



THE ONLY GLOBAL ASSOCIATION OF YOUNG LAWYERS



3-5 June 2010  
3-5 juin 2010

PALMA DE MALLORCA

Spain

## GETTING TO YES

THE ART OF NEGOTIATION:  
WHAT EVERY LAWYER MUST KNOW

L'ART DE LA NÉGOCIATION:  
CE QUE CHAQUE AVOCAT DOIT SAVOIR



With the support of / Avec le soutien de



ASSOCIATION INTERNATIONALE DES JEUNES AVOCATS - INTERNATIONAL ASSOCIATION OF YOUNG LAWYERS



All attorneys negotiate regularly – within their firms, with their clients, and on behalf of clients with other parties. But few have had formal training in this important area, and most spend little time thinking about how they actually negotiate.

In this very practical and hands-on seminar, you will learn about negotiation styles on the bargaining process (cooperative/competitive approach) and about the stages of the negotiation process and how to manage each stage to maximize your outcome.

In international negotiations, there is another angle to deal with: Clashes of cultures; nonverbal communication – effectively used – may help to achieve your negotiation goals or might be the reason for failure. A specific panel involving one of our Chinese AIJA friends will show you reasons for misunderstandings and possible tools to avoid them.

And there will be mock negotiations and cases studies in which you can apply the learned techniques into practical situation and enhance your skills. In order to maximize your learning effects, all the panels will include very experienced negotiators – including but not limited to two former AIJA presidents!

By the end of this seminar, you will understand the fundamental structure of negotiation interactions, how style can affect the outcome of your negotiations, and what key factors can significantly affect your bargaining results.

And all of that will be in the very charming setting of Palma de Mallorca – another reason not to miss this seminar!

# Introduction







Tous les avocats négocient régulièrement au sein de leur étude avec leurs clients et, dans l'intérêt de leurs clients, avec d'autres parties. Mais peu d'entre eux ont reçu une formation formelle dans cet important domaine et la plupart passe peu de temps à réfléchir à la manière dont ils négocient vraiment.

Lors de ce séminaire pratique et actif, vous apprendrez quel est l'impact des différents styles de négociation lors d'audiences procédurales (approche collégiale/compétitive) et le stade de la procédure de négociation et comment gérer chaque stade afin de maximiser votre résultat.

Lors de négociations internationales, il y a un autre point de vue à prendre en compte : les conflits des cultures ; la communication non verbale – effectivement utilisée – peu aider à mener à bien vos buts dans la négociation ou être la cause de l'échec. Un panel spécifique comprenant un de nos amis chinois de l'AIJA vous dévoilera les malentendus et les outils possibles afin de les éviter.

Il y aura des négociations simulées et des cas d'étude dans lesquels vous pourrez appliquer les techniques apprises dans des situations pratiques et améliorer vos compétences. Afin de maximiser vos connaissances, tous les panels comprendront des négociateurs très expérimentés – comprenant également et pas seulement deux anciens présidents de l'AIJA!

A la fin du séminaire, vous comprendrez la structure fondamentale des interactions de la négociation, vous saurez comment le style peut affecter le résultat de vos négociations et quels facteurs clés peuvent amener à des résultats.

Tout cela se déroulera dans la magnifique ville de Palma de Majorque – une autre raison pour ne pas manquer ce séminaire !



# Programme

## Thursday, June 3 2010

- 19.00 Welcome Cocktail sponsored by Monereo, Meyer, Marinel-lo  
20.30 For those who are hungry we have reserved a table at restaurant (to be confirmed)

## Friday, June 4 2010

- 09.00 **Welcome and Introduction to the Seminar**  
**Saverio Lembo**, President of AIJA  
Dean of the *Ilustre Colegio de Abogados de las Islas Baleares* (Balearic Islands Bar Association) (to be confirmed)  
**Sonia Gumpert**, President of the Organizing Committee  
**Beat Brechbühl**, President of SCILL Commission
- 9.15 **Negotiation Principles, Skills and Tactics**  
**Jonathan Davey**, Addleshaw Goddard, Manchester (United Kingdom)
- 10.00 **Dos & Dont's in Negotiation from a practical view**  
**Julio García Ramírez**, GSI Asesores, Madrid, (Spain)
- 10.45 Coffee Break
- 11.15 **Soft and social communications skills**  
**Beat Brechbühl**, Kellerhals, Berne (Switzerland)  
**Lawrence Shu**, Hylands Law Firm, Shanghai Office, Shanghai (China)  
**Chris King**, General Counsel, Hunter Douglas, Lucerne (Switzerland)
- 12.00 **Ethics in negotiation**  
**Leopoldo Pagotto**, Xavier, Bernardes, Bragança, São Paulo (Brasil)
- 12.30 Lunch at Hotel Melía de Mar
- 14.00 **Talk of a mediator: Negotiation in mediation**  
**Mercedes Tarrazón**, Dispute Management, SL, Barcelona (Spain)
- 14.45 **Mock Negotiation between two (former AIJA) presidents regarding a shareholders agreement**  
*Chair:* **Anders Forkman**, Vinge, Malmö (Sweden)  
**Felix Ehrat**, Bär & Karrer, Zürich (Switzerland)  
**Christian Lundgren**, Kromann Reumert, Copenhagen (Denmark)

15.45 Coffee Break

## 16.00 Real Estate negotiations Introduction

**Geraldine Marmelstein**, Gijs Heutink Advocaten, Amsterdam (Nederland)

**Negotiating your way through "sale and lease back" transactions**

**Clais von Mirbach**, Blaum, Dettmers, Rabstein, Hamburg (Germany)

Followed by participants negotiations

**Discussion and review of the outcome; disclosure of strategy and tactics;**

lead by **Geraldine Marmelstein** and **Clais von Mirbach**

17.45 End of day 1

20.00 Dinner (place to be confirmed)

## Saturday, June 5 2010

### 9.15 Negotiation in International Arbitration (practical issues, hints, dos' and don'ts)

Panel Discussion

*Chair:* **Michelangelo Cicogna**, De Berti Jacchia Franchini Forlani, Milan, (Italy)

**Patrick Van Leynseele**, Dal & Veldekens, Brussels (Belgium)  
**Henrik Fieber**, Roschier, Stockholm (Sweden)

10.15 Coffee Break

### 10.45 Case Study re: Venture Capital Financing

*Chair:* **Jean Philippe Jacob**, Moisand Boutin et Associés, Paris (France) will lead a role play with two colleagues of his firm, **Laurent Ghesquieres** and **Harold Forestier**. They will play sequences of specific negotiation pitfalls and situations and analyse them together with the audience.

### 11.45 Wrap up and Summary of the Seminar

Concluding Remarks / Statement

12.00 Lunch at Hotel Meliá de Mar

20.30 Optional dinner at Hotel Maricel





# Programme

## Jeudi 3 juin 2010

- 19.00 Cocktail de bienvenue sponsorisé par Monereo, Meyer, Marinel-lo  
20.30 Pour les personnes désirant se restaurer, une table a été réservée pour dîner (lieu à confirmer)

## Vendredi 4 juin 2010

- 09.00 **Accueil et Introduction du Séminaire**  
**Saverio Lembo**, Président de l'AIJA  
**Doyen de l'illustre Colegio de Abogados de las Islas Baleares** (Balearic Islands Bar Association) (à confirmer)  
**Sonia Gumpert**, Présidente du Comité d'organisation  
**Beat Brechbühl**, Président de la Commission SCILL Commission
- 9.15 **Principes de négociation, stratégie et tactiques**  
**Jonathan Davey**, Addleshaw Goddard, Manchester (Grande-Bretagne)
- 10.00 **Choses vues en négociation : à éviter ou à faire**  
Julio García Ramirez, Madrid, (Espagne)
- 10.45 Pause-café
- 11.15 **De l'art d'échanger dans la négociation**  
**Beat Brechbühl**, Kellerhals, Berne (Suisse)  
**Lawrence Shu**, Hylands Law Firm, Shanghai Office, Shanghai (Chine)  
**Chris King**, General Counsel, Hunter Douglas, Lucerne (Suisse)
- 12.00 **L'Éthique dans la négociation**  
**Leopoldo Pagotto**, Xavier, Bernardes, Bragança, São Paulo (Brésil)
- 12.30 Déjeuner à l'Hôtel Meliá de Mar
- 14.00 **Point de vue d'un médiateur : Négociation dans la médiation**  
**Mercedes Tarrazón**, Dispute Management, SL, Barcelone (Espagne)
- 14.45 **Négociation simulée entre deux (anciens Présidents de l'AIJA) gestionnaires d'une convention d'actionnaires**  
*Président:* **Anders Forkman**, Vinge, Malmö (Suède)  
**Felix Ehrat**, Bär & Karrer, Zürich (Suisse)  
**Christian Lundgren**, Kromann Reumert, Copenhagen (Danemark)

15.45 Pause-café

- 16.00 **La négociation dans le secteur immobilier**  
**Introduction**  
**Geraldine Marmelstein**, Gijs Heutink Advocaten, Amsterdam (Hollande)  
**Quelle stratégie pour la cession immobilière suivie d'une location au cédant ?**  
**Clais von Mirbach**, Blaum, Dettmers, Rabstein, Hamburg (Allemagne)  
Suivi de négociations entre participants  
**Discussions et synthèse ; revue des meilleures stratégies** dirigé par **Geraldine Marmelstein** et **Clais von Mirbach**
- 17.45 Fin de la première journée

20.00 Dîner (lieu à confirmer)

## Samedi 5 juin 2010

- 9.15 **Négociation lors des arbitrages internationaux (aspects pratiques, conseils, comportements à adopter ou à éviter)**  
Discussion  
*Chair:* **Michelangelo Cicogna**, De Berti Jacchia Franchini Forlani, Milan, (Italie)  
**Patrick Van Leynseele**, Dal & Veldekens, Brussels (Belgique)  
**Henrik Fieber**, Roschier, Stockholm (Suède)
- 10.15 Pause-café
- 10.45 **Cas pratique : « Financement par des fonds de capital risque »**  
*Président:* **Jean Philippe Jacob**, Moisand Boutin et Associés, Paris (France), jeu de rôle avec deux confrères, **Laurent Ghesquieres** et **Harold Forestier**. Séquences de cas et situations de négociations spécifiques à analyser avec les participants.
- 11.45 **Synthèse et compte-rendu du séminaire**  
Remarques finales / Conclusion
- 12.00 Déjeuner à l'Hôtel Meliá de Mar  
20.30 Dîner à l'Hôtel Maricel (en option)



# Administration

## Venue of the Seminar

**Hotel Meliá del Mar** – Paseo de Illetas 7 – 07184 Calviá (Balears)  
Tel: +34 971.40.21.18 – Fax: +34 971.40.10.18  
E-mail: Katja.dalmau@solmelia.com

## Language – Number of Participants – Cancellation

The Seminar will be held in English and in French without simultaneous translation. The number of participants is limited. Enrolment takes place on a first-come, first-served basis. The organisers reserve the right to cancel or modify the Seminar. In the event of cancellation by a participant, no money can be refunded. A participant, who cannot attend, may send a substitute participant.

## Registration Fees

	≤ 03.05.2010	> 03.05.2010
AIJA Member - < 35	EUR 490	EUR 615
AIJA Member - ≥ 35	EUR 540	EUR 615
Non AIJA Member	EUR 615	EUR 690
Accompanying person	EUR 150	EUR 150
Speaker	EUR 490	EUR 490

The registration fee includes attendance at the seminar, documentation, coffee breaks, the lunches, the welcome cocktail and the Friday dinner. The accompanying persons' fee includes the welcome cocktail and the Friday dinner.

Registration will only be effective after payment.

Payment should be transferred in EUR with no cost to the organisers to the following account:

**IBAN BE08 3630 6439 5613 BIC-SHIFT BBRUEBB**  
**ING – Agence Edith Cavell, rue Edith Cavell 32, B-1180 Bruxelles**  
**Ref: AIJA “Palma”**

## Accommodation

is not included in the registration fee. A limited number of rooms have been reserved at special rates at the hotel conditions indicated below. These rooms will be held only until **03.05.2010**.

## Hotel Meliá del Mar

Paseo de Illetas 7  
07184 Calviá (Balears)  
Tel: +34 971.40.21.18  
Fax: +34 971.40.10.18  
E-mail: Katja.dalmau@solmelia.com  
Single Room: EUR 188 (VAT and breakfast included)  
Double Room: EUR 210 (VAT and breakfast included)

Hotel reservation must be made directly with the hotel.

**Dress code:** Business (working sessions) or smart casual (evening program).

## Lieu du séminaire

**Hotel Meliá del Mar** – Paseo de Illetas 7 – 07184 Calviá (Balears)  
Tel: +34 971.40.21.18 – Fax: +34 971.40.10.18  
E-mail: Katja.dalmau@solmelia.com

## Langue – Nombre de participants – Annulation

Le séminaire se déroulera en anglais et en français sans traduction simultanée. Le nombre de participants est limité. L'enregistrement des inscriptions est effectué par ordre chronologique. Les organisateurs se réservent le droit d'annuler ou de modifier le séminaire. En cas d'annulation par le participant, aucun remboursement n'est prévu. Tout participant empêché pourra se faire remplacer.

## Frais d'inscription

	≤ 03.05.2010	> 03.05.2010
Membre AIJA - <35	EUR 490	EUR 615
Membre AIJA - ≥ 35	EUR 540	EUR 615
Non Membre AIJA	EUR 615	EUR 690
Accompagnant	EUR 150	EUR 150
Intervenant	EUR 490	EUR 490

Les frais d'inscription comprennent la participation aux travaux scientifiques du séminaire, la documentation, les pauses-café, les déjeuners, le cocktail de bienvenue et le dîner de vendredi.

Les frais d'inscription des accompagnants comprennent le cocktail de bienvenue et le dîner de vendredi.

L'inscription ne sera enregistrée qu'après paiement.

Le paiement doit être effectué en EUR, sans frais pour les organisateurs, au compte suivant:

**IBAN BE08 3630 6439 5613 BIC-SHIFT BBRUEBB**  
**ING – Agence Edith Cavell, rue Edith Cavell 32, B-1180 Bruxelles**  
**Ref: AIJA “Palma”**

## Hôtel

L'hébergement n'est pas compris dans les frais d'inscription. Les hôtels repris ci-dessous offre des prix spéciaux aux participants au séminaire et aux accompagnants avant le **03.05.2010**.

## Hotel Meliá del Mar

Paseo de Illetas 7  
07184 Calviá (Balears)  
Tel: +34 971.40.21.18  
Fax: +34 971.40.10.18  
E-mail: Katja.dalmau@solmelia.com  
Chambre simple: EUR 188 (VAT and breakfast inclus)  
Chambre double: EUR 210 (VAT and breakfast inclus)

Les réservations doivent se faire directement avec l'hôtel.

**Tenue vestimentaire:** tenue de ville (séances de travail) ou décontractée chic (programme du soir).



# REGISTRATION FORM – BULLETIN D'INSCRIPTION

Palma de Mallorca, 3-5 June 2010



THE ONLY GLOBAL ASSOCIATION OF YOUNG LAWYERS

To be returned before **03.05.2010** to / A retourner avant le **03.05.2010** à:

**Judy Lane Consulting (JLC) – Attn Sue Percy – P O Box 5098 – Broadstone BH18 9WG – Dorset, UK**

**Tel: +44 (0)1202 699 488 – Fax: +44 (0)870 429 2125**

Or register online at [www.aija.org](http://www.aija.org) – enregistrez-vous en ligne sur [www.aija.org](http://www.aija.org)

Name / Nom .....

Law firm / Cabinet .....

Address / Adresse .....

Zip Code / Code Postal ..... City / Ville .....

Tel. / Tél. .... Fax: .....

E-mail ..... Website: .....

Date of birth / Date de naissance ..... Gender / sexe: M  F

Accompanying person(s) / Accompagnant(s) ..... First AIJA Event? / Premier événement AIJA?  Yes / Oui  No / Non

AIJA Member / Membre AIJA

Special dietary requirements / Régimes alimentaires:

Delegate / Participant ..... Acc. pers .....

## Registration Fees – Frais d'inscription

AIJA Member / Membre AIJA - < 35

← 03.05.2010

> 03.05.2010

EUR 490

EUR 615

EUR .....

AIJA Member / Membre AIJA - >= 35

EUR 540

EUR 615

EUR .....

Non AIJA Member / Non Membre AIJA

EUR 615

EUR 690

EUR .....

Accompanying person / Accompagnant

EUR 150

EUR 150

EUR .....

Speaker / Intervenant

EUR 490

EUR 490

EUR .....

Optional / Facultatif:

Saturday Dinner – Dîner de samedi

EUR 65

EUR .....

Donation to / à SOS Avocats

EUR .....

Donation to / à Scholarship Fund

EUR .....

TOTAL

EUR .....

I attach proof of payment by bank transfer to account no. The payee is not liable for any charges. / Je joins une copie de l'ordre de transfert (sans frais pour le bénéficiaire) au compte N°: **IBAN BE08 3630 6439 5613 BIC-SHIFT BBRUEBB**

**ING – Agence Edith Cavell, rue Edith Cavell 32, B-1180 Bruxelles**

**Ref: AIJA "Palma"**

**No cheques / les chèques ne sont pas acceptés**

## PAYMENT VISA / MASTERCARD

I authorise AIJA to debit my credit card (Visa/Mastercard/) of the amount of ..... EUR (+ 20 EUR for bank costs/registration)

J'autorise l'AIJA à débiter ma carte de crédit (Visa/Mastercard/) du montant de ..... EUR (+ 20 EUR de frais bancaires par inscription)

Credit card Number / Numéro de carte de crédit: ..... Exp. Date / Date d'expiration: .....

Security Code / Code de sécurité: .....

(3 last digits, printed at the back of your credit card under the signature panel / les 3 derniers chiffres qui sont imprimés au verso du support de la carte de crédit dans le panel de signature).

**In the event of cancellation by a participant, no money can be refunded. A participant, who cannot attend, may send a substitute participant. / En cas d'annulation par le participant, aucun remboursement n'est prévu. Tout participant empêché pourra se faire remplacer.**

**Accommodation / Hotel:** Hotel reservations must be made directly with the hotel. / Les réservations doivent se faire directement avec l'hôtel.

Yes/Oui  No/Non Full autorisation to print my details on the list of participants / Autorisation données complètes sur liste participants

Yes/Oui  No/Non Full autorisation to forward my details to a sponsor / Autorisation données à un sponsor

Date

Signature



L'AIJA EST LA SEULE ASSOCIATION MONDIALE CONSACRÉE AUX AVOCATS ET JURISTES D'ENTREPRISES DE MOINS DE 45 ANS. À TRAVERS UN LARGE CHOIX DE RÉUNIONS, SÉMINAIRES, COURS DE DROIT ET PLAIDOYER, L'AIJA ENCOURAGE LA COLLABORATION ET L'AMITIÉ ENTRE LES JEUNES QUI FONT CARRIÈRE DANS LES PROFESSIONS JURIDIQUES DANS LE MONDE ENTIER.

INTRIGUÉ PAR LES PROBLÈMES QUI TOUCHENT AU DROIT INTERNATIONAL? INTÉRESSÉ PAR LA CRÉATION D'UN CABINET INTERNATIONAL? ENTHOUSIASTE À L'IDÉE DE NE PAS SEULEMENT FAIRE PARTIE D'UN RÉSEAU DE MILLIERS D'AVOCATS OU DE JURISTES DÉMARRANT LEUR CARRIÈRE DANS LE MONDE ENTIER, MAIS DE FAIRE UN PETIT EFFORT POUR DEVENIR LEUR AMI? ATTIRÉ PAR DES SÉMINAIRES DONNÉS PAR DES PROFESSIONNELS ENTHOUSIASTES QUI PARTAGENT LEURS IDÉES ET VOUS FONT PARTICIPER AUX DISCUSSIONS SUR LES DERNIERS DÉVELOPPEMENTS EN DROIT DES AFFAIRES? L'AIJA EST VOTRE ASSOCIATION.

L'AIJA DONNE AUX PROFESSIONNELS DU DROIT UNE EXCELLENTE OPPORTUNITÉ DE CONTRIBUER DANS UN ENVIRONNEMENT INTERNATIONAL, AUX SUJETS IMPORTANTS QUI CONCERNENT LA PROFESSION. AU SEIN DE L'AIJA, AVOCATS ET JURISTES D'ENTREPRISES PARTAGENT LEURS VUES ET LEURS EXPÉRIENCES AVEC D'AUTRES COLLÈGUES DE PAR LE MONDE ET AMÉLIORENT LEURS APTITUDES PROFESSIONNELLES. NOUS NE METTONS PAS SEULEMENT L'ACCENT SUR LES COMPÉTENCES LÉGALES MAIS AUSSI SUR DES ASPECTS TELLES QUE LA NÉGOCIATION, LA CAPACITÉ DE GESTION ET L'APTITUDE À TRAVAILLER DANS UN ENVIRONNEMENT MULTICULTUREL, QUI SONT TOUT AUSSI IMPORTANTS POUR LE DÉVELOPPEMENT PROFESSIONNEL DE NOS MEMBRES, ET QUI CONSTITUENT DES COMPÉTENCES PRIMORDIALES, QUE L'AVOCAT DU 21ÈME SIÈCLE DOIT POUVOIR GÉRER. EN REJOIGNANT L'AIJA VOUS BÉNÉFICIEREZ DES IDÉES DE VOS COLLÈGUES ET DE DISCUSSIONS AVEC EUX SUR UN PIED D'ÉGALITÉ. NOUS NE DONNONS PAS DE COURS – NOUS « PARTAGEONS, APPRENONS ET PROFITONS ».

TOUT EN DÉFENDANT CES PRINCIPES QUI FORMENT UNE PART ESSENTIELLE DES PROFESSIONS JURIDIQUES DE PAR LE MONDE, L'AIJA EST AUSSI UN ARDENT DÉFENSEUR DES DROITS DE L'HOMME ET DE LA RESPONSABILITÉ SOCIALE DES PROFESSIONS JURIDIQUES.

AIJA IS THE ONLY GLOBAL ASSOCIATION DEVOTED TO LAWYERS AND INHOUSE COUNSEL AGED 45 AND UNDER. AIJA, THROUGH A WIDE RANGE OF MEETINGS, SEMINARS, LAW COURSES AND ADVOCACY, PROMOTES PROFESSIONAL COOPERATION AND FRIENDSHIP AMONG YOUNG, CAREER BUILDING LEGAL PROFESSIONALS AROUND THE WORLD.

INTRIGUED BY ISSUES ON THE CUTTING EDGE OF INTERNATIONAL LAW? INTERESTED TO BUILD AN INTERNATIONAL PRACTICE? EAGER NOT ONLY TO BECOME PART OF A NETWORK OF THOUSANDS OF CAREER BUILDING LAWYERS AND INHOUSE COUNSEL FROM ALL OVER THE WORLD BUT ALSO, WITH A LITTLE EFFORT, TO BECOME THEIR FRIENDS? KEEN TO GO TO SEMINARS RUN BY ENTHUSIASTIC PROFESSIONALS WHO WILL SHARE THEIR IDEAS AND INVOLVE YOU IN DISCUSSIONS ON THE LATEST DEVELOPMENTS IN LAW AND BUSINESS? THEN AIJA IS YOUR ASSOCIATION.

AIJA GIVES LEGAL PROFESSIONALS AN EXCELLENT OPPORTUNITY TO CONTRIBUTE TO IMPORTANT TOPICS CONCERNING THE PROFESSION IN AN INTERNATIONAL ENVIRONMENT. WITHIN AIJA, LAWYERS AND INHOUSE COUNSEL CAN SHARE VIEWS AND EXPERIENCES WITH OTHER COLLEAGUES FROM AROUND THE WORLD AND ENHANCE THEIR PROFESSIONAL SKILLS. WE FOCUS NOT ONLY ON LEGAL SKILLS BUT EQUALLY IMPORTANTLY ON CONTRIBUTING TO THE BROADER PROFESSIONAL DEVELOPMENT OF OUR MEMBERS WHICH IS OF PARAMOUNT IMPORTANCE TO THE 21ST CENTURY LAWYER AND INCLUDES NEGOTIATION AND MANAGEMENT SKILLS AND THE ABILITY TO WORK IN A MULTI-CULTURAL ENVIRONMENT. BY JOINING AIJA YOU WILL BENEFIT FROM THE INPUT OF AND DISCUSSIONS WITH COLLEAGUES ON AN EQUAL FOOTING. WE DO NOT "LECTURE" – WE "SHARE, LEARN AND BENEFIT".

DEFENDING THOSE PRINCIPLES, WHICH ARE AN INTRICATE PART OF THE LEGAL PROFESSION WORLDWIDE, AIJA IS ALSO COMMITTED TO THE DEFENCE OF HUMAN RIGHTS AND THE SOCIAL RESPONSIBILITY OF LEGAL PROFESSIONALS.

# Spain

## ORGANIZING COMMITTEE COMITÉ D'ORGANISATION

### Sonia Gumpert

Vicepresident of SCILL Commission  
sgumpert@mmmm.es

### Beat Brechbühl

President of SCILL Commission  
Beat.Brechbuehl@kellerhals.ch

### Michelangelo Cicogna

Vicepresident of the International  
Arbitration Commission  
m.cicogna@dejalex.com

### Tanja Jussila

President of Litigation Commission  
tanja.jussila@ww.fi

### Geraldine Marmelstein

President of Real Estate Commission  
geraldine@gijshetutinkadvocaten.nl

[ Young lawyers of every country stand together. They intend to defend those principles which are common and which they consider to be indivisible from the notion of justice and law ]

AIJA, Declaration of Athens. Adopted, August 27, 1966.

