JUVE Magazin für Wirtschaftsjuristen in Österreich **13.04.2021**
Erscheinungsland: Österreich | Auflage: 4.700 | Reichweite: k.A. (k.A.) | Artikelumfang: 116.833 mm²
Seite: 14-22 1/10

Thema: PHH Rechtsanwälte

Autor: Claudia Otto

Kanzleigründer Stefan Prochaska (Mitte) und die Managing-Partner Julia Fritz und Rainer Kaspar ziehen an einem Strang.

Anfragen für weitere Nutzungsrechte an den Verlag
Presseclipping erstellt am 13.04.2021 für PHH Rechtsanwälte zum eigenen Gebrauch nach §42a UrhG.
© CLIP Mediaservice 2021 - www.clip.at

JUVE Magazin für Wirtschaftsjuristen in Österreich **13.04.2021**
Erscheinungsland: Österreich | Auflage: 4.700 | Reichweite: k.A. (k.A.) | Artikelumfang: 116.833 mm²
Seite: 14-22 2/10

Thema: PHH Rechtsanwälte

Autor: Claudia Otto

Klotzen
statt kleckern

„Gewinner. Großdenker. Grenzgänger." So lautet der Slogan, der auf dem Youtube-Kanal von PHH Prochaska Havranek prangt. Und das kommt nicht von ungefähr: Die Kanzlei hat sich rasant entwickelt. Nach Jahren starken Wachstums und teils enormen Effizienzsteigerungen, kam es zuletzt zur Kehrtwende mit anschließender Stabilisierung. Auch personell hat PHH eine bewegte Vergangenheit hinter sich. Mit den Zugängen aus den vergangenen Monaten ändert die dynamische Einheit ihre Struktur erneut und macht sich auf, die Marktspitze anzugreifen.

von Claudia Otto

Foto: Sebastian Philipp

Anfragen für weitere Nutzungsrechte an den Verlag
Presseclipping erstellt am 13.04.2021 für PHH Rechtsanwälte zum eigenen Gebrauch nach §42a UrhG.
© CLIP Mediaservice 2021 - www.clip.at

JUVE Magazin für Wirtschaftsjuristen in Österreich 13.04.2021
Erscheinungsland: Österreich | Auflage: 4.700 | Reichweite: k.A. (k.A.) | Artikelumfang: 116.833 mm² Seite: 14-22 3/10

Thema: PHH Rechtsanwälte

Autor: Claudia Otto

Er hat kein Büro. Und einen Laptop hat er auch nicht. Dr. Stefan Prochaska (52) ist ein besonderer Anwalt. Manche sagen sogar, er sei gar kein Anwalt, denn: „Er läuft ja nur mit dem Telefon am Ohr durch die Räume." So formuliert es ein Kanzleikenner. In der Tat arbeitet Prochaska ausschließlich in den Konferenzräumen am Mobiltelefon und ab und an am iPad. „Die Arbeit in der Öffentlichkeit ist seine Baustelle", sagt ein Wettbewerber.

In Wien ist er daher bekannt wie ein bunter Hund. Sei es die Vertretung des Kronzeugen Gernot Schieszler in der Telekom-Affäre oder der legendäre Anwaltsstreit mit seinem ehemaligen Kanzleipartner, Anwaltsgröße Dr. Gabriel Lansky (65), über die Causa Alijev – ein Medienrummel ist ihm sicher. Die heftige Auseinandersetzung mit Lansky sorgte einst sogar dafür, dass Prochaska seine Kandidatur als Präsident der Rechtsanwaltskammer Wien zurückzog. Aber nicht nur mit Skandalen und, wie manche meinen, „grenzwertigen Mandaten", zog er Aufmerksamkeit auf sich: Auch die Expansionspolitik, die er in seiner eigenen Kanzlei von Beginn an vorlegte, erregte Aufsehen.

Einen starken Charakter schreiben ihm Weggefährten zu, aber auch eine teils schwierige Persönlichkeit, wenn es um unterschiedliche Auffassungen geht. Alphatiere und extrem ehrgeizige Persönlichkeiten sind unter Anwälten auf oberster Ebene keine Seltenheit. Diese Eigenschaften gehen schließlich auch oft einher mit einer sehr einnehmenden, charismatischen Art und Akquisestärke. All dies trifft Branchenkennern zufolge auf den PHH-Gründer zu. „Er ist ein brillanter Stratege und Rainmaker", sagt einer. In der wachsenden Kanzlei ist er aber bald auch von weiteren Partnern umgeben, mit denen es sich abzustimmen gilt. Dass dies nicht immer leichtfiel, ist ein offenes Geheimnis. Schließlich gab es im Laufe der Jahre auch einige gravierende Weggänge, die die weitere Ausrichtung der Kanzlei prägten.

Die erste Zäsur. Im April 2013 blickte der ganze Markt auf PHH. Der Grund ist die Abspaltung von Dieter Heine (52), den ‚Vavrovskys' und Dr. Christian Marth (48). Während der Litigator Heine schon Konzipient bei Lansky und Prochaska gewesen und inzwischen langjähriger Namenspartner der Kanzlei war, waren der Insolvenzrechtler Dr. Karl Vavrovsky (74) und sein Sohn, der Konfliktlösungsexperte Dr. Nikolaus Vavrovsky (42), erst rund ein Jahr zuvor hinzugekommen (*Nur wenige blieben*). Der Hoffnungsträger und Immobilienrechtler Marth war ebenfalls erst drei Jahre zuvor von Dorda gekommen und hatte bereits erfolgreich eine Immobilienpraxis bei PHH aufgebaut.

Dennoch sagt Prochaska heute über die Trennung: „Die Spaltung war nicht schlecht, wir haben das als eine strategische Neuausrichtung genutzt. Man muss Veränderungen positiv sehen, dadurch wird Energie freigesetzt. Nach der Trennung hatten wir dann tatsächlich starkes Wachstum." PHH war zu diesem Zeitpunkt eine der expansivsten Kanzleien Österreichs. Selbst der Spin-off tat dem Erfolg der Kanzlei keinen Abbruch, versetzte ihm nur einen vorübergehenden Dämpfer (*Im Sauseschritt*). PHH blieb nach den Weggängen auf ihrem Wachstumskurs und erweiterte die Equity-Partnerschaft wenig später um den Corporate-Anwalt Dr. Rainer Kaspar (42), den Immobilienexperten Dr. Mario Schiavon (59) und den Strafrechtler Dr. Matthias Preuschl. Die personelle Größe von 2012/13 erreichte die Kanzlei aber bis heute nicht wieder.

Doch warum kam es zum Bruch mit den vier Partnern, die heute die Kanzlei Vavrovsky Heine Marth bilden? Unterschiedliche Auffassungen hinsichtlich der Wachstumsstrategie und eine unterschiedliche Ausrichtung der Beteiligten, hieß es damals. Strittig

Anfragen für weitere Nutzungsrechte an den Verlag
Presseclipping erstellt am 13.04.2021 für PHH Rechtsanwälte zum eigenen Gebrauch nach §42a UrhG. © CLIP Mediaservice 2021 - www.clip.at

soll auch gewesen sein, wie qualitative Ansprüche sichergestellt werden können, sollte PHHV ihren zuletzt eingeschlagenen Wachstumskurs weiter fortsetzen. Was sie tat.

Sprengstoff und Zugpferd zugleich. Damals wie heute ist Prochaska „das Aushängeschild der Kanzlei", wie es ein Insider beschreibt. Durch all die Jahre ist er der umsatzstärkste Partner. In der Akquise ist er ein Genie, die Arbeit am Akt machen dagegen eher andere, sagen Kanzleikenner. Bereits als Partner bei Lansky machte sich sein starker Charakter bemerkbar. Neben Uneinigkeit über die Gewinnverteilung war auch das Geltungsbedürfnis der beiden Anwälte so groß, dass es eine gemeinsame Partnerschaft kompliziert machte und Prochaska 2001 die Kanzlei verließ.

Anschließend hob er eine eigene Kanzlei aus der Taufe. Wettbewerber zollen ihm dafür Respekt: „Er hat ein erfolgreiches Unternehmen aufgebaut", sagt einer. Bis zur Abspaltung von VHM wuchs die Sozietät sowohl nach Umsatz und Personal kontinuierlich und auch danach fand sie auf den Wachstumspfad zurück (*Im Sauseschritt*). Doch 2019 erfolgte erneut eine Zäsur: Namenspartner Hannes Havranek (48) kehrte der Kanzlei gemeinsam mit dem ebenfalls langjährigen Corporate-Partner Dörk Pätzold (49) sowie einem weiteren Anwalt und zwei Anwärtern den Rücken. Bald soll die Kanzlei daher nur noch unter PHH Rechtsanwälte firmieren, wenngleich auch dabei die ehemaligen Namenspartner Heine und Havranek weiter mitschwingen.

Mit dem wachsenden Umsatz feilte die Kanzlei auch an ihren Strukturen und erzielte im Geschäftsjahr 2016/17 einen fast 30-prozentigen Produktivitätssprung (*Höhen und Tiefen*). Dazu trugen drei Entwicklungen bei: Erstens die Fokussierung auf höherwertiges Geschäft. Zweitens die Umstrukturierung von partner- auf themenbezogene Teams (*Corporate/Disputes*). Und drittens die Umstellung auf ein gemeinschafts- statt einzelorientiertes Partnerkompensationssystem. So konnte die Auslastung der Mitarbeiter erhöht und Kapazitäten effizienter genutzt werden. Als das Team um Havranek zwei Jahre später die Kanzlei verließ, machte sich das auch im Umsatz bemerkbar. Er sank im Geschäftsjahr 2019/20 nach Jahren des Wachstums erstmals deutlich. Nichtsdestotrotz ist PHH im Fünfjahresvergleich die am viertstärksten wachsende Kanzlei der JUVE-Umsatz-Top-20 des vergangenen Jahres (*Unter den Top 5*, Seite 20).

Im Zuge des rasanten Aufstiegs der Kanzlei gab es natürlich nicht nur Abgänge, sondern auch viele Zugänge, wenngleich nicht alle von Dauer waren (*Nur wenige blieben*, Seite 16).

Aktuell ist die massive Vergrößerung des Bank- und Finanzrechts die spannendste Entwicklung: Im Herbst 2020 holte die Kanzlei ein ganzes Team von der mit PwC Legal kooperierenden Kanzlei Oehner & Partner. Dies sorgte auch deshalb für Erstaunen, weil Marktbeobachter die Kanzlei im Bank- und Finanzrecht mit dem angesehenen Dr. Wolfram Huber (43) und Dr. Annika Wolf (39) bereits gut aufgestellt sahen. Der insbesondere durch seine Vergangenheit als General Counsel der russischen Sberbank und VTB Bank bekannte Dr. Lukas Röper (41) und sein Team bringen allerdings eher aufsichtsrechtliche Kompetenz mit und beginnen, auch im Banken-M&A Fuß zu fassen. Insofern ergänzen die Zugänge die bisherige Aufstellung gut. Auch wegen der Größe des Teams – Röper kam unter anderem mit zwei Anwälten, die bei PHH direkt Counsel wurden – wirft der Schritt allerdings die Frage auf, ob die Integration gelingt. Wem also beim Wachstumstempo von PHH in früheren Jahren schwindlig wurde, dem dürfte es jetzt ähnlich gehen.

Die 2016/17 vollzogene Gliederung der Teams in Corporate, wozu auch das Bank- und Finanz- sowie Arbeitsrecht zählen, einerseits und Disputes, was aus historischen Gründen auch das Immobilienrecht beinhaltet, andererseits, muss die Kanzlei nun anpassen. Da einzelne Fachbereiche inzwischen zu groß geworden sind: „Wir haben jetzt drei Finanzierungspartner", betont Managing-Partner Dr. Rainer Kaspar. „Sinn der Bereinigung der Teams war die Abschaffung der klassischen Silos Partner, Rechtsanwalt und Rechtsanwaltsanwärter", sagt Prochaska. „Inzwischen gibt es aber zu viele Fachbereiche, so dass wir wieder differenzieren müssen. Aber nicht zu klein, damit die Effektivität nicht leidet. Wir wollen Expertise vermehren, aber dennoch die Auslastung fair verteilen", erklärt Kaspar. So soll das Bank- und Finanzrecht aus Corporate herausgegliedert und das Immobilienrecht von Disputes in Corporate eingegliedert werden.

Kaspar und die Immobilienrechtlerin Julia Fritz (33) sind seit dem Frühjahr 2019 Managing-Partner der Kanzlei. Mit der Amtsübernahme der beiden gibt es auch erstmals ein Management, dem Prochaska selbst nicht angehört. Er fungiert seither als Senior-Partner. „Das Corporate/M&A hat wegen dem Weggang des Havranek-Teams seinen Anteil am Gesamtumsatz verringert. Das Immobilienrecht ist dagegen stetig gewachsen und stellt nunmehr unseren viertgrößten Geschäftsbereich dar", berichtet Kaspar. Doch auch wenn sich inzwischen einige Praxisgruppen um die einstige Boutique gesammelt haben, ist der Litigation-Bereich über die Jahre immer der stärkste geblieben. Die Leitung der Strafrechtspraxis hat nach dem überraschenden Tod von Partner Matthias Preuschl (48) im Sommer 2020 ebenfalls Prochaska übernommen.

In den kommenden fünf Jahren will die Kanzlei weiter strategisch wachsen. „Wir wollen uns auf breite Beine stellen", so Kaspar, dem Branchenkenner im Vergleich mit Prochaska ein nicht minder ausgeprägtes Wachstumsbestreben nachsagen: „Im IP und Kartellrecht wollen wir uns noch verstärken, aber der Litigation-Schwerpunkt mit großen Wirtschaftsdelikten soll auch bleiben. Wir wollen

Anfragen für weitere Nutzungsrechte an den Verlag

Presseclipping erstellt am 13.04.2021 für PHH Rechtsanwälte zum eigenen Gebrauch nach §42a UrhG. © CLIP Mediaservice 2021 - www.clip.at

eine Full-Service-Kanzlei werden", betont er.

Ein Bereich, in dem die Kanzlei nach langer Suche nun fündig wurde, und das ebenfalls bei Oehner & Partner, ist das Öffentliche Recht. Zum April kam Dr. Stefanie Werinos-Sydow (41) mit einer Anwältin und einer Konzipientin. Im Schiedsrecht will die Kanzlei ebenfalls wachsen, „wenn es von der Persönlichkeit her passt", sagt Prochaska: „Das ist ein Zukunftsthema, aber bisher noch kein Fokus der Kanzlei." Aktuell deckt diesen Bereich Salary-Partner Sebastian Mahr mit ab, der aber eigentlich stärker in der Prozessführung verankert ist.

Diversifiziert. Den Wachstumsplänen zufolge scheint sich an der grundlegenden Strategie der Kanzlei nicht viel geändert zu haben, nur die fachliche Ausrichtung ist inzwischen wesentlich breiter. Wenige Wochen vor dem Zugang des Teams um Röper entwickelte PHH zudem eine ganz neue Facette: Der Steuerberater und Jurist Andreas Baumann (43) hob die Steuerberatungsgesellschaft PHH Tax aus der Taufe. Damit geht die Kanzlei den umgekehrten Weg der Big-Four-Gesellschaften, die sich Kooperationskanzleien für die Rechtsberatung an die Seite holten.

Ein Loch klafft allerdings nach der Abspaltung des Teams um Havranek im klassischen Corporate. Hier ist die Kanzlei für einen ernsthaften Angriff auf die Marktspitze derzeit eindeutig zu schwach aufgestellt. Um diesen Bereich organisch wiederaufzubauen, wird noch viel Zeit vergehen.

Weg vom Geld. Über die Vergütung zerbrachen sich die Partner viele Jahre den Kopf, denn die Beurteilung war nicht immer einfach. Daher holte sich die Kanzleiführung vor sieben Jahren einen Kanzleiberater an die Seite: „Er hat uns zur neuen Struktur geraten und dass wir uns weg von den Geldthemen zu fokussieren und die Gewinnverteilung eine Zeit lang fixieren", sagt Prochaska. Seither finden die Partnerversammlungen zur Vergütung der Salary- und Equity-Partner im Drei-Jahres-Rhythmus statt. Dabei sind Umsatz, Seniorität und Kanzleizugehörigkeit ausschlaggebend. „Der Umsatz soll auch in Relation zu anderen Partnern gesetzt werden", sagt Prochaska. „Dadurch können wir mit den Punkten flexibel bleiben und halten die Motivation hoch", ergänzt Kaspar. „Seit sechs Jahren haben wir uns so immer einvernehmlich geeinigt", berichtet Prochaska und betont: „Ich habe nie versucht, Seniorenrechte für mich durchzusetzen."

Der modifizierte Lockstep beginnt bei 12 bis 15 Punkten für Salary-Partner. Der Eintritt in die Equity-Partnerschaft liegt bei 20 Punkten, und die Spanne reicht bis zu 110 Punkten, die das obere Ende darstellen. Herabstufungen sowie De-Equitizations sind ebenfalls möglich und auch schon erfolgt. Der Wert eines Punktes liegt aktuell bei rund 18.000 Euro, so hoch wie noch nie, und soll in diesem Jahr sogar auf 20.000 Euro ansteigen. Seit Herbst 2019 gibt es auch die Position des Counsels, als Vorstufe zum Salary-Partner oder als Dauerstation.

Im Zuge des Wachstums stellte die Kanzlei vor zwei Jahren zudem eine Controllerin ein, die einmal im Monat eine Übersicht über die Auslastung liefert. Die Kommunikation in der Kanzlei ist Insidern zufolge schon seit jeher sehr gut, auch eine Stärke des Gründers. Manche sprechen darüber hinaus sogar von einem Läuterungsprozess, der stattgefunden haben könnte. Denn Fritz und Kaspar sind keineswegs Marionetten des prominenten Prochaska. Sie lenken tatsächlich die Geschicke der Kanzlei und wenden dafür 20 Prozent ihrer Zeit auf. „Die beiden machen das hervorragend, toll was sie auf die Beine gestellt haben", meint ein Wettbewerber. Beachtlich ist auch, dass 37,5 Prozent der Gesellschafter weiblich sind.

Umstrittene Maßnahme. Ausdruck der Kanzleikultur ist manch einem Wettbewerber zufolge auch, dass die Kanzlei im Zuge der Corona-Pandemie die Möglichkeit der Kurzarbeit genutzt hat. Nicht für alle, aber von März bis Juni hatte sie Konzipienten, Backoffice- und Support-Mitarbeiter in Kurzarbeit geschickt. „Man musste aufgrund der gesetzlichen Vorgaben mindestens 10 Prozent arbeiten, Konzipienten am Anfang circa 50 Prozent", berichtet Fritz. Mit Juli wurde die Kurzarbeit beendet. Aktuell steht es den Mitarbeitern frei, vom Homeoffice aus zu arbeiten. Zudem hat die Kanzlei eine Teststrategie umgesetzt: „Wer sich krank fühlt, macht einen Selbsttest damit wir rasch reagieren können und jeden Donnerstag testet eine Krankenschwester alle Mitarbeiter." Geschäftlich waren durch die Corona-Krise zunächst der Litigation-Bereich und dann die M&A-Praxis beeinträchtigt, inzwischen hat sich beides wieder erholt.

Eine Frage des Zusammenhalts. Für die Zukunft wird es nun darauf ankommen, inwieweit es gelingt, die Zugänge zu integrieren und die vorhandenen Leistungsträger zu halten. Der fachlich und menschlich im gesamten Markt hoch angesehene Finanzierungspartner Huber ist dabei eine Schlüsselfigur: „Er ist das Bindeglied zwischen den Menschen", sagt ein Kanzleikenner. Partner wie ihn zu halten und bei allem Umsatz- und Wachstumsdruck für eine harmonische Einheit zu sorgen, wird eine wesentliche Ausgabe des Managements sein. Denn sollten sich die Abspaltungsszenarien der Vergangenheit wiederholen, dürfte ein Angriff auf die Markspitze schwerfallen. Selbst wenn personelle Veränderungen als eine Chance gesehen werden, entstehen dadurch Verluste, die erst mühsam und zeitaufwendig wieder ausgeglichen werden müssen.

Doch es gibt Gründe zu glauben, dass die Vergangenheit sich nicht wiederholt. Denn sogar Prochaskas Sonderrolle besprachen die Gesellschafter strukturiert. Mit dem Wachstum

Anfragen für weitere Nutzungsrechte an den Verlag

Thema: PHH Rechtsanwälte

Autor: Claudia Otto

der Partnerschaft wurde klar, dass er Entscheidungen nicht mehr allein treffen kann. Nun ist er Insidern zufolge nur noch „einer von vielen starken Partnern" und „sticht nicht mehr so heraus". Ob dies tatsächlich so ist, darf bezweifelt werden. Die neuen Strukturen sowie eine bewusste Diskussion über die Rollenverteilung und die Machtverhältnisse haben allerdings schon einiges bewirkt. Um die Kunst in der Kanzlei kümmert sich Prochaska aber nach wie vor allein. ■

Stefan Prochaska kennt spätestens seit dem legendären Anwaltsstreit mit Gabriel Lansky jeder in der österreichischen Anwaltei.

„Prochaska ist das Aushängeschild der Kanzlei."

Anfragen für weitere Nutzungsrechte an den Verlag

JUVE Magazin für Wirtschaftsjuristen in Österreich **13.04.2021**
Erscheinungsland: Österreich | Auflage: 4.700 | Reichweite: k.A. (k.A.) | Artikelumfang: 116.833 mm²
Seite: 14-22 7/10

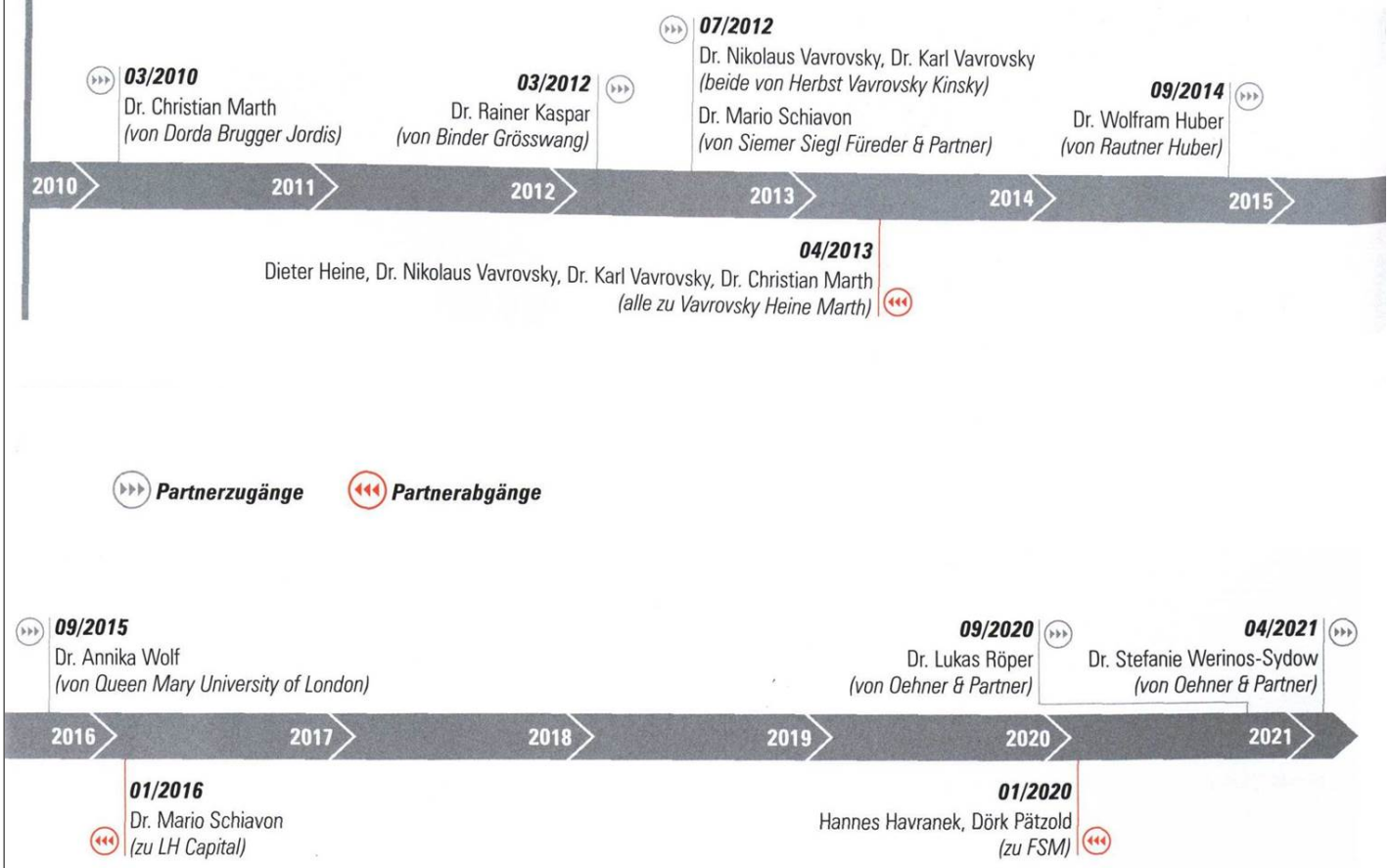
Thema: PHH Rechtsanwälte

Autor: Claudia Otto

„Man muss Veränderungen positiv sehen."

Nur wenige blieben

Von den Namenspartnern, die einst PHHV bildeten, ist heute nur noch Prochaska in der Kanzlei.



Anfragen für weitere Nutzungsrechte an den Verlag
Presseclipping erstellt am 13.04.2021 für PHH Rechtsanwälte zum eigenen Gebrauch nach §42a UrhG.
© CLIP Mediaservice 2021 - www.clip.at

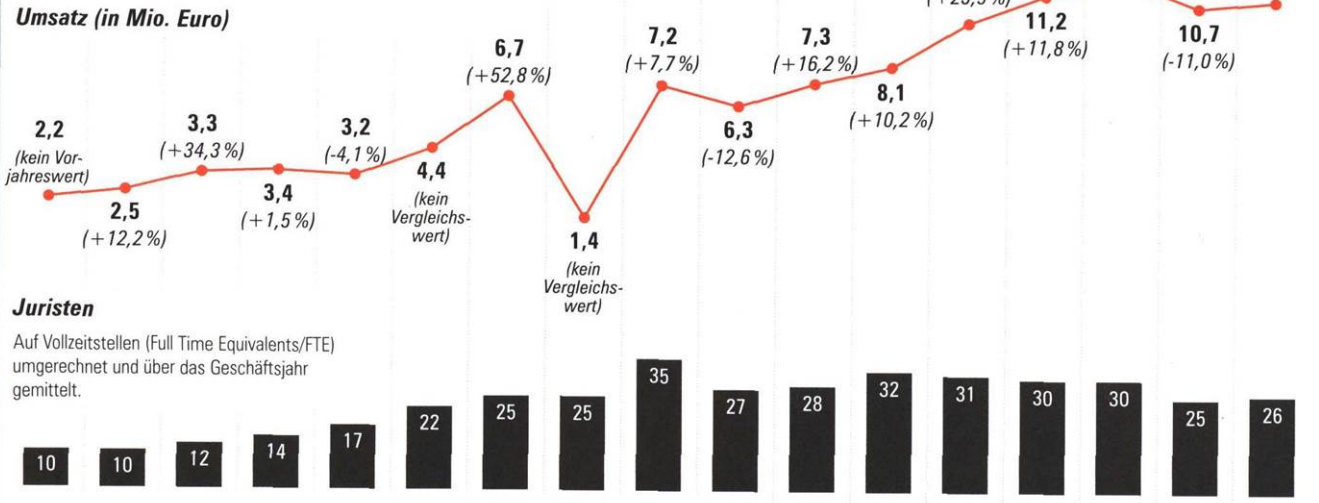
JUVE Magazin für Wirtschaftsjuristen in Österreich **13.04.2021**
Erscheinungsland: Österreich | Auflage: 4.700 | Reichweite: k.A. (k.A.) | Artikelumfang: 116.833 mm²
Seite: 14-22 8/10

Thema: PHH Rechtsanwälte

Autor: Claudia Otto

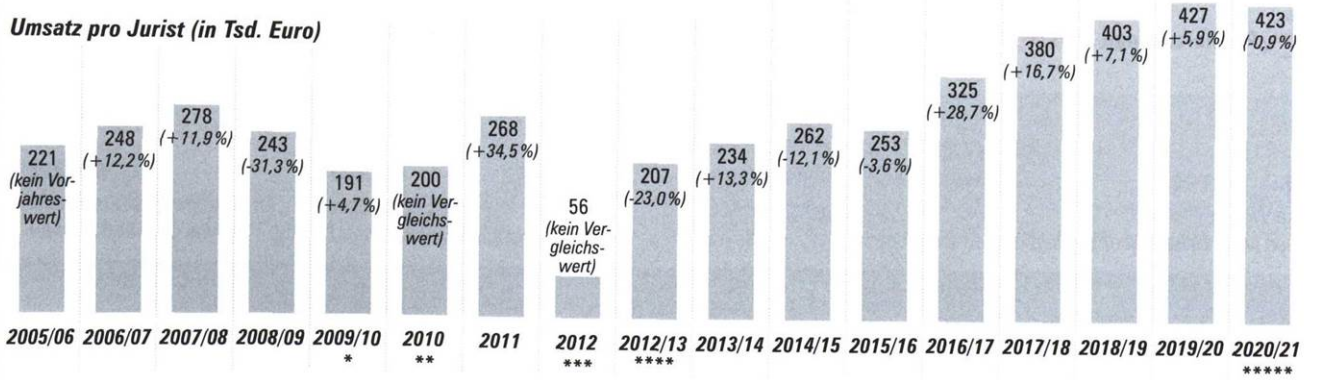
Im Sauseschritt

Der Umsatz der Kanzlei hat sich seit 2005 verfünffacht.



Höhen und Tiefen

Die Produktivität schwankte teilweise enorm, hat sich aber seit 2005 fast verdoppelt.



*Geschäftsjahresende bis dahin zum 31. Jänner **11 Monate Rumpfgeschäftsjahr vom 1. Februar bis 31. Dezember 2010
3 Monate Rumpfgeschäftsjahr vom 1. Jänner bis 31. März 2012 * Geschäftsjahresende seither zum 31. März *****Prognostiziert

Unter den Top 5

Die Kanzleien mit dem stärksten Umsatzwachstum von 2015(/16) bis 2019(/20).

	Kanzlei	Ende des Geschäftsjahrs	Umsatz (in Mio. €) 2015(/16)	2019(/20)	Veränderung
1	Taylor Wessing	31. Jänner	12,5	17,4	▲ 38,9 %
2	Cerha Hempel	31. Dezember	24,5	33,8	▲ 37,8 %
3	E+H Eisenberger + Herzog	30. Juni	20,6	27,8	▲ 35,1 %
4	PHH Prochaska Havranek	31. März	8,1	10,7	▲ 31,9 %
5	Fellner Wratzfeld & Partner	30. Juni	22,0	28,0	▲ 27,3 %

Anfragen für weitere Nutzungsrechte an den Verlag
Presseclipping erstellt am 13.04.2021 für PHH Rechtsanwälte zum eigenen Gebrauch nach §42a UrhG.
© CLIP Mediaservice 2021 - www.clip.at

JUVE Magazin für Wirtschaftsjuristen in Österreich **13.04.2021**
Erscheinungsland: Österreich | Auflage: 4.700 | Reichweite: k.A. (k.A.) | Artikelumfang: 116.833 mm²
Seite: 14-22 9/10

Thema: PHH Rechtsanwälte

Autor: Claudia Otto

Die Immobilienrechtlerin Julia Fritz und der Corporate-Anwalt Rainer Kaspar sind seit zwei Jahren Managing-Partner von PHH. Das junge und dynamische Image der Kanzlei verkörpern sie perfekt.

„Wir wollen eine Full-Service-Kanzlei werden."

Anfragen für weitere Nutzungsrechte an den Verlag
Presseclipping erstellt am 13.04.2021 für PHH Rechtsanwälte zum eigenen Gebrauch nach §42a UrhG.
© CLIP Mediaservice 2021 - www.clip.at

JUVE Magazin für Wirtschaftsjuristen in Österreich **13.04.2021**
Erscheinungsland: Österreich | Auflage: 4.700 | Reichweite: k.A. (k.A.) | Artikelumfang: 116.833 mm²
Seite: 14-22 10/10

Thema: PHH Rechtsanwälte

Autor: Claudia Otto

Der renommierte Finanzierungspartner Wolfram Huber gilt als Integrationsfigur.

„Ich habe nie versucht, Seniorenrechte für mich durchzusetzen."

Anfragen für weitere Nutzungsrechte an den Verlag

Presseclipping erstellt am 13.04.2021 für PHH Rechtsanwälte zum eigenen Gebrauch nach §42a UrhG.
© CLIP Mediaservice 2021 - www.clip.at