

u Die Kanzlei „Lansky, Ganzger und Partner“ hat sich große Erfahrung in den GUS-Ländern erarbeitet. Welchen Ruf genießt die Kanzlei?

G. Lansky: Wir sind die zentrale Anlaufstelle für Klienten aus den GUS-Ländern bei Rechtsangelegenheiten in Europa. Man kann uns quasi als „externe Rechtsabteilung“ oder als Schnittstelle zwischen den Klienten und den jeweiligen europäischen Partnerländern ansehen. Der Schritt nach Europa ist für Unternehmer aus der GUS kein leichter, und da treten wir als One-Stop-Shop auf, an den unsere Klienten alles Organisatorische und Juristische delegieren können. Dabei kommen uns unsere Kernkompetenzen zugute: Wir haben allein für die GUS zehn Juristen aus der Region, die die Sprachen sprechen und die Mentalität der Klienten kennen.

Was zeichnet die Arbeit von Lansky, Ganzger und Partner aus?

G. Lansky: Bekanntlich gibt es zwei grundlegende Businessmodelle für die länderübergreifende Zusammenarbeit zwischen Rechtskanzleien. Eine Möglichkeit besteht darin, im Ausland eine eigene Firma zu gründen. Wir haben das in der Slowakei so gemacht. Der zweite Weg ist das so genannte „Best Friends System“, bei dem passende Kanzleien im Partnerland gefunden werden, denen man die Rechtsfälle überträgt. Wir gehen jedoch einen dritten Weg, indem wir das „Best Friends System“ mit einer Betreuung hier in Wien kombinieren. D. h. wir haben hier in Wien Juristen aus den Zielländern sitzen, die sich hervorragend mit den Rechtssystemen und Gepflogenheiten unserer ausländischen Klienten auskennen.

Worin liegen die Vorteile Ihres Systems gegenüber einem „Best Friends System“?

A. Zeitlinger: Rechtsberatung ist eine persönliche Dienstleistung, da muss man sich im jeweiligen Land wie ein Fisch im



Internationale Wirtschaftskanzlei

„Best Friends“ für Russland und die GUS

Internationale Rechtsberatung ist eine Kernkompetenz der Kanzlei Lansky, Ganzger und Partner. Worauf es im Geschäft mit Russland und den GUS-Ländern ankommt, darüber sprach SOCIETY mit Dr. Gabriel Lansky und Dipl. Jur. Anna Zeitlinger.



Wasser auskennen. Es gibt unterschiedliche Traditionen in den Anwaltssystemen, Unterschiede bei Land und Leuten. Beim „Best Friends System“ suchen wir uns die besten vier bis fünf Kanzleien jedes Landes aus, deren Marktstellung wir genau kennen.

Unser System ist noch besser als ein reines „Best Friends System“, weil wir zusätzlich lokale Kompetenzen hier in Wien haben, die die ausländischen Märkte verstehen, und weil die Qualitätssicherung unter unserer vollen Kontrolle bleibt. Bei uns erfolgt die Sachfallaufbereitung in Wien. Das Team in Wien arbeitet mit den Kanzleien im jeweiligen Land zusammen.

Worauf legen Klienten aus Russland und den GUS-Staaten besonderen Wert?

A. Zeitlinger: Es wird mehr als bei uns in Europa auf das mündliche Versprechen und die Handschlagqualität geachtet. Wichtig ist auch, dass alles möglichst schnell geht und dass man immer verfügbar ist. Schnelle Reaktion und schnelles Erfassen der Gesamtsituation ist das Wesentliche in der Arbeit mit russischen Klienten. Man kann keine russischen Klienten haben und glauben, dass das so nebenbei zu behandeln ist. Deshalb mussten wir unser Team darauf

einrichten. Man muss immer bereit stehen, das wird erwartet. Wir bringen – aus Sicht der Klienten – schließlich eine Dienstleistung, für die bezahlt wird.

Wie gestaltet sich der Umgang mit russischen Klienten bzw. mit Klienten aus dem GUS-Raum?

A. Zeitlinger: Es gibt eine Neigung, dem Anwalt nicht alles anzuvertrauen. Deshalb ist es wichtig, sich eine besondere Vertrauensstellung zu erarbeiten. Der Zugang zum Klienten darf daher nicht zu formell sein. Er muss das Gefühl haben, dass man bis zum Letzten für ihn kämpft. Dann ist auch die Vertrauensbasis geschaffen.

In der GUS gibt es große Unterschiede in der Etikette, in Russland eine ganz andere als in Zentralasien oder im Kaukasus. Man muss über die verschiedenen Verhaltensweisen Bescheid wissen, damit Konflikte von Anfang an vermieden werden.

CURRICULA VITAE

Dipl. Jur. **Anna Zeitlinger** wurde am 20. Februar 1981 in Moskau geboren. Sie absolvierte die Staatliche Rechtswissenschaftsakademie in Moskau und ist bei der RAK der Region Moskau als Rechtsanwältin eingetragen. Seit 2004 ist sie in Wien tätig und arbeitet seit Herbst 2007 als selbstständige Rechtsanwältin of counsel bei Lansky, Ganzger und Partner. Dort ist sie mit Gesellschaftsrecht, dem Recht der Russischen Föderation und GUS sowie international Litigatoin und Arbitration betraut.

Dr. **Gabriel Lansky** wurde am 27. Dezember 1955 geboren. Er promovierte 1979 als Doktor des Rechts an der Universität Wien. 1991 gründete er seine eigene Rechtsanwaltskanzlei, im Jahr 2002 erfolgte die Fusion mit Dr. Gerald Ganzger. Sein Betätigungsfeld umfasst Fusionen und Übernahmen, internationale Joint Ventures, Privatisierungen, PPP-Modelle, Medienrecht, öffentliche Auftragsvergabe, Wettbewerbsrecht und Menschenrechte. Er verfasste eine Reihe von Fachbüchern und -artikeln und ist Vortragender auf zahlreichen Konferenzen.