

GROSSES POTENZIAL FÜR INTERNATIONAL TÄTIGE

Die Union Internationale des Avocats

Die Union Internationale des Avocats (UIA) ist eine große und renommierte internationale Anwaltsorganisation. Dennoch ist sie vielen deutschen Anwältinnen und Anwälten kaum bekannt. Grund genug, einmal genauer hinzusehen. Dr. Mario Krogmann, Präsident des German National Committee der UIA, gibt Einblicke in die Arbeit der UIA.

Was ist überhaupt die UIA?

Die UIA ist eine der ältesten und bestangesehenen internationalen Anwaltsorganisationen. Über ihre Einzel- und Kollektivmitglieder erreicht sie über zwei Millionen Kolleginnen und Kollegen in über 120 Ländern. In nahezu wöchentlichen UIA-Veranstaltungen unterschiedlichster Formate und auf allen Kontinenten werden fundiertes Fachwissen vermittelt und aktuelle Rechtsentwicklungen diskutiert. Darüber hinaus engagiert sich die UIA weltweit intensiv in berufs- und menschenrechtlichen Fragen.

Welche Chancen bietet die UIA für deutsche Anwältinnen und Anwälte?

Neben einem vielseitigen Programm auf hohem Niveau bietet die UIA ausgezeichnete Möglichkeiten, sich fachlich und mit Kolleginnen und Kollegen aus aller Welt auszutauschen. Beides ist nicht nur persönlich hochinteressant, sondern sehr wertvoll für die tägliche wirtschaftsrechtliche Praxis. In Deutschland haben wir in naher Zukunft Seminare zu „Drafting International Contracts“ in Hamburg und zu „Development and Cross-Border Sale of Technology“ in München. In Luxemburg findet vom 6.-10.11.2019 der diesjährige UIA-Jahreskongress statt. Die Details sind auf der Webseite www.uianet.org zu finden. Um die UIA kennenzulernen, gibt es also in diesem Jahr mehrere gute Gelegenheiten.

Passen deutsche Anwälte nicht besser in die IBA?

Inhaltlich gibt es viele Gemeinsamkeiten. Die Veranstaltungen der IBA sind allerdings deutlich größer und unübersichtlicher. Wer eine etwas persönlichere und durchlässigere Umgebung bevorzugt, dürfte in der UIA besser aufgehoben sein.

Ist die UIA nur etwas für frankophone Anwälte?

Ein großer Teil der Mitglieder kommt aus französischsprachigen Ländern. In den Fachveranstal-



Dr. Mario Krogmann ist Rechtsanwalt und Fachanwalt für Gewerblichen Rechtsschutz in Hamburg.

Foto: orange cube Werbeagentur GmbH

tungen wird jedoch in der Regel Englisch gesprochen und bei Bedarf wird simultan übersetzt. Ich selbst spreche leider kein Französisch, was meine Aktivitäten jedoch nicht einschränkt.

Hat die UIA in den letzten Jahren an Bedeutung verloren?

Das sehe ich nicht so. Der Bedarf nach verlässlichen internationalen Kontakten ist gerade bei kleineren und mittleren Kanzleien ungebrochen. Der prall gefüllte Veranstaltungskalender der UIA und die Themenvielfalt sprechen für sich.

Was sind die Highlights der UIA?

Die internationale Vielfalt der UIA und das Engagement der Mitglieder sind unvergleichlich. Das zeigt der UIA-Jahreskongress mit rund 1000 Teilnehmern und rund 30 Workshops, Seminaren und Podiumsveranstaltungen zu praktisch allen Rechtsgebieten. Es gilt aber ebenso für die unzähligen Seminare und Veranstaltungen.

Für wen bringt die UIA tatsächlich etwas?

Für alle, die in ihrer Praxis mit grenzüberschreitenden Sachverhalten und Fragestellungen konfrontiert sind. Nicht unterschätzen sollte man den Wert von Auslandskontakten für Mandanten, die grenzüberschreitend oder im Ausland Unterstützung benötigen. Die schnelle Vermittlung verlässlicher ausländischer Kollegen ist für Mandanten sehr wertvoll.

Haben Sie schon Mandate über die UIA akquiriert?

Ganz ehrlich? Ja. Allerdings ist dies nicht planbar und sollte auch nicht im Vordergrund stehen. Nach meiner Erfahrung bedarf es einer kontinuierlichen Aktivität und Präsenz, um langfristige Beziehungen aufzubauen. Ich kenne aber auch Kollegen, die gleich nach dem ersten UIA-Event Mandatsanfragen erhalten haben.

Interview: Riad Khalil Hassanain