

dbj aktuell

2 / 2003

editorial

LIEBE LESERINNEN,
LIEBE LESER!

„Fein, DORDA BRUGGER JORDIS hat Best Friends unter führenden osteuropäischen Anwaltsbüros“, werden Sie sagen, „aber warum soll gerade ich mich darüber freuen?“

Grund genug also, Ihnen unser Best Friends-Programm vorzustellen. Auch um aufzuzeigen, wie es eine führende österreichische Wirtschaftskanzlei – wie die unsere – mit der Ost-Erweiterung hält.

Der Grundgedanke unseres Best Friends-Programms: Wir sind fest überzeugt, dass der Beitritt der neuen Mitgliedsstaaten zur Europäischen Union eine rapide Erweiterung auch des österreichischen Wirtschaftsraumes mit sich bringen wird.

Wir wissen bereits aus eigener Erfahrung, dass unsere Nachbarländer ein fruchtbarer Boden für ganz ausgezeichnete Wirtschaftskanzleien sind.

Örtliche Verwurzelung im Wirtschaftsgeschehen in Verbindung mit internationaler Ausrichtung und grenzüberschreitender Praxis ist die beste Mischung für eine effiziente, ökonomische und umfassende Beratung anspruchsvoller Unternehmen.



Deshalb wollen wir Ihnen Zugang zu jenen Rechtsanwälten verschaffen, deren Stimme im Zielland Ihrer Aktivitäten Gewicht hat, die glaubwürdigen Kontakt mit den lokalen Behörden haben und die das lokale Recht von Grund auf kennen, also kurz gesagt zu „den Besten“ zählen. Diesen Service erhalten Sie in Zukunft aus einer Hand, nahtlos und integriert bei DORDA BRUGGER JORDIS.

Fortsetzung auf Seite 2

- 2 BEST FRIENDS IN OSTEUROPA
- 4 PUBLIC PRIVATE PARTNERSHIP
- 5 CAREER COOKING
- 6 VERZICHT AUF ABFERTIGUNG?
- 8 GASTKOMMENTAR
- 8 DBJ-SEMINARE

BEST FRIENDS IN OSTEUROPA

Fortsetzung von Seite 1

Wie das funktioniert? Nun, durch gewachsene, erprobte Zusammenarbeit in Teams, in denen unsere Experten (z. B. Gesellschaftsrecht, Unternehmenskauf, Bank- und Kapitalmarkt, Arbeitsrecht, Immobilien) mit den örtlichen Fachleuten unseres Best Friends zusammenarbeiten. Und wir achten darauf, dass diese Fachleute einander gut kennen, dank gemeinsamer Ausbildung in unserem Wiener Büro, gemeinsamer Veranstaltungen für Ost-interessierte Klienten, Austauschprogrammen und einem gemeinsamen Newsletter. Für interessierte Klienten bieten wir eine gemeinsame Präsentation und Beratung am Firmensitz oder vor Ort im Zielland an.

In einer Zeit, die auf Mobilität und Optimierung aller Ressourcen ausgerichtet ist, sind wir sicher, Ihnen mit dem Best Friends-Programm eine effiziente, anpassungsfähige und „schlanke“ Lösung für Ihre Beratung in diesem neuen attraktiven Wirtschaftsraum anzubieten.

CHRISTIAN DORDA

Das Konzept

Ob Sie in einem mittel- oder osteuropäischen Land nun ein geschäftliches Projekt vor Augen oder ein rechtliches „Problem“ haben, wenden Sie sich an Ihren Experten unserer Kanzlei. Er arbeitet dann – nach der Art eines eingespielten Teams – mit dem Experten des lokalen Best Friends zusammen. Dessen Kanzlei zählt in seinem Land zu den führenden Wirtschaftskanzleien. Sie ist keine vom Ausland her eingerichtete Repräsentanz landesfremder Anwälte, sondern eine „vor Ort“ erfolgreich gewachsene Einheit qualifizierter Juristen mit internationaler Ambition. Damit haben Sie Zugang zu rechtlicher Beratung mit lokalem Gewicht und grenzüberschreitender Vernetzung.



Integrierte Beratung

Persönliche Bekanntschaft und Freundschaft, rechtlicher Wissensaustausch und enge Kooperation bei gemeinsamen Causae sind die Bausteine unserer Best Friends-Strategie.

Das Ziel ist, die hohe Qualität der Beratung, die Sie von uns gewohnt sind, auch bei Transaktionen in Zentral- und Osteuropa zu gewährleisten. Gemeinsame Standards (etwa bei Leistungserfassung und Abrechnung) ermöglichen eine grenzüberschreitende Beratung ohne bürokratische Überfrachtung.

Gemeinsame Ausbildung

Um die durchgehende Qualität dieser Beratung zu sichern, laden wir Anwälte unserer Best Friends zu Praxiszeiten (Secondments) nach Wien ein. Dadurch ermöglichen wir unseren Best Friends, einen Einblick in unsere Arbeitsstandards zu erhalten und diese Standards auch vor Ort umzusetzen.

Umgekehrt bieten wir unseren Best Friends die Entsendung von Anwälten und Mitarbeitern unserer Kanzlei an. Damit steht unmittelbar vor Ort ein Ansprechpartner unserer Kanzlei für Ihr Anliegen zur Verfügung.

Informationsaustausch und Veranstaltungen

In Zukunft wird unser Newsletter neben den gewohnten aktuellen Rechtsinformationen auch über wirtschaftliche und rechtliche Entwicklungen in den Ländern Zentral- und Osteuropas berichten. Seminare, Konferenzen und Präsentationen zu wichtigen Fachthemen und rechtlichen Entwicklungen ergänzen diesen Informationsaustausch. Diese



werden von in- und ausländischen Experten geleitet. So können Sie sich laufend über das rechtliche Umfeld in diesen Ländern informieren.

Länder

Wir konzentrieren unsere Bemühungen auf die EU-Beitrittsländer und deren Nachbarn. Konkret geht es dabei um folgende Länder, für die jeweils die in Klammer gesetzten Partner unserer Kanzlei verantwortlich sind:

Bosnien-Herzegowina (Florian Kremslehner), **Bulgarien** (Christian Dorda), **Kroatien** (Stefan Günther), **Polen** (Andreas Zahradnik), **Rumänien** (Stefan Artner), **Serbien und Montenegro** (Andreas W. Mayr), **Slowakei** (Christian Dorda), **Slowenien** (Martin Brodey), **Tschechien** (Winfried Schwarz) und **Ungarn** (Tibor Varga).

Typische Anlassfälle

Die Best Friends-Büros decken – wie unsere Kanzlei – alle Bereiche des Unternehmensrechts ab. Gemeinsam mit ihnen können wir daher alle Rechtsfragen bearbeiten, die Ihr Unternehmen in einem der genannten Länder lösen muss.

Nach unserer Erfahrung werden dies typischerweise folgende Anlässe sein:

- Sie wollen eine Tochtergesellschaft oder Zweigniederlassung gründen.
- Sie wollen ein bestehendes Unternehmen erwerben.
- Sie wollen mit einem lokalen Partner ein Joint Venture eingehen.
- Sie wollen einen Vertriebshändler bestellen und beliefern.
- Sie wollen eine Liegenschaft für betriebliche oder für private Zwecke erwerben oder mieten.

- Sie wollen im Zielland Arbeitnehmer beschäftigen (Arbeitsrecht).
- Sie wollen Know-how, Marken oder Patente im Zielland weitergeben oder verwerten.
- Sie müssen bei einem lokalen Geschäftspartner bzw. Kunden Forderungen eintreiben.
- Es stellen sich steuerliche Fragen.
- Sie müssen sich mit lokalen Behörden auseinandersetzen (Verwaltungsrecht).

Unser Vorschlag

Sprechen Sie mit dem zuständigen Partner bei DORDA BRUGGER JORDIS. Er wird Ihr rechtliches Anliegen oder Problem einordnen und Ihnen – hier in Österreich oder vor Ort im Ausland – mit einem maßgeschneiderten Team weiterhelfen.

Allgemeine Auskunft

CHRISTIAN DORDA
T: (+43-1) 533 47 95-14
F: (+43-1) 533 47 97
Mobil: (+43-1) 664 3001084
E-Mail: christian.dorda@dbj.at



Christian Dorda

ist Seniorpartner bei DORDA BRUGGER JORDIS und befasst sich vorwiegend mit Mergers & Acquisitions, Gesellschaftsrecht und Schiedsverfahren.

christian.dorda@dbj.at



PUBLIC PRIVATE PARTNERSHIP – PARTNERSCHAFT ZWISCHEN ÖFFENTLICHER HAND UND WIRTSCHAFT

Unter Public Private Partnership („PPP“) versteht man die Beteiligung von öffentlicher Hand und privaten Investoren an gemeinsamen Wirtschaftsprojekten. Geeignet sind dafür vor allem Projekte, die im Allgemeininteresse stehen, aber kaum von Privaten geführt werden können (Infrastruktur, Spitalsbetrieb etc.), oder hoheitliche Aufgaben mit starker wirtschaftlicher Komponente (z. B. Flugüberwachung).

Derartige Aufgaben eignen sich kaum für eine Vollprivatisierung, weil ein Privater sie alleine nicht wirtschaftlich führen kann oder weil hoheitliche Kontrolle rechtlich geboten oder politisch wünschenswert erscheint. Ausgangspunkt eines PPP-Modells ist, dass die grundsätzliche Verantwortung, ob und in welchem Rahmen ein Projekt verwirklicht wird, bei der öffentlichen Hand bleibt.

Die Rolle des Privaten ist es, das Wirtschaftsgut zu planen, zu finanzieren, zu bauen und zu betreiben. Durch die

privatwirtschaftliche Komponente in der Projektabwicklung kommt es, wenn das Projekt erfolgreich ist, zu einer Reduktion der Gesamtkosten durch effizienteres Vorgehen. Ein privater Investor wird aber nur bereit sein, sich an einem Projekt zu beteiligen, wenn sein eingesetztes Kapital eine entsprechende Rendite erwarten lässt. Das Projekt zahlt sich daher dann aus, wenn bei Gesamtbetrachtung die Kosten plus Risikoaufschlag plus Gewinn des privaten Investors immer noch niedriger sind als bei Durchführung durch die öffentliche

Hand. Ein Vorteil für die öffentliche Hand kann auch der (teilweise) Risikotransfer an den Privaten sein.

Bestimmte Projekte lassen sich nur verwirklichen, wenn die öffentliche Hand bestimmte Risiken übernimmt (z. B. geologisches Risiko beim Tunnelbau) oder gewisse Mindesteinnahmen garantiert (z. B. Mindestanzahl von Fahrzeugen passiert eine Mautstraße).

Gemeinsame Projektgesellschaft

Typischerweise gründen die öffentliche Hand (je nach Zuständigkeit z. B. Bund, Länder, Gemeinden) und die privaten Investoren eine gemeinsame Projektgesellschaft. Der Gesellschaft steht der vertraglich festgesetzte Anteil an den Einnahmen aus dem

Betrieb des Projekts zu, sie trägt bestimmte Risiken und hat – in vertraglich definierten Fällen – einen Anspruch auf Ersatz von Verlusten, wenn Risiken, welche die öffentliche Hand trägt, schlagend werden sollten.

Es ist nicht notwendig, dass das Projekt insgesamt einen Gewinn abwirft: Wenn etwa der Bau einer Straße aus einem öffentlichen Budget bezahlt wird, ist die Festsetzung der Maut eine politische Entscheidung und kaum kostendeckend. Der Sinn eines PPP-Modells liegt dann in der geringeren Budgetbelastung oder der Eingrenzung des Risikos für den öffentlichen Partner.

Klare Projektplanung in der Anfangsphase

Aus rechtlicher Sicht ist es erforderlich, die Verteilung von Rechten, Pflichten und Risiken bei Projektbeginn zwischen den Partnern klar zu regeln. Diese Regelung hat auch Auswirkungen auf die Finanzierung und auf die Aufträge, welche die Projektgesellschaft an die ausführenden Unternehmen vergibt. Es ist daher erforderlich, die Projekte bereits in der Anfangsphase entsprechend zu planen. In dieser Phase ist auch klarzustellen, welche gesetzlichen Grenzen existieren (z. B. keine Übertragung von Hoheitsakten an Private ohne Gesetz), und zu gewährleisten, dass das Vergaberecht eingehalten wird.



Winfried Schwarz

ist Partner bei DORDA BRUGGER JORDIS und befasst sich vorwiegend mit Finanzierungen mit Schwerpunkt Leasing.

winfried.schwarz@dbj.at

CAREER COOKING – WER KOCHT HIER WEN EIN?

Man nehme einen Haubenkoch, vier Anwälte und 16 Jungjuristen und stelle diesen die Küche eines Haubenlokals zur Verfügung. Das war das Grundrezept des ersten österreichischen Career Cooking, das am 7. April im Restaurant Chrinor stattfand.

Am Anfang war ...

Studierende und Absolventen der rechtswissenschaftlichen Fakultäten der Universitäten Wien und Graz hatten die Möglichkeit, sich über die

gekocht, das die Köche dann auch selbst genießen durften.

What's cooking?

Career Cooking ist ein neues Recruiting-Konzept, das vor allem die sozialen Fähigkeiten der Bewerber aufzeigen soll. Denn die Bewerber befinden sich dabei in einer ungewöhnlichen Situation mit ihren potenziellen Vorgesetzten und müssen ihre Teamfähigkeit beweisen. Gerade wenn mehrere Köche gemeinsam eine



Homepage von Unitrain, den Betreibern des offiziellen Career Center der Universität Wien, zu bewerben. Ausschlaggebend war neben dem Studienerfolg auch ein Motivations schreiben, das die Beweggründe für die Bewerbung zu diesem Career Cooking offen legen sollte. Die „Ausgewählten“ wurden schließlich eine Stunde, bevor die eigentliche Veranstaltung stattfinden sollte, in die Kanzleiräumlichkeiten von DORDA BRUGGER JORDIS eingeladen. Anschließend wurde gemeinsam – in vier Teams – ein viergängiges Menü

Speise zubereiten, ist gute Zusammenarbeit und Kommunikation untereinander unerlässlich. Diese sozialen Fähigkeiten sind für die Arbeit bei DORDA BRUGGER JORDIS ebenso wesentlich wie die akademische Ausbildung. Durch unsere Teamstruktur arbeiten die Mitarbeiter eng zusammen und müssen dementsprechend teamfähig sein. Als „Ergebnis“ des Abends können wir schon in Kürze einige neue Mitarbeiter in unserem Team begrüßen.

Christine Cimzar

dbj – in kürze**UNVEREINBARKEIT VON
VORSTANDS- UND
AUFSICHTSRATSTÄTIGKEIT**

§ 90 AktG bestimmt die Unvereinbarkeit der gleichzeitigen Zugehörigkeit zum Vorstand und zum Aufsichtsrat. Auch die Delegation wesentlicher Geschäftsführungsbefugnisse (etwa des Finanzressorts) an ein Aufsichtsratsmitglied im Wege der Bevollmächtigung durch den Vorstand verstößt gegen § 90 AktG (OGH 10. 10. 2002, 6 Ob 97/02m). Die Wiederwahl eines so betrauten Aufsichtsratsmitglieds durch die Hauptversammlung kann einen Anfechtungsgrund nach § 195 Abs. 1 AktG darstellen.

**ALLGEMEINE
GESCHÄFTSBEDINGUNGEN**

Die übliche AGB-Klausel „Das Unternehmen haftet nicht für leicht fahrlässig verursachte Schäden“ kann nichtig und daher unwirksam sein. Der Bank Austria Creditanstalt AG wurde etwa die Verwendung dieser AGB-Klausel in einem vom Verein für Konsumenteninformation (VKI) angestrebten Verbandsprozess untersagt, weil sich die Haftungsfreizeichnung (auch) auf vertragliche Hauptpflichten des Unternehmers bezieht, vom dispositiven Recht wesentlich abweicht und den Verbraucher benachteiligt (OGH 19. 11. 2002, 4 Ob 179/02f). Ähnliche Haftungsausschlüsse im AGB sollten (im Verhältnis zu Verbrauchern) an diese Rechtsprechung angepasst werden.



VERZICHT AUF ABFERTIGUNG?

Die Bestimmungen der „Abfertigung Neu“ sind in Österreich mit 1. Jänner 2003 in Kraft getreten. Für Dienstverhältnisse, die vor dem 1. Jänner 2003 begonnen wurden, gilt weiterhin das bisherige Abfertigungssystem. Es sei denn, zwischen Arbeitgeber und Arbeitnehmer wurde ein Übertritt in das neue System vereinbart.

Das bisherige System der Abfertigung sieht einen Abfertigungsanspruch des Dienstnehmers nach dreijähriger ununterbrochener Dauer des Arbeitsverhältnisses vor und ist nach der weiteren Dauer gestaffelt. Die Höhe des Abfertigungsanspruches beträgt zwischen zwei und zwölf Monatsgehältern, wobei alle nur denkbaren Entgeltarten, Provisionen, Zulagen und Prämien in den Entgeltbegriff einzubeziehen sind. Kein Anspruch auf Abfertigung besteht, wenn der Angestellte kündigt, er ohne wichti-

gen Grund vorzeitig austritt oder ihn ein Verschulden an der vorzeitigen Auflösung trifft.

Verzicht unter wirtschaftlichem Druck

Die Bestimmungen über die Abfertigung sind gemäß § 40 Angestelltengesetz zwingend zugunsten des Dienstnehmers.

Nach der Judikatur des Obersten Gerichtshofes (OGH) ist ein Verzicht auf unabdingbare Ansprüche durch

den Arbeitnehmer dann unwirksam, wenn der Arbeitnehmer diesen Verzicht nicht frei, sondern unter wirtschaftlichem Druck abgibt.

Bei der Beurteilung einer Vereinbarung im Lichte der Drucktheorie kommt es nicht allein darauf an, ob das Arbeitsverhältnis noch formell aufrecht ist, sondern es ist zu prüfen, ob auf den Arbeitnehmer durch das Unternehmen noch Druck ausgeübt werden kann. So kann sich der Arbeitnehmer auch nach rechtlicher Beendigung des Arbeitsverhältnisses in einer Drucksituation befinden, solange rechtliche Bindungen nachwirken (z. B. Konkurrenzklauseln) oder nicht alle seine Ansprüche beglichen wurden. Die Kenntnis des Inhalts der Verzichtserklärung durch den Arbeitnehmer hat – so der OGH – auf die Unverzichtbarkeit von Ansprüchen keinen Einfluss. Entscheidend ist, ob von einer vollständigen wirtschaftlichen Beendigung des Arbeitsverhältnisses gesprochen werden kann und die persönliche Abhängigkeit des Arbeitnehmers zum Zeitpunkt der Vereinbarung nicht mehr ins Gewicht fällt.

Wirtschaftlich aufrechtes Arbeitsverhältnis ausschlaggebend

In einer jüngeren Entscheidung hatte sich der Oberste Gerichtshof damit auseinander zu setzen, ob ein Arbeitnehmer während der Auflösungsphase seines Dienstverhältnisses wirk-



sam auf die ihm zustehende Abfertigung verzichten kann. In dem der Entscheidung zugrunde liegenden Sachverhalt unterfertigte der Dienstnehmer eine Auflösungsvereinbarung des Dienstverhältnisses, wobei dies über Initiative und im Interesse des Arbeitgebers erfolgte. Inhalt der Vereinbarung war insbesondere der Verzicht des Arbeitnehmers auf sämtliche aus dem Arbeitsverhältnis und aus dessen Beendigung entstandenen Ansprüche. Da der Verzicht, wenn auch in der Auflösungsphase, noch während aufrechten Bestandes des Arbeitsverhältnisses vor Fälligkeit des Abfertigungsanspruches erklärt wurde, war er nach Ansicht des OGH unwirksam. Entscheidend war dabei, dass das Arbeitsverhältnis wirtschaftlich noch nicht beendet und die persönliche Abhängigkeit des Arbeitnehmers noch aufrecht war. Ein Dienstgeber muss daher auch bei Auflösungsvereinbarungen mit wechselseitiger Generalklausel in Zukunft damit rechnen, dass der Dienstnehmer sich auf die Drucktheorie stützt und auch bereits verglichene Ansprüche später geltend macht.

Rechtsunsicherheit bei Abfertigungsverzicht

Da es in der Praxis schwer feststellbar ist, ob ein Verzicht „wirklich frei“ abgegeben wurde, ist damit eine große

Rechtsunsicherheit verbunden. Rechtspolitisch besteht daher ein wesentliches Bedürfnis darin, die Frage des Verzichts einer ausdrücklichen Gesetzesregelung zu unterziehen. Solange dies nicht geschieht, wird der Beendigungszeitpunkt zwar als Richtwert herangezogen werden; allerdings wird es immer Fälle geben, in denen ein Verzicht bereits vor diesem Zeitpunkt anerkannt oder auch noch nach diesem Zeitpunkt als unwirksam qualifiziert wird. Es bleibt daher zu hoffen, dass sich der Gesetzgeber bald mit diesem Problem auseinandersetzt und eine eindeutige Regelung schafft.



Alexandra Knell

ist Rechtsanwältin und
Wirtschaftsmediatorin bei
DORDA BRUGGER JORDIS

alexandra.knell@dbj.at

Diese und viele andere rechtliche
Informationen finden Sie auf
unserer Homepage:

www.dbj.at – Publikationen

dbj-seminare

Wenn Sie teilnehmen möchten, senden Sie uns bitte eine E-Mail oder setzen Sie sich telefonisch mit Christa Williams, (+43-1) 533 47 95-14, in Verbindung.

08.07.03	Nikolaus Vogt	Rechtliches Know-how für die Debitoren-Buchhaltung	<i>Institute for International Research</i>
21.07.03	Christian Dorda Christoph Brogyanyi	Kontroll- und Haftungsfragen von Aufsichtsrat und Beirat	<i>Management Circle</i>
30.07.03	Alexandra Knell	Arbeitsrecht kompakt	<i>LexisNexis Verlag ARD Orac GmbH & Co KG</i>
20., 21.08.03	Tibor Varga Stefan Günther	Umgründungen	<i>ARS – Akademie für Recht & Steuern</i>
27.08.03	Alexandra Knell	AVRAG	<i>LexisNexis Verlag ARD Orac GmbH & Co KG</i>
28.08.03	Christian Dorda	Alpbacher Wirtschaftsgespräche, Arbeitskreis 2: Unterschiedliche Rechtssysteme	<i>Europäisches Forum Alpbach 2003</i>

gastkommentar

KOMPETENTE NETZWERKE

Wirtschaftsnahe Dienstleistungen, wie Rechtsberatung, Strategieberatung oder Wirtschaftsprüfung, werden von hoch qualifizierten Persönlichkeiten erbracht. Oft arbeiten diese sehr kompetenten, meist aber auch eigenwilligen Individuen ungern für „fremde“ Eigentümer und lassen sich nicht in hierarchischen Strukturen führen. Deshalb ist das interne Organisationsprinzip derartiger Dienstleistungsunternehmen meist eine „Partnerschaft“. In Mitteleuropa erhält der Begriff „Partnerschaft“ eine zusätzliche Dimension, nämlich die enge Kooperation über regionale oder fachliche Grenzen hinweg. Die besondere Herausforderung beim Erbringen wirtschaftsnahe Dienstleistungen in Mitteleuropa ist der äußerst heterogene Wirtschaftsraum mit vielen kleinen

Ländern, vielen Sprachen, vielen Mentalitäten, vielen Rechtskulturen und vielen unterschiedlichen Regulierungen. International tätige Unternehmen erwarten auch hier Beratung auf Top-Niveau, vor allem bei lokalen Spezialfragen. Selbst große internationale Dienstleistungsunternehmen können diese oft komplexen Aufgaben meist nicht alleine kompetent abwickeln. Sie brauchen Kooperationspartner, befreundete Unternehmen – Best Friends –, um ihre Kunden optimal, umfassend und aus einer Hand bedienen zu können. Dieses Netzwerk gestaltet sich dann quasi als eine „Partnerschaft zwischen Partnerschaften“.

Erfolgsentscheidend ist, dass die Partnerunternehmen gegenseitiges Vertrauen aufgebaut haben, die Zusam-

menarbeit einüben konnten und sich demselben hohen Qualitätsniveau verpflichtet fühlen. Und so ist es bei diesen hoch qualifizierten Dienstleistern nicht selten, dass einem „guten Freund“ (besonders natürlich dem lokalen Best Friend) bestimmte Aufgaben lieber anvertraut werden als einem Mitarbeiter des eigenen Unternehmens – und dies ist gut so, denn es garantiert dem Kunden, dass ihm auch im vielfältigen und vielschichtigen Mitteleuropa das richtige Team aus den für die jeweilige Aufgabe kompetentesten Persönlichkeiten zur Verfügung gestellt wird.



Dipl.-Ing. DDr. Manfred Reichl
Managing Partner Austria and Central Europe, Roland Berger Strategy Consultants

impresum

dbj aktuell – AKTUELLE INFORMATIONEN VON DORDA BRUGGER JORDIS

Herausgeber, Medieninhaber und Verleger: DORDA BRUGGER JORDIS Rechtsanwälte GmbH, A 1010 Wien, Dr Karl Lueger-Ring 12.
Für den Inhalt verantwortlich: Tibor Varga, Thomas Angermair / Redaktionsteam: Thomas Angermair, Tibor Varga, Christine Cimzar
Konzeption: Ecker & Partner, Loquaipplatz 12, 1060 Wien / Design: R+K Kowanz / Fotos: Michael Loizenbauer, Andreas Drexler.