partner Meeting Room, July 17, 2034

Could I have everyone's attention, please? I have sad news to report. After 30 great years, we are closing the firm. Unfortunately, we have little choice. Since we opened our doors in 2004, so much has changed ... and we didn't see it coming.

Consolidation. In 2004 we knew megafirms were growing, but nobody wanted to get lost in a local office. Then the megafirms started cutting deals with our bigger clients to handle all their work. At our end, even cutting prices didn't help. The megacorporations went for the bread and the one-stop shopping. And then the insurance companies started setting up captives, paying for productivity rather than hours, and some of our big clients followed suit. When you are not a boutique, a megafirm or a captive, how can you compete?

Efficiency. From the start, we knew that technology was key to our success. But it wasn't long before it was used to automate much of the work



that kept our associates (and sometimes partners) busy. Corporations and individual clients did this themselves, downloading forms and getting expert advice over the Internet. The same happened in litigation. Even on the big cases you no longer need dozens of lawyers. The technology has made too much of the work too easy.

Virtualization. Losing several of our key partners to virtual practice hurt us, too. Today your virtual reputation is more important than your firm name. When you can do specialty legal work from your back porch, with ultrasecure extranets and high-quality video, why stick around and pay firm overhead? Why retain entire law firms when you can pick your own legal team?

Globalization. For that matter, who knows where anyone is today. After state bars were eliminated, we were suddenly competing with people from all over the country—and, more recently, the world. Clients routinely outsource research and review to places like India and Argentina. How can you compete with people working for \$20 an hour?

It's not all bad news. Many of you will find jobs with the megafirms or captives, which are always hiring. Others will hang up cyber-shingles, providing specialized legal services to clients worldwide in the International Common Market. Yet others will join one of the new virtual law firms.

For every door that closes, another opens. That will happen here as well. But on behalf of management, I must apologize. We just didn't see it coming.

John Tredennick, Jr. (jtredennick@caseshare.com), is a partner at Holland & Hart, a former Chair of the ADA Law Practice Management Section, and CEO of CaseShare Systems, which builds case-entirety and document management systems for the legal and insurance communities.

LAW PRACTICE TOMORROW

TECHNOLOGY 2034

BY JERRY LAWSON

The Wit & Wisdom of Tech Success
Course Overview, Summer 2034 Session

This course explores the evolution of legal technology from 2004 to 2034. The most important change that occurred during those 30 years? Attitude, mostly—the way we think about technology. The single biggest positive influence was that prophet without honor in his own country, Yogi Berra. Ridiculed in his day as a simpleton ballplayer and serial mangler of the English language, in 2034 we have come to understand that Yogi's comments concealed Zen-like wisdom that speak to the most sophisticated legal tech practitioners of today. Following are samples of the Yogi maxims and their applications.

"It's so crowded nobody goes there anymore." When everybody got a Web site, those who understood Yogi knew it was time to move to blogs. When everybody had a blog, those in the know moved to gonzodials. If you apply Yogi's advice today, you'll know to get a zishman.

"Don't copy him if you can't imitate him." Envious of the new telephonic document management system the 500-lawyer firm down the street just installed? Is it really right for you?

Yogi's words instruct us to base technology choices on our individual firm's needs and culture, not what larger or trendier competitors are doing.

"A nickel ain't worth a dime anymore." This maxim applies to any technology that has low entry costs but requires high maintenance, like voice recognition 30 years ago. It didn't become a practical alternative for mainstream lawyers until the Asimov Foundation developed Positronic™ chips in the year 2035.

"You can observe a lot just by watching." Before spending a fortune on new technology, evaluate how what you have is being used. If half the capacity of your law firm's holographic deposition recorder is being used to archive romantic encounters between associates, do you really need to buy a second one?

"If people don't want to come out to the ballpark, how are you going to stop them?" Yogi's meaning here is clear: Whether it's a ballpark, a blog or a blogline, online marketing fails without compelling content that attracts audiences.

Finally, Yogi's most important tip, on the importance of strategic planning in law technology purchasing: "You've got to be very careful if you don't know where you are going because you might not get there."

Jerry Lawson (jlawson@lawtools.com) operates Helixlaw.com and is author of *The Complete E-Book Handbook for Lawyers* (ABA, 1999).

CULTURE 2034

BY STEPHANIE WEST ALLEN

An Eccentric Genius at Large
Journal Entry, August 1, 2034

"Genius means little more than the faculty of perceiving in an unhabitual way."—WILLIAM JAMES

Walking through the hallways of the firm, I hear people softly talking to their computers. A few of them are silent as they operate the new thought-activated terminals. Soon we will congregate to hear the seniors.

It seems not so long ago law firms were big, getting bigger and creating many kinds of distance. Because of technology, we were spending less time in each other's presence. The brain rule: heart and spirit were snatched, sometimes broken.

Then one astounding, cloudless day, Genius entered the profession. It did not wait in the lobby or slow for gatekeepers or knock on doors. Genius stormed right into the offices

and souls of many lawyers. Its entrance was not gradual or quiet. It was impulsive and wild and irreverent. About 20 years have passed since that day.

With the arrival of Genius, old habits were broken. New thoughts created new grooves in the brains of these chosen lawyers. No one could figure out how these particular lawyers had been selected. One thing was certain—these lawyers were all of an advanced age, most with retreating hairlines or advancing wistlines, or both. Many had grown very long hair when they were young and unwrinkled.

These lawyers talk, work—and play—with the younger lawyers. While very old in years, they have the health we have learned to maintain in the 2030s. When all the lawyers meet, the older ones talk about service, integrity and compassion.

Who are these gray lawyers? God only knows. They are filled with a spirit both inspiring and eccentric. They have a bit of the rebel in them. And once in a while, some of them are heard to whisper, "Peace, baby."

Stephanie West Allen (stephanie@westallen.com), a Denver-based non-predicting lawyer, helps attorneys design personalized client development plans and strategies.

Finance 2034

BY DAVID J. BILINSKY

**Arbutnot's Sweet Music:
A Short Story**

Ted Arbutnot, CEO, paused before his forthcoming address to the 2034 annual general meeting of WorldWide Professional Services, Inc., otherwise known as WPS. He reflected on the changes that had occurred in the professional services area following two major developments: first, the ability for professional services firms to gain access to the world's equity markets; and second, for all types of professionals to practice together from within one publicly traded corporate entity.

Access to the equity markets had finally allowed professional services firms to tap into large amounts of public capital to be used for infrastructure, strategic planning and implementation. Preventing public share ownership in the professions had formerly restricted the growth of all professionals, law firms included, and had left them in a chronic undercapitalized state—which, in turn, prevented them from making long-term strategic investment decisions. Access to public capital markets now allowed the professions to heavily invest in technology, knowledge management, expert systems and research and development—thereby allowing for real strategic market penetration decisions that, in turn, greatly increased the breadth, depth, scope and speed of the services that could be provided.

Hence, WPS's recent successful bid to take over the entire legal, accounting and engineering services required by the Government of Brazil. And today Ted would report that WPS was short-listed to grab the ultimate gold ring: the competition to provide the complete professional services required to run the Government of the United States. Winning that outsourcing competition would require that WPS then employ more than 3 million lawyers alone, worldwide.

Furthermore, as professional firms went public, investors began to insist on changes in how the firms were structured and governed. Berkshire Investments in particular had led a charge to wrest control of law firm management from the lawyers and to put in their place a corporate governance structure that responded to the needs of public investors, as well as the increasingly complex needs of clients, CEOs and CFOs

with MBAs and experience in large corporate management had revamped how the professions were run. Departments such as litigation and corporate law now had rigorous timelines, profitability, ROI and client satisfaction targets, replacing the outmoded and largely meaningless revenue-only targets and the clunky, subjective compensation and bonus systems that had once prevailed. Cost accounting and performance measurement for the professions had been developed to an art, and Ted could not imagine how firms had been previously run without an executive management dashboard providing up-to-the-minute data on all relevant business intelligence for WPS, linked to critical performance criteria for every professional, department, client and file. Indeed, Ted could access all this information during his presentation while up on the podium, if it was so needed.

Finally, allowing all professions to practice under one organizational roof had allowed WPS to become the world's first truly megaprofessional service organization. Accountants, lawyers, consultants, engineers, IT professionals and others were now fully integrated and offering blanket services. WPS could step in at a moment's notice and provide all the services and business infrastructure required to run a client's business. IBM, for example,

was a client and WPS supported the corporation's business worldwide. Ted reflected that while IBM's engineers and designers built IBM's information technology systems and IBM's board of directors set corporate strategy, WPS—literally—did all the rest. Not surprisingly, WPS had become an integral part of IBM and it would be unthinkable to try to separate the two. WPS had achieved the ultimate professional service objective: It was IBM, as it was DuPont and Johnson & Johnson and many, many others.

In turn, WPS had become the IBM of the professional services world—able to advise on and, if needed, take over complete business management for any corporate client, at any time, in any country in the world. Or indeed, for any country in the world. And it did so in the harsh glare of the public equity arena, where WPS's investors would call the tune and critically review and evaluate the firm's every step. Looking up, Ted heard his introductory fanfare—it was time to face the music. And how sweet that music was...

David J. Bilinsky (dbilinsky@bcorg) is the Practice Management Advisor and staff lawyer for the Law Society of British Columbia, as well as the author of *Amicus Attorney: A One-Book for Lawyers* (ABA, 2000).

Mission

Hürden und/oder Meilensteine

Anwaltsvertrag

- Angebot nebst Kostenvoranschlag
- Leistungsbeschreibung
- Vereinbarte Vergütung für nichtanwaltliches Personal
- Zeitplan mit Meilensteinen

- Knöfel – Der Anwaltsvertrag mit der Internationalen Sozietät, BRAK 2006, 156

Auslandsbezug

- Grunewald / Müller , Ausländische Rechtsberatungsgesellschaften in Deutschland, NJW 2006, 465
- Hök – Vertragsgestaltung mit Auslandsbezug – Rechtliche und sprachliche Besonderheiten bei der Mandatsbetreuung, MDR 2003, 672

Berufsfreiheit

- Kleine-Cosack – Offener Wettbewerb auf dem Rechtsberatungsmarkt – Abschaffung des Anwaltsmonopols durch das Rechtsdienstleistungsgesetz, DB 2006, 2797
- Kilian – Berater und Verbraucher im Spannungsfeld von Vertrauen, Regulierung und Information – Gedanken zur Diskussion über die Deregulierung von Expertensystemen, ZRP 2005, 209
- Kuntze-Kaufhold – Anwaltliche Verhaltenskodizes auf dem Weg zur europäischen Advocatur – warum sie stärker fixiert werden sollten, BRAK 2004, 249

Beweisaufnahmen

- Schneider / Clarke –
Grenzüberschreitende Zustellung und
Beweisaufnahme in Europa, PROZRB
2003, 250

Dienstleistungswirtschaft

- Ebke – Internationaler Dienstleistungshandel, Unternehmenskooperation, FS Mestmäcker 1996, 863
- Schiefer – Anwalt im Zeitalter der Dienstleistung – Herausforderung zum Wandel, NJW 1987, 1969

Dienstleistungsqualität ?

- Erscheinungsbild (Tangibles)
- Zuverlässigkeit (Reliability)
- Reagibilität (Responsiveness)
- Leistungskompetenz (Assurance)
- Einfühlungsvermögen (Empathy)

Einvernehmensanwalt

Europäisierung

- Hellwig – Perspektiven der deutschen Anwaltschaft ex Europa, NJW 2005, 1217
- Franz, Neues Niederlassungsrecht für europäische Rechtsanwälte, BB 2000, 989
- Kleine-Cosack – Rechtsberatung ohne Grenzen – Anwaltsmarkt Europa, BB 1999, 1932
- Rabe – 50 NJW: Die Europäisierung der Rechtsordnung, NJW 1997, 2631
- Rabe – Anwälte in Europa, NJW 1995, 1403
- Hofmann – Internationales Anwaltsrecht. Dienstleistungs- und Niederlassungsfreiheit in der Europäischen Gemeinschaft, Dissertation 1991
- Gornig, Probleme der Niederlassungsfreiheit und Dienstleistungsfreiheit für Rechtsanwälte in den Europäischen Gemeinschaften, NJW 1989, 1120
- Brangsch – Grenzüberschreitende Dienstleistungen der Anwälte in der Europäischen Gemeinschaft, NJW 1981, 1177

RechtsAnwaltsUpdate als Fortbildungskonzept – das von morgen

Rechtsanwalt Jörg G. Schumacher
Geschäftsführender Gesellschafter
JGS Rechtsanwaltsgesellschaft mbH

DAT 2006 Köln

Fremdsprachen

- Hök – Vertragsgestaltung mit Auslandsbezug – Rechtliche und sprachliche Besonderheiten bei der Mandatsbetreuung, MDR 2003, 672

Globalisierung

- Handelsblatt Agenda 2007 – Globalisierung 3.0
- Schmidt – Globalisierung als Chance für den Mittelstand, Industrieökonomik, BB 2004, 1
- Galgano – Globalisierung im Spiegel des Rechts, ZEuP 2003, 237
- Schlussbericht Enquete-Kommission Globalisierung der Weltwirtschaft 14/9200
- Böhlhoff – Globalisierte Anwaltschaft, BRAK 2002, 13
- Bernhardt – Wirtschaftsanwälte und Globalisierung, DB 3/2001, I
- Rothenbühler – General Agreement on Trade in Services (GATS) – Das allgemeine Abkommen über den Handel mit Dienstleistungen der WTO und seiner Bedeutung für die Anwaltschaft, NJW 2000, 3117
- Lutterbeck – Globalisierung des Rechts – am Beginn einer neuen Rechtskultur, CR 2000, 52
- Leyendecker – Globalisierung der Anwaltschaft – zwei Beispiele, ein Trend, BB 51/1999, I
- Wege zur Globalisierung des Rechts – Festschrift Schütze 1998

Haftung

- Müller – Der Rechtsanwalt und die Globalisierung, AnwBl 2006, 278
- Borgmann – Lücken in der Auslandsdeckung, AnwBl 2005, 732
- Louven – Die Haftung des deutschen Rechtsanwalts im internationalen Mandat, VersR 1997, 1050
- Raiser – Die Haftung des deutschen Rechtsanwalts bei grenzüberschreitender Tätigkeit, NJW 1991, 2049

Internationalisierung

- Vec – Internet, Internationalisierung und nationalstaatlicher Rechtsgüterschutz, NJW 2002, 1531
- Henssler / Terry - Lawyers Without Frontiers – A View From Germany, 2001
- Stürmer – Modellregeln für den internationalen Zivilprozeß? ZZP 1999, 185
- Ewig – Internationaler Dienstleistungshandel und neue Tätigkeitsfelder für die Anwaltschaft (GATS-Abkommen), NJW 1995, 434
- Hofmann – Internationales Anwaltsrecht. Dienstleistungs- und Niederlassungsfreiheit in der Europäischen Gemeinschaft, Dissertation 1991
- Friese – Nochmals: Internationales Anwaltsrecht – Dienstleistung und Niederlassung, NJW 1988, 3072
- Zuck – Internationales Anwaltsrecht – NJW 1987, 3033
- Rabe, Internationales Anwaltsrecht – Dienstleistung und Niederlassung, NJW 1987, 2185

Kanzlei

- Picot / Reichwald / Wigand – Die grenzenlose Unternehmung. Information, Organisa-tion und Management, Lehrbuch zur Unternehmensführung im Informationszeitalter, 2003

Lobbying

- Geiger – Lobbying – anwaltliches Berufsfeld der Zukunft, NJW 2003, 2878

Mittelstand

Netzwerk

- Huff - Voraussetzungen für eine Kooperation nach der BORA, NJW-Spezial 2005, 429
- Kääb / Oberlander – Kooperationsformen bei Rechtsanwälten, BRAK 2005, 55
- Aderhold – Netzwerkmoderation – Grundprobleme und Gestaltungsvorschläge für ein handlungsfähiges Netzwerkmanagement, zfo 2005, 18

ParaLegals

- Delegation
- Professionelle Verantwortlichkeit
- Unerlaubte Rechtsdienstleistung

ProBono

- Beratungs- und Prozeßkostenhilfe
- Hartung/Römermann, Beratungshilfe zu Dumpingpreisen – verfassungswidrig ?, ZRP 2003, 149
- ProBonoUK
 - www.probono.uk.net

Rechtskultur

- Wolf – Maltes v. Lewis – ein Lehrstück für den deutschen Anwaltsmarkt – Schluss-wort auf die Erwiderung von Römermann, BRAK 2006, 111, auch 15
- Geier – Berufsrechtliche Perspektiven der Anwaltstätigkeit unter verfassungsrechtlichen Gesichtspunkten, BRAK 2006, 2
- Jaeger – Künftige Stellung der Rechtsanwälte im System der Rechtspflege und der Gesellschaft – Verfassungsrechtlicher Einfluß auf das Berufsbild der Anwaltschaft, NJW 2004, 1492
- Stürmer / Bormann – Der Anwalt – vom freien Beruf zum dienstleistenden Gewerbe? – Kritische Gedanken zur Deregulierung und zur Aushöhlung der anwaltlichen Unabhängigkeit, NJW 2004, 1481
- Schiemann – Aktuelle Einflüsse des deutschen Rechts auf die richterliche Fortbildung des englischen Rechts, EuR 2003, 17

Rechtsschutzversicherung

- Werber – Rechtsdienstleistung und Versicherung, VersR 2006, 1010
- AnwaltsReport 6/2004, 17
- Kilian – Determinanten des europäischen Rechtsschutzversicherungsmarktes

Sammelklagen

- Kanzleiinfrastruktur
- Kapitalbedarf
- Koch – Die Verbandsklage in Europa, Rechtsvergleichende, europa- und kollisionsrechtliche Grundlagen, ZZP 2000, 413
- Stürner – Modellregeln für den internationalen Zivilprozess, ZZP 1999, 185

Tradition

- Huff - Marktentwicklung der deutschen Anwaltschaft 1991 – 2001, BRAK 2002, 3
- Nirk – 50 Jahre NJW: Die Entwicklung der Anwaltschaft, NJW 1997, 2625
- Huff – Der Anwalt von heute – Auslaufmodell morgen BRAK 1997, 139
- Redeker – Rechtsanwaltschaft zwischen 1945 und 1995 – Ein Berufsstand im Wandel, NJW 1995, 1241
- Eich – Der Rechtsberatungsmarkt – Eine Zukunft mit Vergangenheit, MDR 1990, 781

Überzeugungskraft

- Fritzemeyer – Die Bedeutung der „SoftSkills“ für die Juristenausbildung und juristi-schen Berufe, NJW 2006, 2825

Zukunftstrends

- Kirchberg – Anwaltschaft heute – Anspruch und Wirklichkeit, BRAK 2006, 7
- Römermann – Rechtsdienstleistungsgesetz – Die (un)heimliche Revolution in der Rechtsberatungsbranche, NJW 2006, 3025
- DAV-Forum – Zukunft der Anwaltschaft 2002
- Monopolkommission, Mehr Wettbewerbe auf im Dienstleistungssektor, 16. Hauptgutachten 2006 – 16/2460
- Haarmann – Zukunft der Mittelstandsberatung durch deutsche multidisziplinäre integrierte Sozietäten, BB 18/2001, 1
- Winters – Die Zukunft der Rechtsberatung – Die Anwaltschaft unter Modernisierungszwang und Expansionsdruck, NJW 1988, 521

Zustellungsanwalt

- Schneider / Clarke –
Grenzüberschreitende Zustellung und
Beweisaufnahme in Europa, PROZRB
2003, 250

Wichtige BeraterAufgaben

- Schutz vor Rechtsverlusten
- Rechtsgestaltung
- Konfliktvermeidung
- Streitschlichtung
- Schutz vor Fehlern von
Behörden und Gerichten
- Schutz vor staatlicher Machtüberschreitung

Wichtige BeraterThemen

- Angebote
- Aufschreibungen
- Bezug von Dokumenten und Informationen
- Bibliothek
- Forderungsausfall
- Grenzüberschreitende Mandate
- Insolvenzgefahr
- Internationale Klienten
- Kommunikation
- Kostenvoranschläge
- Mediation
- Menschenbezug
- Multimedia
- PR
- Preisgestaltung
- Umfragen
- Referenzen
- Sponsoring
- Wettbewerbe
- Vertriebswege

Zentrale Beraterfelder

- Rechtsberatung
- Prozessvertretung
- Steuerberatung
- Gewerblicher Rechtsschutz
- Forderungsinkasso
- Verwaltung von Grundstücken, Immobilien und Vermögen
- Gestaltung und Planung der Vermögensnachfolge
- Multidisziplinäre Dienstleistungen

Schlußbemerkung

Lebensqualität und wirtschaftlicher Erfolg

Life-Business-Balance

DuracellHase



Wo stehen Sie heute ?

Pimp You Up !





RECHTSANWALTSGESELLSCHAFT MBH

Tel: 49 (0)700 JGS RECHT
Fax: 49 (0)700 JGS RA FAX

Internet: www.jgsworld.de

Email: jgs@jgsworld.de