

WOB



World of Business Law

Ausgabe
Nr°4

Damiano Heller

Anwalt 4.0 - Mensch oder Maschine?

- S. 14

Ramona Leuenberger
Yannick D. Rüfenacht

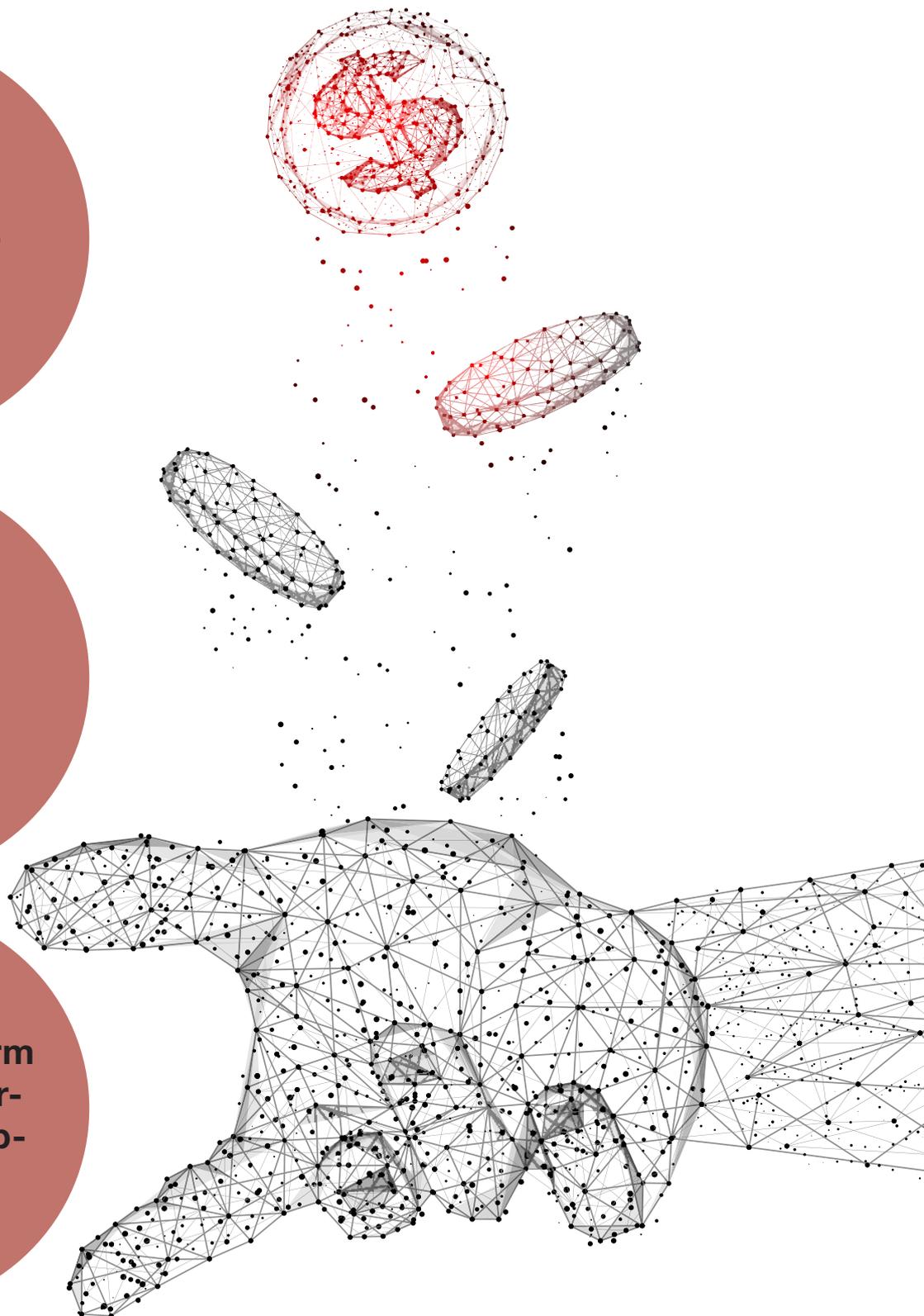
Fokus: UniLu Passerelle

- S. 26

Cédric Krähenmann

Die GwG-Reform vor dem Hinter- grund der Kryp- towährungen

- S. 40





Editorial

Geschätzte Leserin, Geschätzter Leser,

Obschon der Industrialisierungsprozess 4.0 auf seine richtige Definition kritisiert wird, ist der effektive wirtschaftliche Wandel, welcher mit der Industrialisierung 4.0 verbunden ist, deutlich im Alltag zu spüren. Informationstechnologie soll Innovation in Punkto Produktvielfalt und Leistungen ermöglichen, diese vorantreiben und neue Gebiete erschliessen. Dafür müssen neue technische Standards und Normen entwickelt werden, damit Maschine und Mensch, wie auch Maschinen untereinander, kommunizieren können. Daten sind dabei essentiell. Wo uns die Datenflut noch überall hinleiten wird, bleibt ein interessantes Forschungsgebiet.

Mit dem Beitrag „Anwalt 4.0“ wird der Einzug der Digitalisierung (Legal Tech) in der Juristerei veranschaulicht und mögliche Entwicklungen und Herausforderungen im Anwaltsberuf aufgezeigt.

In dieser Ausgabe der World of Business Law erfahren Sie weiter, wie die neue GwG Reform die Kryptowährungsentwicklungen adressiert und diese Gesetzesrevision einschlag findet, wie auch einen Einblick in die essentiellen Regulierungen von Banken im wachsenden Microfinance Bereich.

In unseren Artikeln mit universitären Weitblicken nehmen wir, zusammen mit drei ehemaligen Studierenden, den Werdegang MLAW mit der Passarelle an der Universität Luzern unter die Lupe und zeigen parallel einen möglichen Weg zum MLAW an der Universität St. Gallen (HSG) auf. Die Erfahrungsberichte zu den Austauschsemestern in Taiwan und Australien erlauben einen exotischen Abstecher in fernegelegene, aber durchaus bereisenswerte Orte der Studienwelt.

Unser Verein hat im Frühjahr einen neuen Vorstand gewählt, welcher die Vielfalt laufender und neuer Projekte mit viel Energie und Elan weiterträgt. Dies freut mich ausserordentlich, stimmt mich zuversichtlich für die kontinuierliche Weiterentwicklung der WOB und erleichtert mir den Abschied nach bald drei jähriger Tätigkeit in der Redaktion sowie Chefredaktion der WOB, denn mit dieser Zeitschrift ist viel Herzblut verbunden. Ich möchte mich an dieser Stelle für die tatkräftige Unterstützung der Studiengangleitung Wirtschaftsrecht an der ZHAW bedanken, welche der Verein und die WOB ununterbrochen erfahren darf.

Bleiben Sie gespannt. Wir wünschen Ihnen eine interessante Lektüre.

Angelina Rau
Chefredaktorin World of Business Law



Inhaltsverzeichnis

	Intern
3	Editorial
46	Das sind Wir!
51	Impressum
	Interviews
11	Das Anschlussstudium an der HSG
26	Fokus: UniLu Passerelle 2.0
42	Wirtschaftsrecht als Türöffner
	Themenartikel
5	How Banks can tackle the Financial Crime Risks of Microfinance
14	Anwalt 4.0 - Mensch oder Maschine?
	Chancen und Gefahren für klassische Anwaltskanzleien
33	Law Clinic - Rechtsberatung der ZHAW
40	Die GwG-Reform vor dem Hintergrund der Kryptowährungen
48	Schutz von geistigem Eigentum in Medtech Startups - Ein Leitfaden für Gründerinnen und Gründer
	Auslandberichte
24	Nihao Taiwan!
36	Zu Besuch am Ende der Welt - Australien

How Banks can tackle the Financial Crime Risks of Microfinance

° Text von Markus Weidmann

- Quellennachweis online verfügbar unter www.wr-studenten.ch.

Microfinance today serves hundreds of millions of clients and their families. What once started off as microcredit, a simple service offering micro-loans to the world's unbanked populations, has evolved into complex microfinance markets operated by thousands of Microfinance Institutions (MFIs). Their products and service offerings aim to provide low-income people with tools to meet credit and saving needs, as well as manage risk and efficiently execute transactions. While microfinance may not have put poverty in a museum, it is a unique and revolutionary innovation, namely, a sustainable business model to engage the poor in the market economy in a way that builds assets, skills and opportunities.

The success of microfinance has led to increased attention from socially responsible and ethically prudent investors and capital market investors. Its success hinges on its business model, good asset quality and reasonably stable financial performance indicators. However, the sector's track record is short, and its success could increasingly expose it to greater risk. In particular, strong growth and increased need for external funding has put pressure on the internal control systems, and place new demands on quality of management and corporate governance structures, which MFIs struggle to meet. As MFIs seek to manage this growth, they increasingly choose to transform from not-for-profit to for-profit institutions, from NGO status to being deposit gatherers, seeking regulation and better access to funding, and thus open themselves to transformational risks, seeing their mission drift which drives them away from their target low-income customer base.

The aim of this paper is to draw a relevant picture of the microfinance ecosystem and analyse the business model of microfinance institutions. The document also outlines the different categories of risks that MFIs may face and aims to recommend adequate risk mitigations the banks should consider when it evaluates to start a business relationship with a MFI.

Introduction to Microfinance

Definition of Microfinance

Microfinance can be defined as the supply of financial services to low-income populations excluded from the mainstream financial system – these are typically engaged in self-employment, and often operate in the informal economy. The main providers of microfinance services are microfinance institutions (MFIs).

Development of Microfinance

Microfinance originated in the 1970s in South Asia and Latin America. One of the landmark dates goes back to 1976, when Dr. Mohammed Yunus made a first loan of USD 27 to a group of 42 women in Bangladesh. This first initiative of making small loans to groups of poor women further subsequently evolved into the Grameen Bank, which now serves 8.93 million borrowers, 97 percent of whom are women. In 2006, Dr. Yunus and the Grameen Bank were awarded the Nobel Peace Prize, highlighting the role of microfinance as an important tool for alleviating poverty.

Despite a drop in the growth rate of the number of borrowers in 2017, MFIs continue to register growth, with some positioned in the growing Fintech and mobile banking market: 40% of them are already developing mobile banking services, and 20% are in testing phase. Microfinance continues to help reduce financial exclusion, with 69% of adults having access to banking services in 2017, an improvement of 7% versus 2014. With nearly two thirds of global borrowers (60%) in 2017, South Asia remains the global leader in terms of number of borrowers. India led the way among countries active in microfinance in the world in 2017, with 50.9 million borrowers and outstanding EUR 17.1 billion in loans, followed by Bangladesh, Vietnam, Mexico and the Philippines. The typical borrower profile varies from one region to another. In South Asia, women accounted for 92% of borrowers in 2017, while in Eastern Europe and Central Asia, they represented 45% of MFI clients. Most borrowers live in rural environments: 2/3 of clients in Africa, East Asia and South Asia, with the exception being Latin America, where customers are more urban.

Categories of Microfinance

The original focus of modern microfinance was on the provision of microcredits, which are small loans mostly for short periods to finance working capital for micro-enterprises usually run by low-income people. However, the field of microfinance has broadened greatly beyond credit only, to include micro-savings, micro-insurance, remittances, and other payments, all of which can have great impact on the lives of the poor. Microfinance can be divided into three main categories:

1. **Microcredit:** The promise of microcredit is to provide small loans to micro entrepreneurs to invest in their business, reinvest the returns and allow them to grow out of poverty.
2. **Microsavings:** These products aim to provide accessible and safe avenues to save, either for future investments or as a precaution against economic shocks. Microsavings products can include simple bank accounts, as well as commitment-based products that encourage deposits or limit withdrawal in order to help savers reach their goals.
3. **Microinsurance:** Microinsurance products are designed to mitigate different types of risks, such as agricultural or health risks.

Introduction to Microfinance Institutions

Definition of Microfinance Institutions

A Microfinance Institution (MFI) is an entity in the business of providing financial services to low income individuals. The range of MFIs is very broad, and includes a variety of institutional types, missions and lending methodologies. MFIs have two common missions which gives equal weight to the developmental goal of bringing the poor into the mainstream economy, but also to sustain and generate a positive financial return. As the field has broadened, so has the recognition that a wide variety of entities provide these services, well beyond the non-profit organization model that dominated the early days of modern microcredit. Some of the original institutions have commercialized and expanded to become regulated financial institutions, such as banks. Some conventional banks have launched successful retail strategies to reach microfinance clients. Today, financial services providers who cater to low-income clients take a wide variety of legal forms.

Operating Model of MFIs

MFIs have developed a solidarity economy that always relies on mutual confidence. Before granting microloans, requests are examined by a committee, which evaluates the borrower's eligibility based on human and social criteria, as well as the project's viability and repayment capacity.

MFIs have established a unique operating model that follows the following five principles:

1. **Eligibility Criteria:** The eligibility criteria, assessed before granting each loan, do not focus on strong financial guarantees, (e.g. salary, assets, etc.), but rely instead on more human criteria.
2. **Solidarity Mechanism:** The real guarantee, required by banks in order to grant a loan, may be replaced by a group solidarity mechanism.

3. **Close Relationships:** MFIs build close relationships with beneficiaries. They provide strong support to borrowers, in order to help them succeed in their projects. In addition to classic banking services, the MFIs may offer training programs, too.

4. **Repayment Methods:** The repayment methods for each loan may be adapted to suit the target audience, such as using weekly payment dates.

5. **Partnerships:** Often MFIs cooperate with banks or may have alternative partnerships with other financial actors such as transfer companies, crowdfunding and peer-to-peer platforms.

The following institutions have been identified as providers of microcredit: commercial banks, savings banks, cooperative banks, microfinance banks, foundations, low-capital rural banks, state development and agricultural banks, NGOs, diverse types of non-profit associations, and financial cooperatives (including credit unions). These agents can be roughly classified into banks and non-banks. Providers can be also categorized by the different target groups they are trying to reach: bankable and non-bankable entrepreneurs. In the bankable group, we find mainly traditional start-ups and established micro-enterprises, while the non-bankable group includes mainly financially excluded people. Microcredit providers operating under banking law must fulfil all the requirements of banking legislation: transparency, minimum capital requirements, duties to report to banking authorities and other supervisory regulation.

Business Development of MFIs

The microfinance sector is currently undergoing a significant transformation from a traditional donor-driven NGO-dominated framework towards a greater degree of capital market involvement while at the same time sticking to its original mission of poverty alleviation and social development. Moreover, increasing numbers of NGOs have transformed themselves into regulated financial institutions. With transformation, these institutions expected to increase the breadth and depth of their outreach, primarily through better access to commercial sources of funds and public deposits to finance their growth.

Originally created in emerging countries, microfinance has strongly developed in Europe. This might be surprising, given that the European countries are characterized by an efficient banking system. The situation is however very different between Western and Eastern European MFIs, the latter being traditionally more profitable: there the microfinance sector is very dynamic and mature, to such an extent that some MFIs pushed by private investors, have evolved towards a much more commercial than social business model. In Western Europe, the sector is younger, except for France. The last two decades have also seen a significant increase in the diversity of institutions providing financial services. The previous predominance of non-government organizations (NGOs) in the retail markets of many countries has been challenged by new developments such as the transformation of some pioneering NGOs into fully or partially regulated financial entities, the emergence of specialized microfinance banks, the

entry of commercial banks into microfinance, and the increased involvement of cooperatives and rural banks. The increasing involvement of nonfinancial institutions such as telecommunications companies in microfinance is adding to this diversity.

Regulatory Environment, Risks and Challenges of MFIs

MFIs operate under a variety of regulatory environments which are country-specific, but which also depend on the legal structure of the specific MFI. For instance, specialized microfinance banks are generally subject to prudential regulation by their respective countries' bank supervisory authorities and credit cooperatives typically operate under a separate regulatory framework, while foundations and NGOs are typically not regulated. Some countries adopt

special microfinance laws to cover MFI licensing and regulation (e.g. Kyrgyzstan and Bosnia) which, however, do not always include prudential regulation. The regulatory picture is complicated further by the fact that MFIs predominantly operate in emerging market countries, where financial services oversight and banking regulation suffer from certain weaknesses.

The trend in microfinance, however, seems to lean towards more regulation, as this allows for greater access to funding.

Regulatory Environment of MFIs

The following table shows the regulation and characteristics of Institutional Microfinance Providers:

Type of Provider	Legal form	Regulation and Oversight	Funding
Financial Cooperatives	Registered with central authority	Credit unions may be regulated; oversight by specialized body	Equity provided from member contributions; deposits and partly external debts
NGOs	Registered as an NGO, not-for-profit Institution, or company limited by guarantee	Not regulated; may be subject to government oversight	Grants and debt from development institutions, foundations, socially responsible investors, or aggregators
Deposit-taking MFIs	Licensed as a bank or other form as per regulatory requirements	Regulated and supervised by central bank, ministry, or a specialized body	Mix of equity / debt financing from both private and public sources, deposits
NBFIs (Non-Bank Financial Institutions): credit companies, insurance companies, leasing companies	Licensed as an NBFI or modified financial institution (determined by country specific legal charter)	Regulated by central bank or specialized body or by one or more government units	Mix of equity / debt financing from both private and public sources
Rural, Savings or Postal Banks	Licensed as a bank	Regulated by central bank, specialized body or by one or more government unit	Equity / debt financing, generally from public sources and savings
State Banks	Licensed with the central authorities; incorporated as either a parastatal or shareholding company	Normally regulated and supervised by the central bank	Public funding; debt largely sourced from deposits
Commercial Microfinance Banks	Licensed as a commercial bank	Regulated and supervised by central bank	Equity / debt from institutional investors; deposits
Money Transfer Companies	Licensed as a money transfer provider	Regulated by local financial services authorities	Private funders

Risks and Challenges of MFIs

MFIs typically operate in emerging market countries, which involve uncertainties relating to the potential for outside intervention and exposure to regulatory risks. As MFIs tend to have localized or regionalized activities, they are generally sensitive to trends in their domestic, if not their local, operating environment, but less sensitive to international macroeconomics trends. Consequently, it is important to understand the workings of the domestic or local economy and government, and local regulations.

Microfinance institutions face many risks that threaten their financial viability and long-term sustainability. Many risks are common to all financial institutions and mainly include the following:

1. **Credit Risk:** This is the main risk MFIs face. Lending to microfinance borrowers is frequently unsecured: if provided, collateral is limited in value and is often in the form of guarantees from friends and relatives. The following risks fall under this category: Credit Risk, Liquidity Risk, Interest Rate Risk, Exchange Risk and Investment Portfolio Risk.
2. **Fraud and Money Laundering Risk:** MFIs present some vulnerabilities (e.g. the handling of large volumes of money) which may expose them to Fraud and Money Laundering. The following risks fall under this category: Money Laundering Risk, Terrorism Financing Risk, Fraud Risk, Reputation Risk and Cyber Risk.
3. **Social and Commercial Missions Risk:** the social and commercial missions sometimes conflict with each other. The MFI's challenge is to balance the social and commercial missions to achieve them both. Under this category the following risks can be specified: Social Mission Risk, Commercial Mission Risk, Dependency Risk and Strategy Risk.
4. **Operational Risk:** an MFI could have relatively strong management and staff, and adequate systems and controls, but still prone to major problems stemming from the environment in which it operates. Under this category the following risks can be named: Regulatory Risk, Competition Risk, Demographic Risk, Macroeconomic Risk.

Focus on Financial Crime Risks of MFIs

A large share of MFIs are many steps behind in risk management relative to the scale, scope, nature, and complexity of their activities and the market environment in which they operate. The industry experience also tends to suggest that inadequate attention to risk management is not confined to a particular type of organization such as unregulated, primarily credit-only MFIs, or small-scale unit banks such as rural banks. While regulated microfinance commercial banks appear to pay a great deal of attention to systematic risk management, the evidence suggests that even such banks can suffer from significant inadequacies.

Compliance Culture and Structure

Overall, MFI Anti-Money Laundering (AML) risk monitoring and control systems are unsophisticated, reflecting the small scale and the simple products they offer. As MFIs evolve from donor dependency to commercial independence, clear vision, reliable systems, effective governance and staff capacity become critical in their ability to manage risk. The MFI business model makes it very reliant on staff, and human resources are often mentioned as a major constraint on MFI development. Attracting and retaining a capable AML compliance team is a major challenge, particularly as many MFIs operate partly in remote rural areas.

Political Risk

Key people from the MFI sector portray their initiatives to be a noble endeavour without any political interference for the empowerment of the poor. But it has been observed that several MFIs are run by politically exposed persons. Many MFIs have emerged from an NGO and the source of their funding is often unclear. Many NGOs with international interest and ample funding are operating globally today. Although NGOs are not formally associated with the government, they are very much intermingled with the political agendas of certain countries and help to accomplish them by rotating the money through MFIs.

Customer Due Diligence

It is a universal challenge for microfinance service providers to identify clients according to international standards. In developing countries it is difficult for many clients to comply with certain customer due diligence identification requirements, such as national identity numbers or third-party verification of physical home address.

Transactions

The transactions normally involve relatively small amounts, making them less attractive for large-scale abuse. However, money launderers often split large transactions into several smaller transactions. In this context MFIs may be targets of very small structured transactions.

Source of Funding

MFIs can be used as conduit of money laundering and terrorism financing. Money launderers and terrorist financiers could pose as legitimate entities to transfer funds that later may be diverted to criminal purposes or to disguise funds from illicit activities. Deterring people and organizations with motives to use MFIs as a channel of their illegal activities should be part of the risk management efforts of the institution.

Fraud

MFIs can fall victim to or be used as vehicles for fraud. For instance, loan officers may invent fictitious borrowers or embezzle customers' payments. Managers may misappropriate grant funds or criminals may set up a fake MFI or branch, take deposits, and then flee. The vulnerability can be worsened if the organization has a weak information management

system, if it does not have clearly defined policies and procedures, if it has high staff turnover, or if the MFI experiences rapid growth. The management of savings deposits, particularly voluntary savings, creates additional vulnerability in that a failure to detect fraud could lead to the loss of clients' very limited cash assets and to the rapid deterioration of the institution's reputation.

Identify Fraud

Microfinance providers can be both victims and facilitators of identity fraud. For example, fraudsters may assume fictitious identities and falsify information about their cash flow to get loans they do not intend to repay or may assume the identity of a borrower with a solid credit rating for the same purpose.

Pyramid Investment Schemes

Pyramid investment schemes are prevalent in many developing and transition countries and occur in developed countries as well. In pyramid schemes, a high-yielding investment or deposit is promised. Early investors or depositors are in fact paid the high returns promised, but out of the investments or deposits of subsequent victims. Pyramid schemes are especially relevant to microfinance when they target victims who are less educated and experienced with financial services.

Terrorism Financing

There is some evidence that terrorist agendas, e.g. Hamas, the Islamic Resistance Movement, might be linked to some microfinance institutions. This evidence poses a concern that there could be more connections between microfinance institutions and other illegal activity, especially those activities linked to terrorist political agendas.

Risk Mitigation Proposals for Banks

Considering the potentially higher risk nature and broad heterogeneity of the microfinance sector, the banks should define a specific risk framework for microfinance service providers and use information from the answers to the specific due diligence questions in order to help better drive the inherent risk rating for them.

Verification of the MFI's Legal Framework and Level of Regulation

Since the MFIs operate under a variety of regulatory environments, banks need to investigate by which regulator or supervisory authority the MFIs are regulated. Furthermore, banks must comprehend the level of regulation and the specific requirement demanded by the laws of the countries in which the MFIs operate.

Verification of the MFI's Operating Model

The operating model should be well understood, and banks must obtain the following information:

1. Targeted Borrower Typologies: It is vital for banks to understand with what types of borrowers the MFI is working, e.g. rural farmers, micro, small or medium enterprises, rural or urban clients, general population, etc. It is important to recognize that targeted groups represent a very heterogeneous category, with very different Money Laundering or Terrorist Financing risk profiles in different jurisdictions.
2. Type of Funding: MFIs secure funding from a variety of sources, which depend in part on their status:
 - Grants from development institutions, foundations, socially responsible investors
 - Equity provided from member contributions
 - External debt
 - Mix of equity and debt financing from both private and public sources
 - Private funders
 - Equity and debt from institutional investors.
3. Lender Typologies: The bank should know who the third-party lenders are and where they are domiciled.
4. Countries of operations: MFIs typically operate in emerging market countries. This is significant in relation to the political and economic volatility that frequently occurs in such markets, but also in terms of specific microfinance sector exposure to potential political interference.
5. Outsourcing Activities: Outsourcing support services to third-party providers can improve the efficiency of operations but can also expose the entity to some Money Laundering or Terrorist Financing risks, with reference to outsourced services as identity customer verification, credit reporting and payment processing.
6. Partner Relationships: banks should know who the main partners are (e.g. banks, brokers, etc.) with whom the MFI will transact in order to understand how the money flows.
7. Delivery Channels: The banks should know the mechanisms by which microfinance services are delivered to the clients. In developing countries, most poor people are trapped in a cash-only world, with most transfers traditionally performed through money transfer companies or transacted through informal channels. However, nowadays transactions often occur with a range of channels with technology-enabled alternatives as smartphones, pre-paid cards or by other means implying the involvement of third-party providers. These alternative delivery channels, by relying heavily on technology and third-party relationships, require tailored operational risk standards.
8. Loan Payment Typologies: The banks need to understand the means by which the loan is processed, e.g. in cash or by other means.

Verification of the MFI's AML and Risk Management Framework

The MFI's Risk Management and Anti-Money Laundering (AML) framework should be robust enough to monitor and manage the different risks.

The AML Risk Framework

The Anti-Money Laundering and Counter-Terrorist Financing (CTF) Framework and related policies of the respective MFI should contain the following points:

1. The client due diligence process applied to borrowers should describe what kind of due diligence measures are in place when microfinance clients lack proof of identity, income or residence, or are geographically isolated. The MFI should also show how it balances the risks in case of simplified identification requirements adoption.
2. The verification process of the MFI regarding the legitimacy of the source of funding.
3. The adoption of screening methodologies on third-party lenders, including sanctions screening.
4. The adoption of background checks on potential employees, shareholders, and board members.

5. The transaction monitoring set-up, e.g. establishment of internal thresholds for transfer amounts in order to detect suspicious transactions.

The Risk Management Framework

The Credit Risk framework should describe the credit risk controls the MFI uses to mitigate the risk. The MFI must obtain the following information:

1. Loan Product Design: Eligibility requirements, e.g. for microenterprise loans prospective borrowers may be required to present business documentation, loan amounts, e.g. MFI must ensure that the loan amount is within the client's capacity to repay, loan terms, repayment frequencies (e.g. weekly, monthly), interest rates, etc.
2. Client Screening: The MFI should describe the methodology used to analyze client creditworthiness.

Risk Matrix of MFIs

It is vital for banks that collaborate with MFIs to understand the inherit risks of that particular business. The relevant risks can be classified within a MFI Risk Matrix:

Higher Risks	Not regulated entities (e.g. NGOs)
	Operate in high risk jurisdictions
	Funding coming from international donors
	Complex and far-reaching outsourcing arrangements
	Multiple partners involved in the financial flows
	Weak risk management framework
Lower Risks	Regulated entities (e.g. commercial banks)
	Funding coming from public investors
	Clarity of the structure of the financial flows
	Sound risk management framework

Conclusion

Banks should consider when they evaluate to start a business relationship with an MFI, that various risks need to be addressed. It is vital for banks to ensure, that the due diligence processes are performed with the upmost sincerity and according to the highest standards in the fields of compliance. One should point out that credit risk and AML-risks are the most sensitive risks, but the reputational risk must not be neglected either. It is important not to forget

that Microfinance started as a simple service offering micro-loans to the world's unbanked populations. Therefore, financial institutions who pursue a business activity within microfinance, have still today, a social responsibility and need to be aware that microfinance ultimately serves a charitable goal and purpose. Consequently, the banks need to find the right balance between social mission and commercial goals, otherwise the reputational risks will increase dramatically.

Das Anschlussstudium an der HSG

° Ein Interview mit Nina Maute

- Das Interview wurde schriftlich geführt von Angelina Rau.

"Besonders spannend sind an der HSG jedoch auch die Kontextfächer. "

Bitte stelle dich dem Leser kurz vor.

Ich bin Nina Patrizia Maute, 24 Jahre alt und wohne in Winterthur. Ich habe im Jahr 2018 den Bachelor in Wirtschaftsrecht an der ZHAW abgeschlossen und mich danach entschieden den Bachelor in Jus an der Uni St. Gallen (HSG) nachzuholen um danach den dortigen MLaw zu machen.

Warum hast du dich im Anschluss an das Wirtschaftsrechtsstudium für den BLaw in Recht an der Hochschule St. Gallen (HSG) entschieden?

Ich habe mich aus diversen Gründen für die Uni St. Gallen entschieden. Für mich war aber vor allem die Nähe der Uni sowie die Bekanntheit der Uni ein wichtiges Entscheidungskriterium. Zusätzlich dazu hat mich die stetige Diskussion über die Zulassung von Wirtschaftsrechtsstudenten zur Anwaltsprüfung darin bestärkt, einen zweiten Bachelor und danach einen Master abzuschliessen und nicht die Passerelle an der Unilu zu machen.

Gibt es Auflagen für den Übertritt an die HSG? Falls ja, welche?

Der Bachelor muss an sich mit 90 Credits nachgeholt werden. Dies entspricht einer Zeitdauer von 2 Jahren. Grundsätzlich ist dies jedoch ähnlich wie die Passerelle an der Unilu - einfach etwas länger. Ansonsten gibt es noch die Auflage, dass in dieser Zeitspanne zwei Fremdsprachen abgeschlossen werden müssen, dies kann man jedoch direkt an der Uni in den jeweiligen Kursen machen und benötigt kein externes Diplom. Falls man bereits externe Diplome besitzt, die nicht älter als drei Jahre sind, kann man diese anrechnen lassen. Zusätzlich dazu muss man genügende Kenntnisse in Rechnungswesen nachweisen, dies ist aber durch den Abschluss an der ZHAW sowieso bereits mehr als erfüllt.

Welches sind deine Erfahrungen damit und was empfehlst du künftigen Studierenden?

Aus meiner Sicht ist die Uni St. Gallen empfehlenswert, auch wenn es teilweise organisatorisch etwas schwierig ist im 2. Studienjahr einzusteigen. Die Unterstützung fehlt ein wenig durch die Uni, man findet sich aber bestimmt zurecht. Aus meiner Sicht lohnt es sich primär jedoch auch für die Vertiefung des Stoffes der jeweiligen Rechtsgebiete.

"Es gibt ein wirklich tolles Angebot für alle Interessen."

Welche Vorlesungen hast du bereits besucht und welche möchtest du noch besuchen?

Ich habe bereits diverse Vorlesungen besucht, beispielsweise Familienrecht, Erbrecht sowie auch Strafrecht und Privatrecht OR AT/BT. Besonders spannend sind an der HSG jedoch auch die Kontextfächer. Diese sind wie die Wahlpflichtfächer an der ZHAW jedoch noch etwas vielseitiger und spezieller. Es gibt ein wirklich tolles Angebot für alle Interessen.

Welche Unterschiede siehst du zwischen der ZHAW und der HSG? Bzw. Uni / Hochschule?

Etwas an das ich mich klar gewöhnen musste, war die „Anonymität“ die man an einer Uni hat, da es keine Klassen gibt und man auch nicht direkt mit den Kommilitonen das Studium begonnen hat. Dies fällt anfänglich etwas schwer. Aus meiner Sicht ist es an der ZHAW leichter Anschluss zu finden. Die Prüfungen unterscheiden sich auch etwas, es scheint viel mehr Stoff zu sein und es muss doch etwas geplanter gelernt werden, da die Prüfungen umfangreicher sind als an der ZHAW. An die Prüfungen kann man sich ausserdem selber anmelden, dies bedeutet auch ein bisschen mehr Freiheit, in der Gestaltung der Länge des Studiums. Man kann somit entscheiden wann man welche Fächer abschliesst, ist aber natürlich etwas eingeschränkt, da nicht alle Vorlesungen und dazugehörigen Prüfungen in jedem Semester angeboten werden.

Warum hast du dich damals für ein Wirtschaftsrechtsstudium entschieden?

Ich war mir nicht sicher, ob ich die Passerelle – Kantonale Maturitätsschule Zürich (KME) oder die ZHAW machen möchte. Ich habe mich danach aber für die ZHAW entschieden, weil ich zuerst ein bisschen in das Rechtsstudium schnuppern wollte und den Zweitweg über die Uni Luzern bereits kannte.

Würdest du dich nochmals für den Studiengang Wirtschaftsrecht entscheiden?

Ganz klar ja, es hat mir sehr gefallen, auch wenn die weniger rechtslastigen Fächer manchmal etwas weniger meinen Interessen entsprochen haben, bringen sie mir sehr viel im beruflichen Alltag.

Hast du während des Studiums gearbeitet oder Weiterbildungen besucht?

Ich habe während dem Studium immer gearbeitet, anfangs jeweils 20%. Im Moment arbeite ich ca. 40-60%.

Denkst du, es gibt Verbesserungspotential im Studiengang Wirtschaftsrecht? Wenn ja, welches?

Mir fallen hier grundsätzlich die Kommunikation betreffend die Prüfungen (erlaubte Hilfsmittel etc.) und allenfalls die Onlinetools ein. Die Vorlesungen an sich sind sehr gut. Das Einzige was manchmal schade war, war das manche Rechtsgebiete zusammen unterrichtet wurden (Bsp. Kartellrecht und Immaterialgüterrecht) dabei fehlte aus meiner Sicht die nötige Zeit für die jeweiligen Gebiete.

Kannst du uns aus deiner Sicht zwei Stärken und zwei Schwächen des Studienganges Wirtschaftsrecht nennen?

Für mich ist der breite Lehrstoff (von Marketing bis Vertragsgestaltung etc.) sowohl eine Stärke wie auch eine Schwäche. Es nützt einem zwar relativ viel, sich überall ein bisschen auszukennen und mir scheint dies hebt die ZHAW-Studierenden auch von anderen Studierenden ab, aber man ist in keinem Fach der wirkliche „Profi“. Dies gilt dann auch für die spätere Ausrichtung: Man ist weder vollwertiger Jurist noch wirklich Betriebsökonom.

Was würdest du einem zukünftigen Wirtschaftsrechtsabsolventen mit auf den Weg geben?

Ich denke als Absolvent ist es vor allem wichtig sich nicht stressen zu lassen bezüglich der zukünftigen Uniwahl oder, ob man nun doch lieber Vollzeit arbeiten gehen möchte. Ich habe mich damit sehr gestresst aber schlussendlich völlig spontan für die Uni SG entschieden.

Was ist dir positiv oder negativ in Erinnerung geblieben, wenn du an deine Studienzeit an der ZHAW zurückdenkst?

Ich muss ehrlich sagen, dass mir nicht viel Negatives geblieben ist. Eigentlich vermisse ich die ZHAW etwas. Mir ist jedoch besonders positiv geblieben, dass man sich sehr bemüht die Infrastrukturen an die Studierenden anzupassen und auch zu pflegen. Auch die etlichen Veranstaltungen fand ich fantastisch!

Was möchtest du nach dem MLaw machen? Welche beruflichen Ziele verfolgst du?

Das Ziel ist das Anwaltpatent, aber der Weg ist noch weit :). Bis es so weit ist, ist es mein Ziel bei meiner Arbeitsstelle weitere Erfahrungen zu sammeln und den zweiten Bachelor sowie Master erfolgreich abzuschliessen.

Rechtswissenschaft – ein Fall für Sie?



MLaw (Luzern)

- Freie Fächerwahl aus über 100 Masterfächern mit einem breiten Angebot in englischer Sprache
- Flexible fachliche Profilierung nach persönlichen Interessen
- Mobilität: zweisprachiger Master Luzern/Neuenburg (Joint Degree) oder internationaler Double Degree (MLaw/LLM)
- Drei interdisziplinäre «Master Plus»-Studiengänge

Masterinfoabende

- Zulassung und Studienablauf mit Bachelor in Wirtschaftsrecht der ZHAW
- Aufbau und Inhalt des Studiengangs
- Mobilität
- Das Studium aus Studierendensicht

Dienstag, 29. Oktober 2019 und Dienstag, 31. März 2020

www.unilu.ch/masterinfo-rf



Anwalt 4.0 Mensch oder Maschine? Chancen und Gefahren für klassische Anwaltskanzleien

° Text von Damiano Heller

- Quellennachweis online verfügbar unter www.wr-studenten.ch.

Im Zuge der Digitalisierung, welche in den meisten Branchen Einzug hält, werden auch Kanzleien bzw. Unternehmen aus dem juristischen Bereich einem Wandel unterworfen. Es hat zwar in der Rechtsbranche vergleichsweise lange gedauert bis die alten Strukturen durch neue, digitale Möglichkeiten aufgebrochen wurden. Nichtsdestotrotz haben diese Veränderungen einen bedeutenden Einfluss auf die Art und Weise, wie in Zukunft Rechtsdienstleistungen erbracht werden. Bereits heute ist es möglich, auf Online-Plattformen sein Rechtsproblem zu platzieren und Offerten von Anwälten zu vergleichen oder direkt Verträge erstellen zu lassen. Doch nicht nur Privatpersonen können von den Errungenschaften durch Legal Tech profitieren, auch Unternehmen erfahren durch die Unterstützung von automatisierter Dokumentenanalyse und künstlicher Intelligenz einen entsprechenden Mehrwert. Ausgelöst wurde die Legal Tech Bewegung vor allem durch den Kostensenkungsdruck. Aber auch weitere Faktoren hinsichtlich der Regulierung der Rechtsmärkte und der immer grösser werdenden Möglichkeiten der Informationstechnologie haben ihren Beitrag dazu geleistet. Begünstigt wird die Weiterentwicklung von Legal Tech sowohl durch die Verfügbarkeit von Daten, als auch durch das Potential betreffend deren Verwendung.

Für klassische Anwaltskanzleien bedeutet dies, ihr bestehendes Geschäft zu hinterfragen und gegebenenfalls neu auszurichten. Dabei sollte der Fokus nicht nur auf die Infrastruktur der Kanzlei gelegt werden, ebenso wichtig ist es, wie innerhalb des Unternehmens hinsichtlich der Prozesse gearbeitet wird und insbesondere welche Dienstleistungen angeboten werden. Optimierungspotential bieten in vielen Fällen die Geschäftsmodelle an sich, die internen Prozesse und die Interaktion mit dem Kunden. In Zeiten, in denen sich Kunden vermehrt online bewegen, ist es essentiell, diesem Bedürfnis nach Bequemlichkeit und gleichzeitig umfassender Beratung mit entsprechenden Plattformlösungen zu begegnen.

Jeder Wandel, insbesondere jener mit disruptivem Potential, bringt für bestehende Marktteilnehmer Gefahren mit sich. Die Industrialisierung, Automatisierung und Digitalisierung der juristischen Branche steckt zwar noch in den Kinderschuhen. Trotzdem oder gerade deswegen sollten die Akteure auf dem Rechtsmarkt diese Veränderungen genau beobachten und die richtigen Schlüsse daraus ziehen. Wenn die Kanzleien früh auf dem Legal Tech Markt mitmischen, Entwicklungen schnell adaptieren und sich entsprechend strategisch positionieren können, bieten sich eine Vielzahl an wertschöpfenden Geschäftsideen an.

Einführung und Einordnung von Legal Tech

In Zeiten, in denen die Digitalisierung und Technologisierung vieler Branchen aktueller ist denn je, haben sich für klassische Berufe moderne Begrifflichkeiten herauskristallisiert. Die Bezeichnung «Legal Tech» als Kurzform von Legal Technology reiht sich nahtlos neben Begriffen wie «PropTech», FinTech» oder «InsurTech» in das Vokabular der heutigen Zeit ein. Unter dem Begriff Legal Tech wird grundsätzlich die Informationstechnik (IT) verstanden, welche in Bezug auf juristische Tätigkeiten zur Anwendung gelangt. Diese Möglichkeiten der IT führen zu einer Industrialisierung und Automatisierung von Rechtsdienstleistungen. Betroffene Berufsgruppen tun gut daran, sich vertieft mit diesem Trend auseinanderzusetzen und die eigene Arbeitsweise sowie die eigenen Prozesse zu hinterfragen. Denn der Nachfrager von juristischen Dienstleistungen könnte sich nun die Frage stellen; Braucht es überhaupt noch einen Anwalt im klassischen Sinne oder werden die rechtlichen Probleme in Zukunft ausschliesslich von Maschinen, zu einem möglicherweise viel günstigeren Preis, gelöst?

Es ist eine grosse Herausforderung, der sich Anwälte stellen müssen. Gleichzeitig bieten diese Veränderungen auch ebenso viele Chancen. In diesem Artikel geht es darum zu erläutern, weshalb heutzutage ein Umdenken hinsichtlich juristischer Dienstleistungen stattfindet, wie klassische Anwaltskanzleien davon tangiert werden und welche Schritte sie unternehmen müssen, um auf diesem sich schnell verändernden Markt bestehen zu können.

Treiber von Legal Tech

In vielen Branchen war der Druck der Nachfrager von Produkten und Dienstleistungen hinsichtlich

Effizienz und Kosten in den vergangenen Jahren grösser als im juristischen Bereich. Diese Welle ist nun jedoch auch in der Rechtsbranche angekommen, in der Klienten vermehrt umfangreichere und oftmals auch bessere Leistungen zu tieferen Preisen fordern. Diese Anspruchshaltung bekommen klassische Anwaltskanzleien direkt durch private und indirekt durch institutionelle Klienten, z.B. unternehmensinterne Rechtsabteilungen, zu spüren. Durch die Zusammenarbeit mit externen Anwaltskanzleien im Hinblick auf die Beratung bei komplexen Fachfragen wälzen die Rechtsabteilungen ihren internen Kostendruck auf die beratenden Kanzleien ab. Konkret hat dies für die Anwälte zur Folge, ein entsprechendes Kostenmanagement zu betreiben und gleichzeitig mehr Leistungen für weniger Honorar zu erbringen. Experte B sieht den Kostendruck als Haupttreiber von Legal Tech und ist der Meinung, dass jemand, der sich weiterhin auf diesem Markt bewegen will, zwingend sein bestehendes Geschäftsmodell überdenken sollte.

Dieses in der Praxis festgestellte Phänomen umschreibt Susskind in der Theorie als «more for less» Prinzip und ordnet es als eines von drei Treibern von Legal Tech ein, die seiner Meinung nach die Arbeitsweise von Anwälten in Zukunft stark beeinflussen werden.

Der zweite Faktor nach Susskind, welcher die Entwicklung von Legal Tech begünstigt, ist die Liberalisierung. In vielen Ländern war das Anbieten von juristischen Dienstleistungen nur qualifizierten Anwälten vorbehalten. Die Problematik dieses Modells aus Sicht der Nachfrager liegt aber darin, dass eine solche geschlossene Gruppe von Dienstleistern dem Kunden keine grossen Auswahlmöglichkeiten bieten, diese zumindest einschränken

und sich der Preis aufgrund hoher Nachfrage und kleinerem Angebot bildet. Durch die Liberalisierung der Gesetzgebungen in den verschiedenen Ländern und somit auch der Öffnung des Rechtsmarktes z.B. für Dienstleistungsangebote von Nicht-Anwälten, entsteht für die Nachfrager ein grösseres Angebot. Die Liberalisierung machte sich beispielsweise in der Schweiz insofern bemerkbar, als das Bundesgericht im Jahr 2011 die Aktiengesellschaft als Rechtsform für Anwaltskanzleien zugelassen hat.

Als dritter Treiber gilt gemäss Susskind die gesamte IT. Die Möglichkeit, durch Software nicht nur Prozesse zu digitalisieren und zu automatisieren, sondern ganz neue Dienstleistungen anbieten zu können, hat einen grossen Einfluss auf die Art und Weise, wie Rechtsdienstleistungen angeboten werden. Durch das disruptive Potenzial der neuen Dienstleistungen ist es möglich, bisherige Anbieter vom Markt zu verdrängen und selbst die Marktführerschaft zu übernehmen.

Wieso erst jetzt?

Im Vergleich zu anderen Branchen befindet sich der Rechtsdienstleistungssektor hinsichtlich Digitalisierung in einer Aufholjagd. Der Grund, weshalb es in der juristischen Branche länger dauerte, lässt sich zumindest in Bezug auf den Kostendruck anhand der Principal-Agent Theorie erklären. In unserem Beispiel verkörpert der Principal den Klienten und der Agent den Anwalt. Naturgemäss verfügt der Anwalt durch seine Expertise über mehr Informationen als der Klient (wodurch der Anwaltsberuf auch seine Daseinsberechtigung erlangt), woraus schlussendlich eine Informationsasymmetrie resultiert. Dieses starke Ungleichgewicht hat bisher auch die Anwaltshonorare gerechtfertigt, welche bis dato scheinbar nicht hinterfragt wurden. Durch den wachsenden Konkurrenzdruck untereinander und die Verfügbarkeit und Vergleichbarkeit von Informationen und Dienstleistungen im Internet, sehen sich die Anwälte je länger je mehr mit einer neuen Situation konfrontiert, welcher sie mit entsprechenden Massnahmen begegnen müssen.

Anwendungsbereiche von Legal Tech

Um ein Gefühl dafür zu bekommen, wo in einer Anwaltskanzlei Legal Tech eingesetzt werden kann, muss man sich die verschiedenen Prozesse der Wertschöpfungskette einer Beratungsdienstleistung vor Augen führen.

Bei der Digitalisierung der juristischen Beratungstätigkeit kann zwischen den Hauptprozessen, welche direkt mit der Beratungstätigkeit zusammenhängen und Umsatz generieren, den Supportprozessen, die verantwortlich dafür sind, dass die Hauptprozesse optimal funktionieren, aber keinen wertschöpfenden Beitrag leisten, und der Infrastruktur, welche die Basis für die Support- und Hauptprozesse bildet, unterschieden werden.

Viele dieser Aufgaben, insbesondere innerhalb der Support- und Hauptprozesse, sind in ihrer Natur repetitiv und standardisierbar und können bereits heute teilweise durch intelligente Software erledigt werden. In vielen Kanzleien werden diese Arbeitsschritte jedoch noch von Menschen durchgeführt und resultieren aufgrund des Zeitaufwandes für den Klienten in einem grossen Kostenblock.

Digitalisierung der Infrastruktur

Damit ein Unternehmen seine Haupt- und Supportprozesse überhaupt digitalisieren kann, müssen zuerst die entsprechenden Rahmenbedingungen geschaffen werden. Die Digitalisierung in diesem Bereich ist nicht nur auf Anwaltskanzleien, sondern auf sämtliche Unternehmen zutreffend. Es geht hierbei um die Nutzung von Clouddiensten, beispielsweise für die digitale Dossierführung und -archivierung, die Bereitstellung kryptographischer Infrastrukturen, den Netzzugang sowie Plattformen für die Zusammenarbeit zwischen Anwälten oder Anwälten und Behörden. Die Entscheidung, welche Software für die Digitalisierung eingeführt wird, sollte nicht nur von den damit verbundenen Kosten abhängig gemacht werden. Um ihren Hauptpflichten, insbesondere der Einhaltung von Terminen und Fristen, nachzukommen, ist eine Anwaltskanzlei auf eine einwandfrei funktionierende IT-Infrastruktur angewiesen. Die Zuverlässigkeit stellt in diesem Fall ein ebenso wichtiges Entscheidungskriterium dar.

Digitalisierung der Supportfunktionen

Die Supportfunktionen umfassen mehrere Ebenen der Kanzlei. Beginnend beim Backoffice inkl. Personalmanagement über die operative Ebene des Tagesgeschäfts (z.B. Kundenbeziehungsmanagement) bis hin zur strategischen Ebene bezüglich Geschäftsentwicklung. Die digitale Erstellung von Dokumenten sowie die Recherche in online Datenbanken sind heute aus keiner Kanzlei mehr wegzudenken.

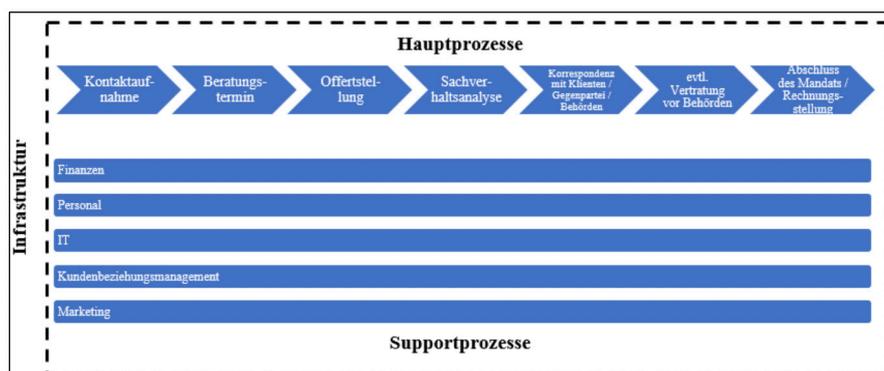


Abbildung 1: Wertschöpfungskette einer Anwaltskanzlei (Beispielhafte Darstellung eines Beratungsprozesses)
Quelle: Eigene Darstellung basierend auf Porter, S. 64.

In diesem Zusammenhang zu nennen ist auch das Führen elektronischer Klientendossiers sowie die elektronische Übermittlung von Kundendaten. Unter die digitale Korrespondenz mit den Kunden fällt auch das Thema e-billing, also die elektronische Zustellung von Rechnungen.

Durch die Anwendung von Online-Plattformen entstehen für die Kanzleien neue Möglichkeiten für die Kundengewinnung und die Vermarktung der Dienstleistungen.

Digitalisierung der Kernkompetenzen / Hauptprozesse

Es gilt, die hiervor genannten „klassischen Digitalisierungsmassnahmen“ hinsichtlich Infrastruktur und Support einer Anwaltskanzlei von denjenigen zu unterscheiden, welche ein disruptives Potential beinhalten und welche heute besonders heiss diskutiert werden, wenn es um den Begriff Legal Tech geht. Die Digitalisierung der Kernkompetenzen bezieht sich ausschliesslich auf Massnahmen entlang der Wertschöpfungskette der Hauptprozesse.

Disruptive Innovation

Zuerst soll geklärt werden, durch welche Eigenschaften sich eine disruptive Innovation auszeichnet. Sie lässt sich umschreiben als eine Entwicklung, welche sich zu Beginn ihres Lebenszyklus an eine kleine Menge von Kunden richtet, für den breiten Markt jedoch uninteressant ist. Dies kann daran liegen, dass sich das Produkt in einem Nischenmarkt befindet, oder aber, dass die qualitativen Merkmale nicht die Ansprüche der bisherigen Kunden befriedigen können. Das Ziel jeder disruptiven Innovation muss es jedoch sein, einen ansprechenden Profit zu erwirtschaften. Aus diesem Grund werden die bisher in kleineren Mengen produzierten, aber zu hohen Preisen vertriebenen Produkte für den grossen Markt zugänglich gemacht. Dies geschieht insbesondere über Skaleneffekte. Ab diesem Zeitpunkt wird das Produkt für neue Produzenten und Konsumenten interessant, wodurch sich das Produkt endgültig am Markt etablieren kann. Durch die stetige Weiterentwicklung schaffen es die einst für den Nischenmarkt gedachten resp. qualitativ schlechteren Produkte im Vergleich zu den bereits am Markt etablierten, für die Nachfrager der bestehenden Produkte eine adäquate Alternative darzustellen und schliesslich die bestehenden Anbieter aus dem Markt zu verdrängen.

Im Folgenden soll anhand von konkreten Beispielen aufgezeigt werden, in welche Bereiche sich Legal Tech innerhalb der Kernkompetenzen / Hauptprozesse unterteilen lässt.

Suche nach einem passenden Anwalt

Wie bei vielen anderen Dienstleistungen erfolgt auch bei der Anwaltssuche die Erstinformation betreffend Dienstleistungsangebot und Qualifikation der Anwälte über Webseiten. Dies ist für Kunden insbesondere dann nützlich, wenn kein passendes digitales Rechtsberatungsprodukt zur Verfügung steht. In der Schweiz bietet beispielsweise www.swissanwalt.ch eine kostenlose Anwaltsvermittlung an. Diese Plattform wird als einfaches Werkzeug dargestellt, einen Sachverhalt mehreren Anwälten gleichzeitig

vorzustellen, um schlussendlich von den interessierten Juristen den für einen persönlich am passendsten auszuwählen, ohne selbst mehrere Anwälte anschreiben zu müssen.

Automatisierte Rechtsberatungsprodukte

Eine automatisierte Rechtsberatung umfasst die Bearbeitung und Durchsetzung von Ansprüchen, basierend auf gut strukturierbaren Daten, die standardisierbar sind. Daraus lässt sich ein Ablauf- und Entscheidungsbaum ableiten, welcher es ermöglicht, eine beliebig grosse Anzahl solcher Fälle automatisch abzuwickeln. Der Klient kann so beispielsweise bequem von zu Hause seine Ansprüche prüfen und gegebenenfalls durchsetzen oder auch juristische Dokumente erstellen bzw. erstellen lassen.

E-Discovery und Dokumentenanalyse

Um die immer grösser werdenden Mengen an Daten überhaupt bewältigen zu können, bieten heutzutage sog. e-Discovery Software entsprechende Unterstützung an. Diese sind nicht nur fähig, Dokumente nach Stichworten oder bestimmten Begriffen zu durchforsten, sondern sie können auch den Inhalt von Dokumenten analysieren und entsprechend nach Risiken bewerten. Diese Bewertung von Risiken setzt voraus, dass die Software die Texte lesen und verstehen kann. Die Document Review Software kommt der klassischen Tätigkeit eines Anwaltes schon sehr nahe. Mit dieser Art von künstlicher Intelligenz ist es möglich, umfangreiche Due Diligence Prüfungen, d.h. die Analyse von Verträgen hinsichtlich bestimmter Standardklauseln durchzuführen und insbesondere Abweichungen davon festzustellen. Zwar gibt es heute noch keine Maschine, welche einen solchen Prozess ohne menschliche Eingriffe und Korrekturen erledigen kann. Doch diese künstliche Unterstützung ermöglicht bereits heute in internationalen Grosskanzleien die effiziente Erledigung von Rechercheaufgaben. Verschiedene Anwendungsbereiche von künstlicher Intelligenz sind z.B. das Risikomanagement im Rahmen von Kreditprüfungen bei Banken, die Bilderkennung oder eben die Textkategorisierung.

Legal Process Outsourcing

Für Anwaltskanzleien, Rechtsabteilungen oder andere Unternehmen, denen es an internen Ressourcen oder Fachwissen für bestimmte Rechtsprobleme mangelt, stellt das Outsourcen bestimmter Aufgaben eine finanziell und zeitlich attraktive Möglichkeit dar. Der Zusammenhang zum Thema Legal Tech entsteht, wenn dem beauftragten Unternehmen die Daten in einem virtuellen Datenraum zu Verfügung gestellt werden.

Smart Contracts & Blockchain

Ein Thema, das heute schon viel Beachtung findet und auch in Zukunft eine wichtige Rolle spielen wird, ist jenes der Smart Contracts. Bei einem Smart Contract handelt es sich um ein Programm, das sich automatisch in Kraft setzt und den Vertrag ebenfalls automatisch abwickelt. Um Smart Contracts entsprechend abzusichern bzw. die Vorgänge zu verifizieren und zu dokumentieren, bietet sich die Blockchain-technologie an. Kurz gesagt müssen aus technologi-

scher Sicht zwei Hürden gemeistert werden: Erstens muss eine digitale und eindeutige Kodierung von juristischen Sachverhalten vorliegen und zweitens müssen diese kryptographisch operationalisiert und abgesichert sein. Das Potential von Smart Contracts liegt vor allem in Bereichen der Zertifizierung und Registrierung wie auch bei notariellen Akten. In Anbetracht der bereits häufig erwähnten Kostenfrage von juristischen Dienstleistungen bieten die Smart Contracts, durch ihre automatische Inkraftsetzung (M2M Kommunikation) und das Fehlen eines juristischen Intermediärs, erhebliche Vorteile.

Online Dispute Resolution

Mittels online Dispute Resolution sollen insbesondere verbraucherrechtliche Streitigkeiten gelöst werden. Primäres Ziel ist die Nutzung als alternative Streitbeilegungsmöglichkeit und nicht der Ersatz von gerichtlichen Verfahren. Hintergrund ist die ODR-Verordnung, welche die Europäische Kommission dazu verpflichtet, eine Online-Plattform zur alternativen Streitbeilegung einzurichten.

Predictive Justice

Legal Tech ist nicht nur im privatwirtschaftlichen Bereich anzutreffen, sondern je länger je mehr auch im öffentlichen rechtlichen Raum. Ein Teil davon ist predictive Justice bzw. predictive Policing. Durch die Kartierung von Verbrechen, die auf der Einschätzung von bereits begangenen Straftaten fusst, soll eine Art «intelligente Polizeiarbeit» geschaffen werden. Der Fokus liegt hierbei auf proaktiver Kriminalprävention statt auf reaktiver Aufklärung. Die Zürcher Polizei setzt seit rund drei Jahren auf die Software «Precobs» zur Prävention von Straftaten.

Ansätze für die Erarbeitung einer Digitalisierungsstrategie einer Kanzlei

Über die Möglichkeiten und Leistungsfähigkeit durch Legal Tech Bescheid zu wissen ist das Eine, die wirklich brennende Frage für Anwälte ist jedoch, wie sie es schaffen, die Digitalisierung in der Kanzlei umzusetzen und an welchen Punkten sie dazu ansetzen müssen. Bei dieser Strategieplanung müssen die hiervoor genannten Stufen - Infrastruktur, Supportprozesse und Kernkompetenzen - im Detail analysiert werden, um innerhalb dieser Stufen das Optimierungspotential zu eruieren.

Geschäftsmodelle

Um als Kanzlei erfolgreich und nachhaltig das Geschäftsmodell zu digitalisieren, reicht es nicht aus, bloss einige Dinge wie die Kundenkommunikation oder das Archiv zu automatisieren. Die Automatisierung muss sich am Ende des Tages auch wertschöpfend auswirken. Die Zeit wird zeigen, zu welchen Innovationen die Kanzleien fähig sind. Hartung gibt einige Anhaltspunkte, wohin der Weg führen könnte.

Kanzleien könnten zum Beispiel gewisse Softwareprodukte für ihre Kunden entwickeln und danach lizenzieren. Die Kanzlei hätte den einmaligen Aufwand, ein bestimmtes Produkt zu programmieren und könnte sich dann den Skaleneffekt zu Nutze machen, um es ohne grossen Mehraufwand an beliebig viele Kunden zu lizenzieren oder zu verkaufen.

Fest in der Anwaltstradition verankert ist die Verrechnung auf Stundenbasis. Was wäre aber, wenn gewisse standardisierbare Produkte, z.B. einfache Kaufverträge, zum Fest- oder Abonnementpreis vertrieben werden würden? Dadurch würde sich die Effektivität, die über die Automatisierung erreicht wird, in einer grösseren Marge widerspiegeln, da in diesem Fall innerhalb der gleichen Zeit viel mehr Fälle abgewickelt werden könnten.

Online-Plattformen in Bezug auf die Suche nach einem Anwalt bieten sowohl für den potenziellen Kunden als auch für den Anwalt diverse Vorteile. Kunden können besser zwischen verschiedenen Anwälten aufgrund von Ratings entscheiden und Anwälte haben einen zusätzlichen Akquisekanal. Möglich wäre aber auch eine Plattform, auf der Verträge verwaltet und verhandelt werden könnten.

Die Spezialisierung der Kanzleien als Anbieter von Legal Tech Dienstleistungen und hierbei vor allem als Fachpersonen hinsichtlich Content Management von automatisierten Rechtsberatungprodukten sieht auch Experte B als Chance, sich mit alternativen Geschäftsmodellen im Markt zu etablieren.

Prozesse

Anhand der Grafik in Kapitel 3 wurde veranschaulicht, dass ein Rechtsberatungsprozess in verschiedene Teilschritte aufgesplittet werden kann. Diese Prozessschritte müssen im Rahmen einer Digitalisierungsstrategie konkret analysiert und das Optimierungspotenzial freigelegt werden. Wichtig dabei ist, auch die Mitarbeiter in diesen Veränderungsprozess miteinzubeziehen oder zumindest offen damit umzugehen, sodass eine möglichst reibungslose Umsetzung mit wenigen Widerständen innerhalb der Organisation gewährleistet wird.

Strukturen

Die Digitalisierung von Strukturen zielt darauf ab, die oftmals pyramidenförmige Hierarchie aufzubrechen, in der einem Partner von vielen, meist jungen, Anwälten zugearbeitet wird. In Fällen, in denen die Software fähig ist, die Arbeit von diesen jungen Anwälten zu ersetzen, sind die Kunden nicht mehr bereit, den heutigen Preis für diese Arbeit zu zahlen. Die Folge ist die Reduktion der Anzahl dieser zuarbeitenden Anwälte und gleichzeitig deren Unterstützung durch Legal Tech Produkte.

Kundeninteraktion im B2C Bereich

Die digitale Interaktion mit dem Kunden hat bereits mit der Einführung der E-Mail angefangen. In der aktuellen Phase wollen sich Kunden allerdings online über Rechtsfragen und die Tätigkeitsgebiete des Anwalts informieren. Anbieter von Legal Tech Dienstleistungen haben erkannt, dass die Kunden in der heutigen Zeit das Bedürfnis haben, Produkte und Dienstleistungen zu beziehen wann sie wollen und vor allem wo sie wollen. Ein Grossteil der Bevölkerung kauft heutzutage online ein, vergleicht Versicherungen über das Internet oder eröffnet ein Konto über das E-Banking Portal der Bank. Deshalb ist es naheliegend, dieser Bequemlichkeit der Kunden auch im Bereich der Rechtsdienstleistungen entsprechend zu begegnen. Für die klassische Anwaltskanzlei

lei bedeutet dies, die Art ihrer Kundeninteraktion zu überdenken, um die Art der Beratung und Betreuung auf die aktuellen Gegebenheiten anzupassen.

Die bereits genannten Online-Plattformen zur Suche eines Anwalts können durch die Kanzleien noch weiter ausgebaut und auf die individuellen Bedürfnisse und Strategien des jeweiligen Unternehmens angepasst werden. So könnten die Klienten beispielsweise nach erfolgter Zusammenführung mit dem Anwalt wie in Onlineshops eigene Accounts auf diesen Plattformen erstellen, wo sie Dokumente ablegen, mit dem Anwalt kommunizieren etc. Hat eine Kanzlei eine gute Plattform, welche auf die Bedürfnisse der Kunden zugeschnitten ist, hat dies im optimalen Fall positive Auswirkungen auf die Kundenbindung.

Beim Zukunftsmodell von juristischen Beratungen steht in einzelnen Fällen der direkte Kontakt zwischen Anwalt und Klient nicht mehr an erster Stelle. Vielmehr platziert der Kunde künftig seine Anliegen oder Anfragen auf den genannten Online-Plattformen. Dadurch wird dem Kundenbedürfnis nach Bequemlichkeit optimal Rechnung getragen, da der Kunde dort abgeholt wird wo er gerade ist, nämlich vor dem Bildschirm.

Legal Tech bietet hier nicht nur die Möglichkeit, Anwalt und Klient zusammenzuführen, sondern ermöglicht es zudem, Streitfälle, bei welchen es um kleinere Streitsummen geht, direkt online abzuwickeln. Das deutsche Unternehmen www.myflight-right.de und das Schweizer Start-up www.cancelled.ch bieten die Einforderung von Entschädigungen an, die durch die Verspätung oder den Ausfall von Bahn- oder Flugzeugreisen entstanden sind. Die Kunden können dort online kostenlos ihren Anspruch prüfen resp. durchsetzen. Auch im Bereich der selbständigen Erstellung von Vertragswerken gibt es heute für private Kunden online Plattformen, die es ermöglichen, einfache, standardisierbare Dokumente von zu Hause aus zu erstellen. Darunter fallen beispielsweise einfache Kaufverträge, Darlehensverträge, Testamente oder Erbverzichtsverträge. Oftmals besteht für den Kunden die Möglichkeit (gegen Bezahlung eines Aufpreises) bei Fragen einen Anwalt per Telefon oder Live Chat beizuziehen. Experte A führt hierzu auch die teilweise automatisierte Gründung von Gesellschaften an, sagt aber auch ganz klar, dass es nach seiner Einschätzung zu Qualitätseinbussen bei den Endprodukten kommen könne. Um in der Praxis eine optimale Beratung des Kunden zu erreichen, müsse jeder Fall individuell betrachtet und beurteilt werden. In Bezug auf individuelle Probleme sieht Experte A die Gefahr, dass durch die Standardisierung dem Einzelfall nicht Rechnung getragen wird.

Im Gegensatz dazu sieht Hartung den Vorteil darin, dass sich die Anbieter auf wenige Produkte konzentrieren und diese soweit optimieren, dass ein kostengünstiges und zugleich qualitativ hochwertiges Endresultat entsteht. Ein weiterer Vorteil liege in der durch die Bearbeitung von ähnlichen Fallkonstruktionen gewonnenen Erfahrungswerten.

Legal Tech in der Schweiz

Ist Legal Tech für Schweizer Anwältinnen und Anwälte überhaupt relevant? Im Folgenden wird aufgezeigt, weshalb auch die Schweiz ein Eldorado für innovative Rechtsdienstleistungsunternehmen sein kann und bereits ist.

Rechtliche Grundlage für Legal Tech Unternehmen in der Schweiz

Mit Blick auf die Schweiz stellt sich als erstes die Frage, ob Legal Tech Unternehmen Rechtsdienstleistungen anbieten dürfen bzw. welche Voraussetzungen erfüllt sein müssen. Das Anwaltsgesetz klammert die Möglichkeiten für Rechtsberatungen von Nichtanwältinnen nur im Rahmen des Anwaltsmonopols aus. Das heisst, Vertretungen vor Gerichtsbehörden dürfen nur von Anwälten vorgenommen werden. Die reine Beratungstätigkeit in juristischen Angelegenheiten, wie dies Legal Tech Unternehmen anbieten, kann in der Schweiz grundsätzlich von jedermann durchgeführt werden. Die Verantwortung, ob die beauftragte Person bzw. das Unternehmen über die notwendigen Qualifikationen verfügt, muss der Rechtssuchende für sich entscheiden.

Anwalts- und Kanzleimarkt in der Schweiz

Im Jahr 2017 waren 3'850 Anwaltskanzleien auf dem Schweizer Markt aktiv. Wie die Grafik eindrucksvoll zeigt, sind rund 82% der Kanzleien mit einem bis drei Anwälten tätig. Etwa 15% der Anwaltskanzleien beschäftigen zwischen vier und zehn Anwälten. Darüber hinaus gibt es im Verhältnis zur Gesamtanzahl der Kanzleien nur sehr wenige, die mehr als zehn Anwälte beschäftigen. Es ist davon auszugehen, dass es für kleine Kanzleien mit maximal drei Anwälten eine grössere Herausforderung ist, mit der Entwicklung neuer Trends Schritt zu halten, als es für grössere ist. Es wird eher Ersteren möglicherweise vor allem an personellen, aber auch an finanziellen Ressourcen mangeln, eine geeignete Digitalisierungsstrategie zu verfolgen.

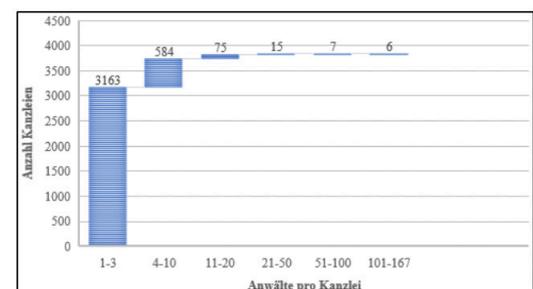


Abbildung 2: Kanzleigrössen in der Schweiz

Quelle: Eigene Grafik basierend auf den Daten des Schweizerischen Anwaltsverbandes

Ende 2017 waren beim Schweizerischen Anwaltsverband 9'925 Anwälte registriert. Den Löwenanteil der Juristen stellt der Kanton Zürich mit 3'127 Personen. Die Anzahl registrierter Anwälte pro Kanton korrespondiert mit der jeweiligen Kantonsgrösse resp. dem Vorhandensein von grösseren Städten innerhalb der Kantone. So hat beispielsweise der Kanton Basel-Stadt als kleiner Halbkanton nur ca. 50% weniger Anwälte als der vielfach grössere Kanton Bern.

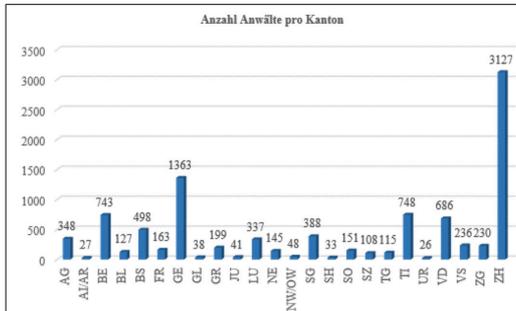


Abbildung 3: Anzahl Anwälte pro Kanton
Quelle: Eigene Grafik basierend auf den Daten des Schweizerischen Anwaltsverbandes

Legal Tech Landschaft Schweiz

Die Abbildung zeigt die Anbieter von Legal Tech Dienstleistern in der Schweiz und welche Art von Dienstleistungen diese anbieten.



Abbildung 4: Legal Tech Unternehmen in der Schweiz
Quelle: <www.swisslegaltech.ch/mapping/>, besucht am 27.11.2018

Auf den ersten Blick scheint es hierzulande Anbieter in sämtlichen relevanten Bereichen zu geben. Darunter sind auch viele bereits bekannte Unternehmen. Angefangen bei swisslex im Bereich des Legal Research über den schweizerischen Anwaltsverband betreffend Anwaltssuche bis hin zu IBM, wenn es um die Nutzung der Blockchain-Technologie geht. Viele dieser Unternehmen wurden als klassische Start-ups von Privatpersonen mit juristischem oder technologischem Hintergrund gegründet. Manche dieser Firmen wurden aber durch klassische Anwaltskanzleien als Legal Tech Standbein ins Leben gerufen. Die Zukunft wird zeigen, in welchem Ausmass sich diese Landschaft verändern wird und insbesondere, ob sich die Unternehmen auf dem Markt etablieren können.

Herausforderungen für Kanzleien durch Legal Tech

Daten heisst das Zauberwort, welches die Grundlage für sämtliche innovativen Geschäftsmodelle von Legal Tech bildet. Ohne Daten ist weder eine automatisierte Rechtsberatung noch softwarebasierte Dokumentenanalyse möglich. In Zeiten, in denen dieses persönliche Gut, wie wahrscheinlich nie zuvor, heiss diskutiert, ist es aus Sicht der Dienstleistungserbringer unerlässlich, den Schutz der Kundendaten zu gewährleisten. Innerhalb der Schweiz regelt das Datenschutzgesetz, wer welche Daten bearbeiten darf und wie derjenige deren Schutz zu gewährleisten hat. Als Daten im Sinne des Gesetzes gelten sämtliche Angaben, die sich auf eine bestimmte oder bestimmbar Person beziehen (Art. 3 lit. a DSGVO). Zu beachten sind dabei die besonders schützenswerten Personendaten (Art. 3 lit. c Ziff. 1-4 DSGVO). Sofern Daten mit Bezug zur EU bearbeitet werden, kommt die EUDSGVO zu Anwendung.

Nicht zu vernachlässigen sind die durch die Technologisierung neu geschaffenen Abhängigkeiten von den IT-Systemen und den IT-Anbietern. Essentiell ist, dass die gesamte IT-Infrastruktur einwandfrei funktioniert, um das Tagesgeschäft reibungslos erledigen zu können. Gleichzeitig sind Kanzleien auch an ihre Softwareanbieter gebunden, da der zeitliche und finanzielle Aufwand für einen Wechsel gescheut wird. Mit diesen Herausforderungen sahen sich Kanzleien und andere Unternehmen zwar schon vor dem Aufkommen von Legal Tech konfrontiert, durch die umfassendere Anwendung von Software könnte diese Problematik allerdings verschärft werden. Die Einführung neuer IT läuft in den wenigsten Fällen problemlos ab. Es treten zu Beginn, wenn die Software im Tagesgeschäft benutzt wird, häufig Probleme auf, die es zu lösen gilt. Wichtig ist hierbei die Kommunikation mit den Softwareanwendern, also den Mitarbeitern. Sofern sie in den Prozess miteinbezogen werden und verstehen, welche Ziele verfolgt werden, wird vermutlich auch die Akzeptanz steigen. Neue IT ist in den meisten Fällen auch mit hohen Kosten verbunden. Als Kanzlei sollte man sich genau überlegen, was gebraucht wird und welches Budget aufgewendet werden kann, um die Zukunft effizient und erfolgreich zu gestalten.

Innovativ sein?!

Dass momentan auf dem Rechtsmarkt eine tiefgreifende Veränderung stattfindet, zeigt sich gegen aussen noch nicht im grossen Ausmass. Was sich durch dieses noch junge Phänomen «Legal Tech» erst noch herauskristallisieren muss, ist, welche positiven oder negativen Auswirkungen es auf die Arbeitsweise von Anwaltskanzleien hat. Sollten Kanzleien also innovativ sein oder nicht? Wir stehen zurzeit erst am Anfang der Entwicklung von Legal Tech. Wagt man einen Blick in die Glaskugel sieht man zwar nicht genau, zu was Legal Tech in zehn Jahren fähig ist, es scheint gemäss Experte B aber sicher, dass die heute bereits vorhandenen Dienstleistungen sich in der Anzahl vermehren und verbessern. Insbesondere durch die wachsende Verfügbarkeit von Datenmengen im Zusammenhang mit den Möglichkeiten bezüglich Speicherkapazität, Vernetzung von Systemen und der Verfügbarkeit schneller Rechenleistung, werden laut

Experte B ganz neue Opportunitäten an Dienstleistungen entstehen.

Nebst den Gefahren, die eine solche Marktveränderung möglicherweise mit sich bringt wie z.B. Verlust von Marktanteilen oder Kunden, grössere Konkurrenz durch neue Anbieter oder bis hin zur Geschäftsaufgabe aufgrund fehlender Rentabilität, gibt es auf der anderen Seite mindestens ebenso so viele neue Chancen. Um diese jedoch nutzen zu können, bedarf es einer klaren Strategie innerhalb des Unternehmens. Betroffene Kanzleien müssen sich bewusst sein, dass eine Investition in die eigene Zukunft viele personelle und vor allem finanzielle Ressourcen erfordern.

Anpassung der IT-Strategie

An erster Stelle sollte, unabhängig von der Grösse der Kanzlei, die Anpassung der IT-Strategie stehen. Diese muss mit der Gesamtstrategie der Kanzlei kohärent sein. Durch eine Analyse des Ist-Zustandes kann unter Beachtung der Bedürfnisse der Soll-Zustand hergeleitet werden. Die Entscheidung, ob die angestrebte IT-Lösung In-House oder durch einen externen Partner durchgeführt werden soll, hängt stark mit der Grösse der Kanzlei und dem Fachwissen der Mitarbeiter zusammen.

Anpassung der Kanzleistrategie

Die betreffende Kanzlei muss sich überlegen, welche Dienstleistungen sie in welchen Kundensegmenten, auf welchem Markt und über welche Vertriebskanäle anbietet. Hinsichtlich der Dienstleistungen gilt es zu entscheiden, ob ein breites oder schmales Sortiment angeboten wird. Diese Entscheidung steht in direktem Zusammenhang mit den Kundensegmenten und dem Tätigkeitsmarkt. Eine unique selling proposition einer Kanzlei wird am einfachsten durch homogene Kundensegmente erreicht. Durch die Fokussierung auf eine bestimmte Klientel bzw. einen Dienstleistungsbereich wird sich das Know-how der Anwälte stetig weiterentwickeln. Die Festlegung des Tätigkeitsgebietes ist nicht nur von den angebotenen Dienstleistungen, sondern auch von der Kanzleigrösse und vom angestrebten Marktanteil abhängig. Über welche Kanäle die Kanzlei ihre Dienstleistungen anbieten möchte, kann auf den analogen Weg, d.h. klassische Anwaltsberatung, und auf den digitalen Weg, d.h. Anbieten von neuen Dienstleistungen, wie Plattformen, automatisierte Rechtsberatung etc., reduziert werden.

Entwicklung neuer Geschäftsmodelle

Von der bereits thematisierten Bequemlichkeit der Kunden werden auch die Anwälte nicht verschont bleiben. Bei der Auswahl einer Kanzlei werden die Rechtssuchenden solche bevorzugen, die ihnen sämtliche Dienstleistungen aus einer Hand anbieten können. Das bedeutet eine Kombination klassischer Anwaltstätigkeiten verbunden mit neuen digitalen Möglichkeiten. Im direkten Vergleich mit den Legal Tech Start-ups unterscheiden sich klassische Kanzleien noch in drei ganz wesentlichen Punkten, nämlich dem Ansehen, der Glaubwürdigkeit und dem historisch gewachsenen Selbstverständnis bei juristischen Problemen den Anwalt in der Kanzlei aufzusuchen. Kanzleien können sich zusätzlich durch neue Geschäftsmodelle, welche allein oder allenfalls

in Kooperation mit Legal Tech Start-ups entwickelt werden, auf dem Markt neu ausrichten. Die Erfolgsfaktoren der Entwicklung neuer Geschäftsmodelle sieht Experte B vor allem in der Spezialisierung begründet. Ist eine Kanzlei fähig, sich für bestimmte Dienstleistungen entweder als Kosten- oder Qualitätsleader zu positionieren, bestehe die Möglichkeit, in diesem Bereich Marktführer zu werden.

Fazit

Legal Tech ist nicht bloss ein vorübergehender Trend, sondern eine langfristige Entwicklung, die ein enorm grosses Potential bietet und die Art und Weise der Rechtsdienstleistungserbringung in vielen Betrieben verändern wird. In dieser Hinsicht deckt sich auch die Meinung der beiden befragten Experten. Die Digitalisierung in der Rechtsbranche reicht weit über die Automatisierung der Administrations- oder Kommunikationsprozesse hinaus. Bereits heute besteht für Kunden die Möglichkeit, sich online beraten und komplette Verträge erstellen zu lassen. Inwiefern dieses Geschäftsmodell zukunftsfähig ist bzw. in welchem Umfang sich Einzelfälle standardisieren lassen, wird sich noch zeigen. Diese Situation mit neuen Konkurrenten und Möglichkeiten stellt für klassische Anwaltskanzleien, welche noch an ihrem Preis- und Arbeitsmodell festhalten, eine Gefahr dar. Junge, innovative und anpassungsfähige Unternehmen sind dazu in der Lage, den etablierten Kanzleien über kurz oder lang einen massgebenden Teil der Marktanteile abzutragen. Um die Marktposition zu festigen, ist es notwendig, sich als Kanzlei Gedanken über die vorhandenen Prozesse und Strukturen sowie über die Schwächen und Stärken des bestehenden Geschäftsmodells zu machen. Gelingt es ihnen, auf den Legal Tech Zug aufzuspringen und in Eigenregie innovativ zu sein oder Synergien mit einem Legal Tech Start-up zu nutzen, haben sie gute Chancen, auch künftig profitabel auf dem Markt unterwegs zu sein. Der Mensch als Rechtsdienstleister wird nicht komplett durch Maschinen ersetzt werden, dazu sind juristische Streitigkeiten oftmals zu emotional und auch zu komplex. Aber ein grosser Teil der repetitiven und standardisierbaren Aufgaben wird künftig wohl automatisiert und durch Software bearbeitet werden. Aus meiner Sicht heisst das Rechtsdienstleistungsmodell der Zukunft deshalb nicht «Anwalt oder Maschine», sondern vielmehr «Anwalt mit Maschine».

Experteninterviews

Interview mit RA Christian Zimmermann (Experte A)

Das Interview mit Herrn RA MLaw Christian Zimmermann von der Notter Advokatur & Notariat AG vom 30.11.2018 wurde schriftlich geführt

Sind Sie in Ihrem beruflichen Alltag bereits mit der Thematik „Legal Tech“ in Berührung gekommen? Falls ja, in welcher Form?

Ja – im Zusammenhang mit Plattformen, die mehr oder weniger automatisierte Gesellschaftsgründungen anbieten.

Welche Massnahmen hat Ihre Kanzlei hinsichtlich Digitalisierung bereits umgesetzt bzw. gibt es noch anstehende Projekte?

Wurden diese in Eigenregie oder mit externer Unterstützung durchgeführt?

Wir sind nach wie vor eher papierlastig; arbeiten aber an der digitalen Mandatsführung und Archivierung. Im Zusammenhang mit dem elektronischen Geschäftsverkehr mit Banken und Grundbuchämtern (terravis) wurden diverse Massnahmen umgesetzt.

Sind aus Ihrer eigenen Erfahrung die Anwälte offen gegenüber Legal Tech oder eher skeptisch?

Eher skeptisch.

Wie sehen Sie die Entwicklung von Anwaltskanzleien in der Schweiz in den nächsten fünf Jahren bzw. wie sieht die Entwicklung langfristig aus? Welche Chancen ergeben sich Ihrer Meinung nach durch Legal Tech und welche Gefahren bestehen?

Chancen: Verbesserte Effizienz; Vereinfachung für Klienten

Gefahren: Qualitätseinbussen; Standardisierung wird dem Einzelfall nicht gerecht.

Wie schätzen Sie die weitere Entwicklung von Legal Tech in der Anwaltsbranche ein?

Ich rechne damit, dass die Bedeutung von Legal Tech zunehmen wird.

Interview mit O.S. (Experte B)

Das Interview mit Herrn O.S, Group General Counsel einer Schweizer Bank wurde am 29.11.2018 um 21 Uhr telefonisch geführt und nicht aufgezeichnet. Es wurde durch Notizen des Interviewers festgehalten. Auf Wunsch des Gesprächspartners wird das Interview in anonymisierter Form verwendet.

Richard Susskind nennt das „more for less Prinzip“, die Liberalisierung und die Information Technology als relevanteste Treiber von Legal Tech. Sehen Sie das auch so oder gibt es noch weitere Faktoren, welche die Entwicklung begünstigen?

Der juristische Sektor ist einer der letzten Bereiche, in dem die Technologisierung stattgefunden hat. Es kommt erst jetzt zum grossen losbrechen.

Der überwiegende Grund ist vor allem der starke Kostendruck. Um sich im juristischen Umfeld weiterhin sicher zu bewegen, muss man aufgrund der Wettbewerbssituation die Geschäftsmodelle überdenken und die Kosten senken.

Wie sehen Sie die Entwicklung von Anwaltskanzleien in den nächsten fünf Jahren bzw. wie sieht die Entwicklung langfristig aus? Welche Chancen ergeben sich Ihrer Meinung nach?

Es besteht die Möglichkeit komplett neue Märkte zu erschliessen oder grossflächig neue Dienstleistungen anzubieten, welche bisher nur intern oder durch Konkurrenten abgedeckt wurden. Wenn man sich auf einen Bereich spezialisiert und sich entweder als Kostenführer oder Qualitätsleader positioniert und hochwertige Dienstleistungen anbietet, besteht die Möglichkeit Marktführer zu werden und somit zu einem Generalanbieter von Standardleistungen.

Sind aus Ihrer eigenen Erfahrung die Anwälte offen gegenüber Legal Tech oder eher skeptisch?

Es gibt teilweise noch solche, die der Entwicklung skeptisch gegenüberstehen, aber die werden weniger. Die Mehrheit ist sehr interessiert an der Arbeitsweise des 21. Jahrhunderts. Die meisten der Junganwälte müssen schauen, dass sie in 10 Jahren noch einen Job haben. Das funktioniert natürlich nur, wenn sie sich anpassen. Zudem habe ich den Eindruck, dass es den meisten auch Spass macht. Aber grundsätzlich steht der Eigenschutz der Anwälte im Vordergrund.

Wie schätzen Sie die weitere Entwicklung von Legal Tech ein? Wo wird die Reise enden?

Enden wird die Reise nicht. Change ist die neue Normalität. Wir befinden uns derzeit eher in einer Aufholjagd, in der man die Dienstleistungen für auch andere nutzbar macht. Die automatisierte Erstellung von Dokumenten, die es ja bereits heute schon gibt, wird einfach mehr und besser werden.

Interessant ist aber vor allem die Verfügbarkeit von den riesigen Datenmengen (Big Data). Im Zusammenspiel mit den Möglichkeiten hinsichtlich Speicherkapazität, der Vernetzung von Systemen, den verfügbaren Datenmengen und der Verfügbarkeit schneller Rechenleistung, führt dies zu neuen Möglichkeiten und Dienstleistungen, die früher nicht denkbar waren.

Wie sehen Sie die Rolle der Schweiz bezüglich der Entwicklung von Legal Tech? Vorreiter oder Nachzügler? Weshalb?

Im Vergleich zu Europa ist die Schweiz schon eher konservativ unterwegs.

DAS ERWORBENE WISSEN IN DIE PRAXIS UMSETZEN? WIR HELFEN IHNEN DABEI!

AGON ist...

...eine auf Wettbewerbs- und Kartellrecht spezialisierte **Anwaltskanzlei mit einem Full-Service-Approach:**

- ❖ Legal
- ❖ Compliance
- ❖ Public Affairs
- ❖ Economics
- ❖ Academics & Events

AGON bietet...

... **Traineestellen** (2 Monate à 100% oder 3 Monate à 50%) oder **Substitutenstellen** (per Herbst 2019/Frühling 2020) mit:

- ❖ Attraktiven Anstellungsbedingungen
- ❖ Dynamischer und lehrreicher Atmosphäre
- ❖ Mitarbeit bei spannenden Fällen

AGON sucht...

...**motiviert**e Studierende/Absolventen mit folgenden Voraussetzungen:

- ❖ Bachelorabschluss in Rechtswissenschaften (für Traineeposition)
- ❖ Vorwissen im Wettbewerbs- und Kartellrecht
- ❖ Sehr gute Deutsch- & Englischkenntnisse
- ❖ Interesse & Motivation
- ❖ Zielorientiertes & selbständiges Arbeiten

„Als Substitut bei AGON PARTNERS wurde ich bereits ab dem ersten Tag in das facettenreiche Handwerk eines Anwalts eingeführt. AGON PARTNERS bietet die Chance, hautnah an spannenden Kartellrechtsfällen mitzuarbeiten und gleichzeitig wichtige Skills im Umgang mit Klienten zu erlernen.“

*Sanjayan Saravanavanathan,
Universität Zürich*

„Als Trainee bei AGON PARTNERS wird man sowohl gefordert als auch gefördert. Schon ab dem ersten Tag durfte ich selbstständig an herausfordernden Aufträgen arbeiten. Die perfekte Gelegenheit um sein theoretisches Wissen anzuwenden und über sich hinaus zu wachsen!“
Valerie Pötzelsberger, Universität Salzburg

Interesse geweckt?

Senden Sie Ihre Bewerbungsunterlagen bitte elektronisch an:
Dr. iur. Fabio Babey, fabio.babey@agon-partners.ch, +41 76 323 41 31

Nihao Taiwan!

° Ein Bericht von Hogir Aksakal



Vorbereitung und Anmeldung

Nach langem Warten kommt endlich die Zusage: Auslandssemester in Taiwan. Soll ich wirklich annehmen? Auf einmal war ich mir doch nicht mehr so sicher. Als ich dann aber langem Zögern einfach angenommen habe, gingen die Vorbereitungen auch schon los. Ich erhalte einen Link und ein Fact Sheet von Cola Sung, welche zuständig ist für die Austauschstudierenden an der National Taiwan University in Taipei. Der Link führt mich zum Anmeldeprozess auf der NTU Homepage. Gefordert werden: Passfoto, Transcript of Records, CV, Passkopie, Bestätigung einer Unfall- bzw. Reiseversicherung, ein Gesundheitscheck und Impfausweis. Die Verarbeitung dieses Prozesses dauert eine gewisse Weile. Währenddessen beantrage ich das Visum bei der Taiwanesischen Botschaft in Bern. Da der Grund für den Aufenthalt ein Auslandssemester ist, kann man leider nicht den Visa free entry geniessen, den einem der Schweizer Pass bietet. Die Beantragung des Visums ist einfach und schnell. Nach einem Mailaustausch mit der Botschaft beantrage ich ein Multiple-Entry Visitor-Visa. Ich schicke also das Antragsformular und den Pass ein und erhalte den Pass samt Visum drin bereits zwei Tage später wieder.

Unterkunft

Während des Anmeldeprozesses wird einem angeboten, ein Zimmer im Dormitory der NTU zu mieten. Ein Einzelzimmer kostet NTD 74000.- (ca. CHF 240.-) und ein Doppelzimmer kostet NTD 4900.- (ca. CHF 160.-) pro Monat. Die meisten Austauschstudierenden, welche nur für ein Semester an der NTU sind, werden im Chang-Hsing Dormitory untergebracht. Einige werden aber auch im Shui-Yuan untergebracht. Ich entschied mich für ein Einzelzimmer und mir wurde eins im Chang-Sing Dormitory zugeteilt. Als ich dann in Taipei angekommen war, dauerte es nochmal zwei Stunden bis ich dann im Dormitory war. Das Einchecken dauerte etwa eine Stunde. Als ich dann etwa 20 Blätter unterschrieben habe, bekam ich schliesslich den Zimmerschlüssel: 5. Stock, Zimmer 13. Ich erwartete kein blitzsauberes Zimmer, aber der Vorgänger hat es sich schon sehr einfach gemacht mit Putzen. Die Grundeinrichtung im Zimmer ist Bettgestell, Arbeitstisch, Büchergestell, Schuhgestell und ein kleiner Kühlschrank. Matratze, Kissen, Decke, usw. muss man alles selber kaufen. Wenn man mal aber alles geputzt und sich eingerichtet hat, kann es sehr gemütlich werden. Das Dormitory liegt direkt neben dem Campus, womit man sehr schnell und

einfach im Klassenzimmer ist. Es verfügt über eine Lobby und einem Gemeinschaftsraum, welchen man mit dem Dormitory von nebenan teilt. Im Gemeinschaftsraum kann man Lernen, Sport machen oder Tischtennis und Billiard spielen.

Unileben

Als Wirtschaftsrechtstudent wird man dem Management College zugeteilt, was die Belegung von Rechtsfächern ein wenig aufwändig gestaltet. In den ersten zwei Semesterwochen musste ich von Professor zu Professor rennen, um deren Zusage für das Fach zu erhalten. Hat man aber mal alles organisiert und alle Fächer gewählt, kann es los gehen. Die NTU ist nach dem amerikanischen Bildungssystem aufgebaut. Es gibt an der NTU nur Vorlesungen, keinen Übungsunterricht wie wir ihn an der ZHAW kennen. Stattdessen bieten die Professoren „Office Hours an“, an welchen sie in ihrem Büro sitzen und man vorbeigehen kann um Fragen zu stellen. Der Campus ist riesig. Wenn man ihn abläuft, dann muss man mindestens zwei Stunden einberechnen, weshalb ich mir auch sofort ein Fahrrad gekauft habe. Er bietet grosse, grüne Wiesen an, auf welchen viele Leute - und vor allem Familien mit Kleinkindern - zum Picknicken vorbei kommen. Weiter hat es viele Sportplätze, wie etwa Basketballfelder, Indoor sowie Outdoor Schwimmbekken, Fitnesscenter usw. Verpflegungsmöglichkeiten gibt es natürlich auch zur Genüge und zu sehr günstigen Preisen.

Taipeh/Taiwan

Taipeh ist die Hauptstadt Taiwans. Westlich angrenzend ist die Stadt Neu-Taipeh, welche man meistens zu Taipeh dazuzählt. Die beiden Städte zusammen zählen 6.5 Mio Einwohner von den insgesamt 23 Mio in Taiwan. Nimmt man also mal die Metro, kann es ganz schön eng werden in den Wagons. Durch diese Menschenmenge wird es einem aber nie langweilig.

Die Strassen sind immer voll. Bis spät in die Nacht wird Essen auf den Strassen verkauft. Besonders auf den Night Markets gibt es sehr gutes Essen!

Ich musste mich aber erst mal an den Geruch gewöhnen, besonders an den Geruch von Stinky Tofu. Als ich mich dann mal daran gewöhnt hatte und es gewagt habe Stinky Tofu sogar zu probieren, habe ich es natürlich sofort bereut. Nie wieder! Ansonsten gibt es viele leckere Sachen zum Essen. Wenn man sich den Bauch mal vollgeschlagen hat, kann man sich anschliessend auf den Weg in eine der unzähligen Bars oder Clubs begeben. Wenn man aber mal die Nase voll vom Stadtleben hat, ist das kein Problem. Nimmt man die Hochgeschwindigkeitsbahn (Highspeedrail), ist man in nur drei bis vier Stunden im Süden der Insel und kann Sonne und Strand geniessen. Da Taiwan eine unglaubliche Natur und Vegetation anbietet, ist es sehr zu empfehlen die Nationalparke zu besuchen um zu wandern. Vor allem die Gebiete in Nantou County und der Umgebung vom Sun-Moon-Lake haben mich sehr begeistert. Dazu bieten die Frühlingsferien die perfekte Möglichkeit das Land und die Natur zu entdecken.

Fazit

Das Auslandssemester in Taipeh war eine einmalige und grossartige Erfahrung. Obwohl ich bereits oft in Asien gereist bin, hatte ich noch nie die Möglichkeit ein so gründlich asiatisches Leben zu führen. Die meisten Freunde, die ich mir gemacht habe, waren lokale taiwanesischen Studenten, was mir ermöglichte ein typisch Taiwanesisches Leben zu führen. Wir assen zusammen, tranken Bier und unterhielten uns über alles Mögliche: Von Männergesprächen bis hin zu Kultur und Religion. Denke ich nun zurück an die Zeit, in der ich zögerte, das Auslandssemester anzunehmen, würde ich nun keine Sekunde mehr zögern und sofort annehmen!



Fokus: UniLu Passerelle 2.0

° Ein Interview mit Ramona Leuenberger, MLaw Studentin UniLu

- Das Interview wurde schriftlich geführt von Angelina Rau.



Ramona Leuenberger

Bitte stelle dich dem Leser kurz vor.

Mein Name ist Ramona Leuenberger, ich bin 26 Jahre alt und studiere seit Abschluss des Bachelors in Wirtschaftsrecht im Sommer 2018 an der Universität Luzern Rechtswissenschaften. Nebenbei habe ich bis anhin als Assistentin der Geschäftsleitung in einem kleinen Unternehmen in Horgen gearbeitet.

Warum hast du dich im Anschluss an das Wirtschaftsrechtsstudium für den Master in Rechtswissenschaften an der Unilu entschieden?

Ich habe mich entschieden Rechtswissenschaften an der Unilu zu studieren, um mir eine solche Möglichkeit, wie sie die Unilu bietet, nicht entgehen zu lassen! Dank der Unilu haben Absolventen von einer Fachhochschule den Zugang zur Uni, um den Master in Rechtswissenschaft abschliessen zu können.

Wann hast du die Passerellenprüfungen absolviert?

Die Passerellenprüfungen habe ich diesen Sommer 2019 absolviert.

Wie viele Semester hast du für die Passerellenprüfungen eingerechnet?

Die Studiengangleitung empfiehlt, die Passerelle in eineinhalb Jahren zu absolvieren, doch ist es mit ein wenig Mehraufwand und Selbststudium auch möglich, diese in einem Jahr zu absolvieren.

Wie verliefen die Vorbereitungen für die Passerellenprüfungen an der Unilu? Was ist deine Erfahrung damit und was kannst du empfehlen?

An der Unilu werden die Studierenden von der ZHAW mit Vorlesungen und Übungslektionen gut auf die Passerellenprüfungen vorbereitet. Zudem kann sich jeder ganz einfach in weitere Vorlesungen einschreiben, um sich optimal und individuell für die Prüfungen vorzubereiten. Man sollte sich auf die Vorlesungen und besonders auf die Übungslektionen vorbereiten, indem man die Fälle im Voraus löst, aktiv mitmacht, Fragen stellt und nach den Lektionen den Inhalt repetiert. Da es nicht gerade wenig Vorlesungsstoff ist, ist eine frühzeitige Vorbereitung unumgänglich. Aber wenn man immer am Ball bleibt, ist das machbar!

Kannst du abschätzen was sich bei den Passerellenprüfungen unter der StuPO 2016 verändern wird? Was empfehlst du ZHAW-Studierenden?

Es werden andere Passerellenprüfungen zu absolvieren sein. Soweit ich weiss, werden aber auch dazu wieder Vorlesungen und Übungslektionen angeboten, um die Studierenden auf die Prüfungen vorzubereiten. Ein Termin bei der Studienberatung ist sicherlich auch eine Überlegung wert, aber am ersten Tag an der Uni gibt es einen vollumfänglichen Informationsanlass für die ZHAW-Absolventen. Am besten geht man also dorthin und falls dann immer noch Fragen sind, kann man diese gleich vor Ort stellen.

Hast du während den Passerellenprüfungen bereits Fächer aus dem regulären Masterprogramm belegt. Kannst du dies empfehlen? Falls ja/nein, warum?

Ich habe während den Passerellenprüfungen keine Fächer aus dem regulären Masterprogramm besucht, weil ich die Passerelle schneller als in ursprünglich geplanten eineinhalb Jahren abschliessen wollte. Zudem wollte ich zuerst die Passerelle bestehen, weil die Credits aus dem Master nicht ausgewiesen werden, falls man die Passerellenprüfungen nicht besteht. Jedoch kenne ich auch einige Studierende, die schon währenddessen Masterfächer belegt haben. Es ist alles eine Frage der Organisation und eigenen Prioritäten.

"Wenn man immer am Ball bleibt, ist das machbar!"

Welche Vorlesungen aus dem regulären MA hast du besucht oder möchtest du noch besuchen? Welche kannst du besonders empfehlen?

Da ich noch keine Vorlesungen aus dem regulären MA besucht habe, kann ich auch noch keine empfehlen. Auf jeden Fall gibt es ein grosses Angebot an Vorlesungen. Ich werde sicherlich Module zu Wettbewerb & Regulierung sowie Technologie und Nachhaltigkeit besuchen.

Denkst du, es gibt Verbesserungspotential im Studiengang Wirtschaftsrecht? Wenn ja, welches?

Besonders in den Rechtsmodulen wird versucht so viel Materie wie möglich in die Vorlesungen einzubinden. Dadurch hat man zu wenig Zeit die Grundlagen richtig und gründlich zu thematisieren. Jedoch bekommt man dadurch einen guten Überblick.

Kannst du uns aus deiner Sicht zwei Stärken und zwei Schwächen des Studienganges Wirtschaftsrecht nennen?

Die Schwäche sehe ich darin, dass es in drei resp. vier Jahren Studium nicht möglich ist, alle wichtigen Aspekte des Wirtschaftsbereiches sowie Rechtsbereiches zu behandeln. Dafür sind beide Bereiche zu gross und es bleibt zu wenig Zeit um sich mit den ausgewählten Bereichen genauer auseinander zu setzen. Doch bietet sich ja dann gerade im Master die Möglichkeit, sich ein fundiertes Wissen anzueignen. Ein grosser Pluspunkt dieses Studienganges ist daher, dass sich die Studierenden Kompetenzen in Rechts- und Wirtschaftsbereich aneignen und künftige Berufsmöglichkeiten damit noch sehr offenstehen. Zudem wird dieser Studiengang auch als Teilzeitstudium angeboten. Eine weitere Stärke ist zudem, dass Studierende, die aus der Berufspraxis kommen, die Möglichkeit geboten wird, in ein akademisches Metier einzusteigen.

Was würdest du einem zukünftigen Wirtschaftsrechtsabsolventen mit auf den Weg geben?

Ist einem von Anfang an bewusst, dass man den Master in Rechtswissenschaften und das Anwaltpatent machen will, ist der Weg über die ZHAW zur Unilu sicherlich auch eine gute Entscheidung. Dann sollte man besonders die Wahlpflichtmodule in den letzten Semestern für Rechtsgebiete nutzen, die an der Passerellenprüfung relevant sind.

Warum hast du dich damals für ein Wirtschaftsrechtsstudium entschieden?

Mir hat die Schnittstelle zwischen Recht und Wirtschaft gefallen. Ich war mir noch nicht sicher in welche Berufsrichtung ich gehen werde, und fand dieses Studium eine einzigartige Möglichkeit, um mir Kompetenzen in beiden Bereichen anzueignen.

Würdest du dich nochmals für den Studiengang Wirtschaftsrecht entscheiden?

Ja ich würde mich aufgrund der angebotenen Module nochmals für diesen Studiengang entscheiden.

Hast du während des Studiums gearbeitet oder Weiterbildungen besucht?

Ich habe während des Vollzeitstudiums zwischen 20-40% gearbeitet. Für ein höheres Arbeitspensum würde ich das Teilzeitstudium empfehlen.

Was ist dir positiv oder negativ in Erinnerung geblieben, wenn du an deine Studienzeit an der ZHAW zurückdenkst?

Ich habe dank diesem Studium einen Einblick in viele Sachgebiete erhalten und mir Kompetenzen im Rechts- sowie Wirtschaftsbereich angeeignet. Das Auslandssemester war für mich das absolute Highlight.

Was möchtest du nach dem MLaw machen? Welche beruflichen Ziele verfolgst du?

Ich kann noch nicht mit Bestimmtheit sagen wohin es mich beruflich zieht. Dank meiner Teilzeitbeschäftigung in der Privatwirtschaft habe ich wertvolle Einblicke und Erfahrungen in der Unternehmensberatungsbranche erlangen dürfen. Ein Beruf im Bereich der Regulierung und des Wettbewerbs spricht mich auch sehr an. Ich könnte mir gut vorstellen bei der Verwaltung zu arbeiten.

"Das Auslandssemester war für mich das absolute Highlight. "





Yannick D. Rüfenacht

Fokus: UniLu Passerelle 2.0

° Ein Interview mit Yannick D. Rüfenacht, MLaw Student UniLu

- Das Interview wurde schriftlich geführt von Angelina Rau.

Bitte stelle dich dem Leser kurz vor.

Mein Name ist Yannick D. Rüfenacht, ich bin 28 Jahre alt und wohne in Zofingen. Ich bin im September 2018 von der ZHAW an die Universität Luzern übergetreten, um die Passerelle und anschliessend den MLaw zu absolvieren.

Warum hast du dich im Anschluss an das Wirtschaftsrechtsstudium für den Master in Rechtswissenschaften an der Unilu entschieden?

Ich hatte bereits vor Beginn des Studiums an der ZHAW die Idee, den Master an der Universität Luzern in Angriff zu nehmen. Ausschlaggebend dafür war der Plan, Rechtsanwalt zu werden, welchen ich seither verfolge.

Wann hast du die Passerellenprüfungen absolviert?

Die Prüfungen ZGB I & II sowie Grundlagen des Rechts habe ich im HS18, die Prüfungen Strafrecht I & II, Verwaltungsrecht I & II und die Verbundprüfung im FS19 abgelegt.

Wie verliefen die Vorbereitungen für die Passerellenprüfungen an der Unilu? Was ist deine Erfahrung damit und was kannst du empfehlen?

Je nach Qualität der Kommunikation, welches die Prüfungsinhalte waren, verliefen die Vorbereitungen etwas konstruktiver und ruhiger oder auch nicht. Ich habe die Prüfungsvorbereitungen und die Prüfungen an der Universität Luzern nicht gross anders empfunden als jene an der ZHAW. Es lohnt sich auf jeden Fall, die Professoren und die Studienberatung direkt auf den Prüfungsstoff und die zugelassenen Gesetzesausgaben anzusprechen, um die Inhalte gezielt und stückweise lernen zu können.

"Ich habe die Prüfungsvorbereitungen und die Prüfungen an der Universität Luzern nicht gross anders empfunden als jene an der ZHAW. "

Kannst du abschätzen was sich bei den Passerellenprüfungen unter der StuPO 2016 verändern wird? Was empfehlst du ZHAW-Studierenden?

Für die ZHAW-Studierenden ist einerseits die Einführung der zwei prozessrechtlichen Auflageprüfungen, Strafverfahrensrecht und öffentliches Verfahrensrecht, eine wesentliche Veränderung. Andererseits erachte ich die Auflageprüfung Strafrecht BT I & II als grosse Veränderung, da die Kenntnisse des StGB AT voraussetzt werden. Unter der StuPO 2011 war Strafrecht AT I & II eine eigene Auflageprüfung und der Stoff des BT wurde als Bestandteil der Verbundprüfung geprüft, wohlgermerkt als Open Book Prüfung. Deshalb empfehle ich ZHAW-Studierenden, mit dem Studium des StGB AT und BT frühzeitig zu beginnen und guten Schemata zu erstellen, damit diese später auch für die Verbundprüfung verwendet werden können.

Hast du während den Passerellenprüfungen bereits Fächer aus dem regulären Masterprogramm belegt. Kannst du dies empfehlen? Falls ja/nein, warum?

Aus dem regulären Masterprogramm habe ich einzig die Vorlesung „English for Law and Business (Advanced)“ absolviert. Ich habe mich bewusst stark auf die Auflageprüfungen konzentriert, um die darin geprüften Grundkenntnisse nachhaltig erlernen zu können. Jetzt freue ich mich dafür sehr auf die spannenden Mastervorlesungen.

Welche Vorlesungen aus dem regulären MA hast du besucht oder möchtest du noch besuchen? Welche kannst du besonders empfehlen?

Ich werde im HS19 sicher die Vorlesungen Unternehmenssteuerrecht, Finanzmarktrecht und Wirtschaftsstrafrecht besuchen.

Die Unilu bietet neuerdings die Möglichkeit ECTS aus einem juristischen Praktikum anrechnen zu lassen. Hast du ein solches absolviert? Was empfehlst du anderen Studierenden?

Studierenden ab dem 4. Semester Wirtschaftsrecht oder später würde ich die sogenannten Sommer- oder Kurzpraktikas empfehlen, welche zahlreiche grössere Zürcher Anwaltskanzleien anbieten und meistens während den Sommerferien (seltener ganzjährig) stattfinden. Neben den spannenden Einblicken und der aktiven juristischen Mitarbeit in einer Anwaltskanzlei kann ein solches Kurzpraktikum an den MLaw angerechnet werden. Ich habe meines im Sommer 2018 vor Beginn der Passerelle absolviert und war sehr begeistert. Eine Frühzeitige Bewerbung (ca 9-12 Monate im Voraus) lohnt sich.

Denkst du, es gibt Verbesserungspotential im Studiengang Wirtschaftsrecht? Wenn ja, welches?

Die Leistungsnachweise sind stellenweise sehr aufwändig und beanspruchen viel Zeit, die ich zum Teil lieber in die Vertiefung des Stoffes investiert hätte.

"Studierenden ab dem 4. Semester Wirtschaftsrecht würde ich Sommer- oder Kurzpraktikas empfehlen"

Kannst du uns aus deiner Sicht zwei Stärken und zwei Schwächen des Studienganges Wirtschaftsrecht nennen?

Der starke Praxisbezug der Vorlesungen und der Übungsfälle sowie die vielen englischen Module sind aus meiner Sicht zwei wesentliche Stärken und Alleinstellungsmerkmale. Die marginale Behandlung von prozessualen und strafrechtlichen Themen empfand ich dem Studiengang als etwas abträglich.

Was würdest du einem zukünftigen Wirtschaftsrechtsabsolventen mit auf den Weg geben?

Es gibt keinen Grund, sich für den gewählten Weg erklären oder gar rechtfertigen zu müssen. Steh zu Deinem wirtschaftsrechtlichen Background und zeig was Du kannst!

"Steh zu Deinem wirtschaftsrechtlichen Background und zeig was Du kannst!"

Warum hast du dich damals für ein Wirtschaftsrechtsstudium entschieden?

Ich war nach meiner kaufmännischen Ausbildung, welche bereits meine zweite Berufslehre war, bereit endlich Recht zu studieren und wollte nicht noch die einjährige Passerelle für den Zugang an eine Universität absolvieren. Deshalb erschien mir der Gang an die ZHAW sehr gelegen. Gerade die vielseitigen Möglichkeiten nach dem Bachelorabschluss in Wirtschaftsrecht – der MLaw an der Universität Luzern, eine Spezialisierung in Richtung Wirtschaft oder der direkte Berufseinstieg – fand ich sehr vorteilhaft.

Würdest du dich nochmals für den Studiengang Wirtschaftsrecht entscheiden?

Ja!

Hast du während des Studiums gearbeitet oder Weiterbildungen besucht?

Ich habe während des Bachelorstudiums (Vollzeit) immer 20-40 % gearbeitet. Die meiste Zeit 30 % als Stv. Head of Finance im Bereich IT/Cloud-Systems und später noch zusätzlich 10 % im Sekretariat einer Winterthurer Anwaltskanzlei.

Was ist dir positiv oder negativ in Erinnerung geblieben, wenn du an deine Studienzeit an der ZHAW zurückdenken?

Der kollegiale Umgang und die gute Zusammenarbeit mit meinen Mitstudierenden sind mir sehr positiv in Erinnerung geblieben. Es hat mir das Studium und manche schwierigen Abschnitte sehr erleichtert.

Was möchtest du nach dem MLaw machen? Welche beruflichen Ziele verfolgst du?

Nach dem Masterabschluss an der Universität Luzern werde ich mein Anwaltspraktikum in einer führenden Schweizer Wirtschaftskanzlei in Zürich starten. Möglicherweise absolviere ich anschliessend noch ein Gerichtspraktikum, um dann gut ausgerüstet die Anwaltsprüfung bestreiten zu können.

UniLu Passerelle Info Line

Ehemalige Passerellenabsolventen geben Auskunft, Tipps sowie ihre Erfahrungen bzgl. Inhalt und Gestaltung der Passerelle an ZHAW-Studierende weiter.

passerelleninfo@gmx.ch



Law Clinic - Rechtsberatung der ZHAW

° Text von Dejan Simic,
Teilzeitstudent BSc Wirtschaftsrecht im 7. Semester und Präsident des
Studentenvereins Wirtschaftsrecht ZHAW

Law Clinic - Was ist das?

Der Begriff „Law Clinic“ scheint anfangs ein wenig verwirrend, jedoch zählt er im angelsächsischen Raum besonders an den Hochschulen zum täglichen Sprachgebrauch. Im Rahmen dieses Moduls bieten Studierende des Studiengangs Wirtschaftsrecht – unter der Aufsicht von Rechtsanwältinnen – kostenlose Rechtsberatung für sämtliche Rechtsuchende an. Die Studierenden erhalten so die Gelegenheit, die erlernten Grundlagen praxisorientiert anzuwenden und Erfahrungen mit echten Fällen zu sammeln.



Das Aufnahmeverfahren

Um sich für die Law Clinic bewerben zu können, muss man das Assessment mindestens mit der Note 5.0 abgeschlossen haben. Das Aufnahmeverfahren gliedert sich in zwei Teile. Zunächst bewirbt man sich mittels eines Motivationsschreibens. Wenn man die erste Runde überstanden hat, wird man zu einem persönlichen Gespräch mit dem Modulverantwortlichen eingeladen. Bei diesem Gespräch geht es primär um das gegenseitige Kennenlernen, bei welchem auch die Eignung des Kandidaten „geprüft“ wird. In meinem Jahrgang wurden gesamthaft 7 Personen für dieses Modul ausgewählt.

Ablauf – von der Meldung bis zum Klientengespräch

Die potentiellen Fälle werden durch die Klienten in der Regel via Kontaktformular der Law Clinic (www.law-clinic.ch) gemeldet. Der Klient verfasst eine kurze Sachverhaltsdarstellung und legt dem Kontaktformular die sachdienlichen Unterlagen bei. Danach wird der Fall einer kurzen Tauglichkeitsprüfung durch die Modulverantwortung unterzogen. Es werden primär Fälle aus dem Privatrecht mit geringem Streitwert angenommen. Wenn die Eignung gegeben ist, wird der Klient über das weitere Vorgehen seitens

der Modulverantwortung gebrieft. Dies ist gleichzeitig der Startschuss für den Studierenden, welcher den Fall betreut. Man erhält den Fall nach dem Zufallsprinzip aufgrund der Priorität zugeteilt und erfährt gleichzeitig wer die fachliche Betreuung des Falls übernimmt. Es handelt sich dabei um externe Rechtsanwälte und auch solche, die an der ZHAW dozieren.

Nach der Fallzuteilung nimmt man selbständig Kontakt mit dem Betreuer auf, klärt offene Fragen zum Fall und bespricht das weitere Vorgehen. Es empfiehlt sich, vorgängig eine Disposition zu erstellen, sodass man im Blick hat, in welchem Rechtsbereich sich der Fall bewegt und welche Rechtsgrundlagen dafür relevant sind. Dies erleichtert die Analyse des Falls immens und man stellt sicher, dass man sich während der Bearbeitung nicht verzettelt. Nachdem alle Details bezüglich der Vorgehensweise mit dem Betreuer geklärt wurden, sucht man bereits einen geeigneten Termin für das Gespräch mit dem Klienten. Die Klientengespräche finden in der Regel innert zwei bis drei Wochen nach Eingang des Falls statt. Die Kommunikation mit den Klienten wird verschiedentlich gehandhabt. In den meisten Fällen nimmt der Betreuer für die Vereinbarung eines Termins oder zur Klärung von allfälligen Unklarheiten selbständig Kontakt mit den Klienten auf. Es gibt aber auch Rechtsanwälte, die es vorziehen, dass der Student direkt den Klienten kontaktiert.

Die Bearbeitung des Falls erfolgt weitgehend selbständig. Man steht jedoch im Kontakt mit dem Betreuer. Die Ergebnisse der Fallanalyse hält man in einem Legal Memorandum unter Angabe der relevanten Quellen bzw. der Rechtsgrundlagen fest. Dieses dient dann als Grundlage für das Führen des Klientengesprächs. Das persönliche Klientengespräch findet entweder in der Kanzlei des betreuenden Rechtsanwalts statt oder in den Räumlichkeiten der ZHAW. Vor dem Gespräch trifft man sich mit dem Betreuer und klärt noch die letzten Details. Man führt das Gespräch mit dem Klienten unter Aufsicht des betreuenden Rechtsanwalts weitgehend selbständig. Ziel dieses Gesprächs ist, den Klienten über die Chancen und Risiken des Falls zu informieren und ihm die Möglichkeiten für das weitere Vorgehen aufzuzeigen. Es erfolgt lediglich eine mündliche Beratung. Es wird im Rahmen der Law Clinic also keine Parteivertretung gewährleistet oder schriftliche Auskünfte gewährt. Nach Abschluss des Klientengesprächs erhält man vom betreuenden Rechtsanwalt noch das Feedback, womit der Fall dann auch abgeschlossen ist.

Top oder Flop? - Meine Erfahrungen

Ich habe im Herbstsemester 2018 an der Law Clinic teilgenommen. Es war die erste Durchführungssequenz, womit sowohl durch die ZHAW und die betreuenden Rechtsanwälte als auch von studentischer Seite Neuland betreten wurde. Obwohl alles noch neu war, ging die erste Durchführung des Moduls „Law Clinic“ professionell und relativ reibungslos über die Bühne. Auch bei den Klienten stösst dieses Projekt auf Resonanz und entsprechend wurden der ZHAW eine Vielzahl von Fällen gemeldet, welche erfolgreich abgewickelt werden konnten. Das erfolg-

reiche Bestehen des Moduls setzt je nach Umfang die Bearbeitung von zwei bis drei Fällen voraus. Ich selbst habe drei Fälle bearbeitet. Es handelte sich um einen grossen Fall im Bereich der Produkthaftung und des Regresses, einen „durchschnittlichen“ Fall im Mietrecht und ein kleinerer Fall im Bereich des Konkursrechts und der Insolvenzenschädigung. Grundsätzlich dauert der Abschluss des Moduls je nach Dauer und Umfang der Fälle ein bis zwei Semester. Aufgrund der Bearbeitungsfrequenz schloss ich das Modul bereits innerhalb eines Semesters ab. Der Aufwand ist dennoch nicht ohne. Da das Klientengespräch sehr rasch nach Eingang des Falls stattzufinden hat, bleibt nicht viel Zeit für die Bearbeitung. Zudem bearbeitet man die Fälle während dem normalen Studienplan und einer allfälligen beruflichen Tätigkeit. Im Gegenzug wird man für den Einsatz in Form einer Dispensation von einem 3 ECTS Wahlpflichtmodul belohnt.

Die Bearbeitung der Fälle war immer sehr spannend und bewegte sich meist in Rechtsgebieten, in denen ich mich neu einarbeiten musste. Dies war zwar anspruchsvoll aber generierte entsprechenden Mehrwert für den fachlichen Horizont. Dennoch darf man die Fälle nicht unterschätzen. Durch die selbständige Bearbeitung trägt man eine grosse Verantwortung, da es sich um echte Fälle handelt, hinter denen Menschen mit echten Interessen stecken. Selbstverständlich wird eine angemessene Betreuung durch Rechtsanwälte gewährleistet, jedoch lassen auch sie nicht alles stehen und liegen nur weil man auf ein scheinbar unlösbares Problem gestossen ist. Deshalb erfordert die Bearbeitung der Fälle grosse Selbständigkeit und proaktives Handeln ist ein Muss. Auch die Herangehensweise war neu für mich. Im Rahmen meiner beruflichen Tätigkeit im Rechtsdienst im Bereich des Arbeits- und Sozialversicherungsrechts durfte ich zwar schon an vielen Rechtsfällen arbeiten. Dennoch war die Rechtsberatung als solche für mich juristisches Neuland, welche sich stark von meiner bisherigen Tätigkeit unterscheiden hat. Denn man darf den Fall bei der Rechtsberatung nicht rein subjektiv aus Sicht der „vertretenen“ Partei beurteilen und dem Klienten das Blaue vom Himmel versprechen oder zu objektiv bzw. unabhängig sein. Nur ein gesundes Mittelmass zwischen Berücksichtigung von Parteiinteressen und Objektivität bildet die Grundlage für eine sinnvolle Handlungsempfehlung. Auch die Verfassung des jeweiligen Legal Memorandums gestaltete sich ein wenig anders als gewohnt. Als Student versucht man bei Arbeiten möglichst viel Rechtsprechung und verschiedene Lehrmeinungen aus der Lehre herbeizuziehen. Dies gilt zwar auch hier, doch darf man nie den Grundsatz „Qualität vor Quantität“ aus den Augen verlieren. Einen Klienten interessiert es schliesslich nicht, ob sich bezüglich eines dogmatischen Problems in der Lehre die Geister streiten, sondern er möchte konkrete Ergebnisse sehen.

Im Ergebnis erwies sich die Law Clinic als Win-win-Situation für alle. Aus diesem Grund schätze ich die Erfahrung, welche ich während meiner Teilnahme an der Law Clinic sammeln durfte, sehr. Ich empfehle jedem, der während dem Studium praktische Erfahrungen im Bereich der Rechtsberatung sammeln möchte, die Teilnahme an diesem Modul.



Kostenlose Rechtsberatung?

Lassen Sie sich von engagierten Rechts-Studierenden in der law-clinic helfen.

Ausgangslage

Die ZHAW ist sich ihrer Verantwortung gegenüber Studierenden und der Bevölkerung bewusst und hat deshalb das Projekt law-clinic ins Leben gerufen. Dort bieten Studierende des Studiengangs Wirtschaftsrecht – unter der Aufsicht

von Rechtsanwälten – kostenlose Rechtsberatung für sämtliche Rechtsuchende an. Die Studierenden erhalten so die Gelegenheit, die erlernten Grundlagen praxisorientiert anzuwenden und Erfahrungen mit «echten» Fällen zu sammeln.

Inhalte

Eine Win-win-Situation für alle!

- Denn Studierende wollen und müssen ihr Wissen anwenden und in der Praxis umsetzen.
- Denn in der Praxis gibt es viele Rechtsstreitigkeiten, die aufgrund des geringen Streitwerts von Anwälten nicht betreut werden.

Das Angebot ist übrigens kostenlos.

Melden Sie uns Ihren Fall unter:

>>> www.zhaw.ch/lawclinic

Weitere Informationen

Dr. iur. Fabio Babey

Stv. Leiter Zentrum für Wettbewerbs-
und Handelsrecht

ZHAW School of Management and Law

Telefon +41 58 934 76 56

fabio.babey@zhaw.ch

Zu Besuch am Ende der Welt

° Ein Bericht von Yves Göldi

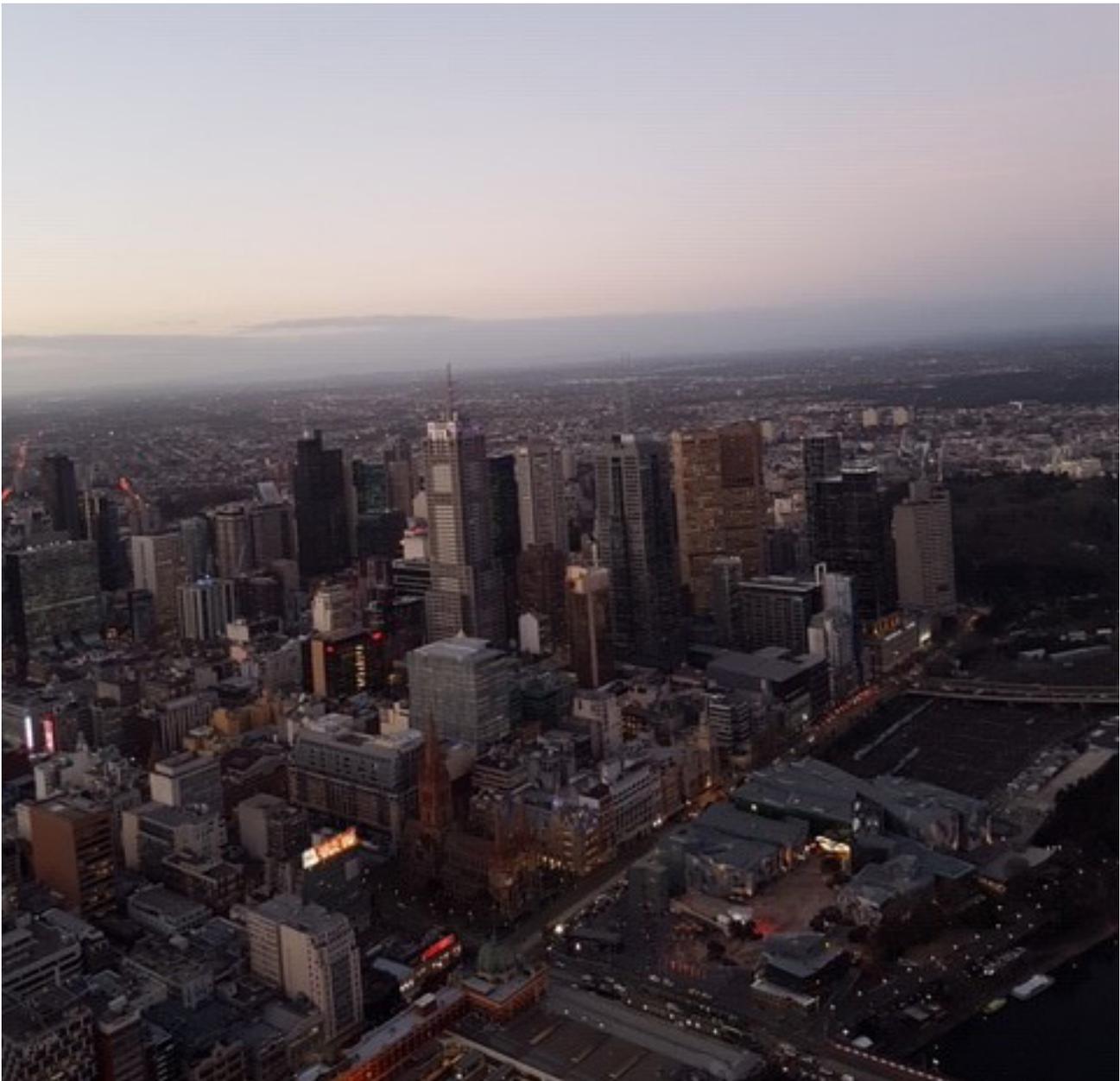
Ich erzähle Euch auf den nächsten paar Seiten was ich in meinem Auslandssemester in Australien alles erleben durfte, was zu beachten ist, wenn Ihr auch einen Austausch plant und was es zu einer unvergesslichen Erfahrung für mich machte.

Als „Teilzeitler“ im Studiengang Wirtschaftsrecht wusste ich schon zu Beginn meiner ZHAW-Zeit: das 5. Semester wird wohl ziemlich bemerkenswert. Ein halbes Jahr im Ausland studieren! Die nicht unbeachtliche Zahl an amerikanischen College-Filmen, die ich in meiner Jugendzeit verschlungen hatte und die Luftschlösser, die mir Instagram-Accounts von Freunden an ausländischen Unis gebaut hatten, lösten bei mir früh das Bedürfnis aus, auch mal für eine gewisse Zeit in der Ferne zu leben. Mich zog es schliesslich nach Melbourne an das Royal Melbourne Institute of Technology (RMIT).

Vorbereitung

Die Zuteilung an eine Uni nimmt das International Office anhand der eigenen Prioritätenliste und dem Notenschnitt vor. Die zu vergebenden Plätze sind beschränkt und werden unter allen SML-Studenten, die ins Ausland möchten, aufgeteilt. Die auf die Bestätigung der ZHAW folgende Anmeldung an der Gastuni und die Organisation aller wesentlichen Punkte war relativ zeitintensiv aber auf keinen Fall mühsam. Sich gewissenhaft mit den Vorbereitungen auseinanderzusetzen lohnt sich. Alle wichtigen Infos, was wann zu tun ist, bekam ich direkt von der Uni in Melbourne wöchentlich per Mail im „weekly update“ zugesandt. Als Sprachzertifikat musste ich ein IELTS vorweisen, das nicht älter als 2 Jahre sein durfte, was aber von Uni zu Uni unterschiedlich ist. Das Visa wurde mir innerhalb von 3 Wochen zugestellt, die Krankenversicherung liess ich direkt über die Schule abschliessen (ist obligatorisch in Australien), für meine Module konnte ich mich ebenfalls vor der Abreise online einschreiben und mir den Stundenplan zusammenstellen. Aus Kostengründen empfiehlt

es sich den Flug relativ früh zu buchen. Auch alle anderen Schritte sollten möglichst rasch nach der Bestätigung der Annahme an der Gastuni vorgenommen werden. Die Unterkunft allerdings buchte ich erst vor Ort. Dies hatte den Vorteil, dass man die potentielle Wohnung und das Wohnviertel mit eigenen Augen ansehen und die Mitbewohner persönlich kennenlernen kann. Am Anfang mag es riskant klingen ohne feste Bleibe für 7 Monate zu verreisen, aber ich kann euch versichern, dass es (zumindest in Melbourne) einfach ist eine Wohnung innerhalb von zwei Wochen zu kriegen. Denn es bieten sich etliche WG-Vermittlungsseiten an, wie bspw. Flatshare, Flatmatefinder, Fairyfloss oder Gumtree. Dort kann man sich im Voraus ein Profil anlegen und allenfalls schon vor der Ankunft Treffen vereinbaren. Ich bin knapp zwei Wochen vor Semesterbeginn nach Melbourne geflogen und wohnte in dieser Zeit in einem Airbnb. Über Flatmatefinder fand ich eine zweier WG im Stadtteil Fitzroy wofür ich AUD 1'250 (ca. CHF 1'000.- was teuer aber üblich ist) pro Monat bezahlte.





Unileben

Die RMIT ist mit 57'000 Studierenden in Melbourne eine der grössten Unis in Australien. Der Campus ist dementsprechend weitläufig – er erstreckt sich innerhalb des Stadtzentrums über eine Vielzahl von Gebäuden. Als ich mich für den Bezug der Studentenkarte das erste Mal zum von Hochhäusern umgebenen, topmodernen Hauptgebäude begab, war ich ziemlich überwältigt. In der Einführungswoche wurden den internationalen Studenten viele Aktivitäten wie Stadtrundgänge, Mittagessen, Pubcrawls oder Ausflüge in der Umgebung angeboten. Auch während dem Semester organisierte die RMIT wöchentliche kostenlose Essen, Exkursionen und stellte vom Surf- über den Outdoor- bis zum Yoga-Club so ziemlich jede Freizeitbeschäftigung zur Verfügung. Eine Teilnahme an all diesen Angeboten ist auf jeden Fall zu empfehlen, da man dort schnell neue Leute aus aller Welt kennenlernt. Wichtig ist, dass man offen ist, dass man sich aus der eigenen Komfortzone raus bewegt, dass man auf die Mitstudierenden zugeht, neue Dinge wagt – wenn nicht im Auslandsemester wann dann? Man sollte aber auch zusehen, dass das Studieren nicht zu kurz kommt. Der Unterricht war in Vorlesungen und Übungen unterteilt. Eine Vorlesung dauerte 2 x 1 Stunde und eine Übung eine weitere Stunde. Die Vorlesungen fanden in grossen Hörsälen mit bis zu 400 Personen statt, die Übungen wiederum in kleinen Schulzimmern wie an der ZHAW. Die Module (Intellectual Property Law, International Commercial Law, Macroeconomics, Buyer Behaviour) waren sehr spannend gestaltet und weil Australien Common-Law anwendet, bekam ich die wertvolle Gelegenheit aus erster Hand zu erfahren wie das Rechtssystem in einem solchen Land funktioniert. Ein weiterer Vorteil, den ein Auslandsemester mit sich bringt, ist, dass man andauernd Englisch spricht. An der Uni verankert man somit akademisches Vokabular und in der Freizeit festigt man den Umgang mit der Alltagssprache, was beides in der heutigen vernetzten Welt äusserst wichtig ist. Der allgemeine Workload an der RMIT war überschaubar und tiefer als an der ZHAW. Der grösste Unterschied zur Heimuni war wohl das System mit den Leistungsnachweisen, die während dem Semester erarbeitet werden mussten und bereits 50%–60% zur Abschlussnote beitrugen. Dies hatte den Vorteil, dass sich die Arbeit über das ganze Semester verteilte und man an der MEP nicht mehr so stark unter Druck stand. Interessanterweise waren alle Module mit 50% bereits bestanden, was dazu führte, dass man ein Modul theoretisch bestehen konnte und die Abschlussprüfung nicht einmal hätte schreiben müssen. Aber das ist natürlich nicht empfehlenswert. Zudem muss man sagen, dass dies nur meine Erfahrung war und ich von anderen Wirtschaftsrechtsstudenten an anderen Unis im Ausland genau das Gegenteil hörte.

Stadtleben

Melbourne befindet sich an der Pazifikküste im Südosten Australiens und ist mit 4.5 Mio. Einwohnern die zweitgrösste Stadt des Landes. Die Metropole gilt als Kultur-, Gastro und Bildungshochburg Australiens, was absolut nachvollziehbar ist. Kann man von Konzerten, Musikfestivals (St. Kilda Festival, Beyond the Valley, Midsumma Festival), Kunstausstellungen (NGV), Sportveranstaltungen (Australian-Foot-

ball-Spiele, Cricket, Australian Open, Melbourne-Cup) nicht genug kriegen, hat Melbourne einiges zu bieten. Wer hippe Bars (Naked for Satan, Berlin Bar, Section 8) oder qualitativ hochstehende Restaurants (Grub, Alimentari, Transformer) sucht, wird in den Stadtteilen Fitzroy, Carlton, New Brunswick, Collingwood oder St. Kilda ebenfalls schnell fündig. Die Top-Universitäten des Landes befinden sich in Melbourne und Umgebung und locken Austauschstudenten aus der ganzen Welt an. Das Klima in „Melb“ ist etwa vergleichbar mit dem in Spanien oder Italien – im Sommer wird es sehr heiss, im Winter ist es eher kühl aber es schneit nicht. Man sollte sich gegen abrupte Wetterumschwünge rüsten. Ein windiger Regenschauer bei 20 Grad gefolgt von brühender Hitze in 40 Grad ist im Sommer keine Seltenheit. Wenn das Wetter stimmt, kann man die nahegelegenen Strände für einen Surftrip aufsuchen, in etlichen Nationalparks wandern gehen oder einen Roadtrip auf der Great Ocean Road unternehmen. Die Melbourneaner sind extrem offen und kommunikativ. Man kommt sehr einfach mit ihnen ins Gespräch und sie heissen Ausländer sehr schnell Willkommen. Diese unkomplizierte Art ermöglichte es mir innerhalb von wenigen Tagen eine Arbeit in einem Restaurant zu finden, was zum einen hilft sich schneller einzuleben und Bekanntschaften zu knüpfen, zum anderen schadet es dem Portemonnaie nicht. Zusammengefasst: Melbourne besitzt diese extrem charmante Atmosphäre in der man sich sofort zuhause fühlt.

Reiseziele

Die abgelegene Lage Australiens macht es möglich Orte zu besuchen, die von Europa aus schwer zugänglich sind und deren lange Anreise nur durch eine noch längere Aufenthaltsdauer gerechtfertigt ist. Von Melbourne aus kann man Wochenendtrips nach Sydney, Perth oder Adelaide unternehmen. Ein Roadtrip von Cairns bis Brisbane via Great Barrier Reef, Whitsunday Islands oder Surfer's Paradise bietet sich beispielsweise im „mid-semester break“ an. Nach dem Semesterende besuchte ich Tasmanien, Neuseeland und Fiji. Allesamt sehr unterschiedliche Inseln die aber eins gemeinsam haben: sie sind Naturparadiese mit einer Vielzahl an Sehenswürdigkeiten. Neuseeland kann man innerhalb von 3–4 Wochen mit dem Auto oder im Camper-Van erkunden. Die vielen kleinen Inseln Fiji's entdeckt man innerhalb von 10 bis 14 Tagen am besten mit einer Hop-on-Hop-off-Fähre. Auch Bali oder die Philippinen erfreuten sich unter meinen Mitstudierenden grösster Beliebtheit.

Fazit

Wenn man gerne neue Erfahrungen macht, neue Leute kennenlernt, aus seiner Komfortzone hinaus möchte und es irgendwie möglich machen kann, würde ich jedem ein Semester im Ausland empfehlen. Man lernt nicht nur akademisch viel dazu, sondern man erweitert seine Perspektiven generell. Es mag kitschig klingen aber es war in der Tat ein aussergewöhnliches Erlebnis. Ich sammelte Erinnerungen, in denen ich immer wieder gerne schwele.

Die GwG-Reform vor dem Hintergrund der Kryptowährungen

° Text von Cédric Krähenmann

Kryptowährungen sind zurzeit ein breit diskutiertes Thema. Das nach der weltweiten Finanzkrise 2008 eingeführte und mittlerweile eine unüberschaubare Anzahl an virtuellen Währungen umfassende Zahlungssystem hat den Finanzmarkt ordentlich in Unruhe versetzt. So gehört unterdessen die grösste Kryptowährung, der Bitcoin – an der Geldmenge gemessen – noch vor der norwegischen Krone zu den 20 grössten Währungen der Welt. Mittels Kryptowährungen können schnell grosse Umsätze erzielt und verschoben werden. Dadurch nimmt die Relevanz von virtuellen Währungen auch bei der Begehung von Straftaten stetig zu und zieht somit unumgänglich die Frage eines Regulierungsbedarfs nach sich.

Der Geldwäscheregulierung und -aufsicht sind bis anhin traditionelle Finanzbereiche, insbesondere der Bankensektor, unterstellt. In den anwendbaren Normen ist das relativ neue Phänomen der Kryptowährungen nicht ausdrücklich erwähnt und die international identifizierbare Praxis bezüglich der Rechtsnatur und des Umgangs mit virtuellen Währungen bildet sich ebenfalls gerade erst. Am 1. Juni 2018 hat der Bundesrat eine Vernehmlassung zur Änderung des Geldwäschereigesetzes eröffnet. Die Vorlage soll die wichtigsten Änderungen des Länderberichts der FATF/GAFI über die Schweiz berücksichtigen sowie die Integrität des Finanzplatzes erhöhen.

Namentlich sind die wichtigsten, geplanten Änderungen in Kürze folgende:

- Für bestimmte Dienstleistungen im Zusammenhang mit Gesellschaften und Trusts (hauptsächlich im Bereich Gründung, Führung und Verwaltung) sollen Sorgfaltspflichten eingeführt werden. Erbringer dieser Dienstleistungen unterstehen einer Prüfpflicht.
- Finanzintermediäre werden verpflichtet, die Angaben zur wirtschaftlich berechtigten Person zu überprüfen. Des Weiteren sollen Finanzintermediäre die Aktualität ihrer Kundendaten regelmässig überprüfen. Die Periodizität und der Umfang der Prüfung richtet sich dabei nach dem Risiko, das die Vertragspartei darstellt.
- Vereine, die zur Geldwäscherei oder Terrorismusfinanzierung missbraucht werden können, müssen sich in das Handelsregister eintragen lassen. Dabei handelt es sich um Vereine, die hauptsächlich zu einem karitativen Zweck an der Sammlung oder Verteilung von Vermögenswerten im Ausland beteiligt sind.
- Für Barzahlungen im Edelmetall- und Edelmetallhandel soll der Schwellenwert gesenkt und eine Bewilligungspflicht für den Ankauf von Altmetallen eingeführt werden.

Dass international anerkannte Standards eingehalten werden, ist für das Ansehen und die Glaubwürdigkeit des Finanzplatzes Schweiz unabdingbar. Da die Vorlage aber primär der Umsetzung der FATF/GAFI-Empfehlungen Rechnung trägt, bringt das neue Gesetz hinsichtlich der Geldwäscherei-problematik durch Kryptowährungen nur sehr geringe Verbesserungen mit sich. Handelt es sich bei der Geldwäschereigesetz-Reform folglich um eine verpasste Chance? Durch die globale Vernetzung, fehlende Kontrollen bzw. Kontrollierbarkeit von Gateways und der Anonymität von Kryptowährungen werden die Fähigkeiten des Staates, Geldwäscherei und Terrorismusfinanzierung wirksam zu bekämpfen und abschreckende Sanktionen einzusetzen, stark eingegrenzt. Hier besteht vielmehr ein globaler Handlungsbedarf. In der Konsequenz ergibt sich daraus die Notwendigkeit, dass Staaten Finanzdienstleistungen im Zusammenhang mit Kryptowährungen nach ähnlichen Grundprinzipien regulieren müssen (sog. proaktives koordiniertes Zusammenwirken), um Schlupflöcher für kriminelle Aktivitäten zu schliessen.

Am 20. März 2019 wurde bekannt, dass der Nationalrat eine Motion zur Regulierung von Kryptowährungen gutgeheissen hat. Dadurch soll der Bundesrat beauftragt werden, die Bestimmungen über verfahrensrechtliche Instrumente der Justiz- und Verwaltungsbehörden anzupassen, damit diese auch auf Kryptowährungen anwendbar sind. Weiter soll abgeklärt werden, wie Risiken eingedämmt werden können und ob Verantwortliche von Kryptowährungs-Handelsplattformen den Finanzintermediären gleichgestellt sowie der FINMA unterstellt werden sollen. Der Ständerat muss noch über den Vorstoss befinden. Am 25. April 2019 wurde weiter bekannt, dass die FATF/GAFI einen Entwurf veröffentlichte, nachdem neue Leitlinien für den Handel mit Kryptowährungen beschlossen werden sollen. Ziel sei es, die Geldwäscherei zu bekämpfen und die Finanzierung von Terrorismus zurückzutreiben. Auf europäischer Ebene hat sich der Gesetzgeber bereits vergangenes Jahr auf eine Novellierung des Geldwäschereirichtlinie geeinigt. Die 5. Geldwäschereirichtlinie trat am 9. Juli 2018 in Kraft und ist von den Mitgliedsstaaten bis zum 10. Januar 2020 in nationales Recht umzusetzen. Nebst anderen Änderungen wird neuerdings der Kryptomarkt erfasst, wodurch zukünftig Plattformen zum Umtausch virtueller Währungen (Kryptowährungsbörsen) und Anbieter von Wallets für Kryptowährungen in den Anwendungsbereich des Geldwäschereirechts fallen. Es tut sich also aktuell etwas in der Regulierung von Kryptowährungen. Eine alte, aber richtige Aussage besagt, dass Geld auf Vertrauen beruht. Dies gilt auch, wenn nicht sogar noch verstärkt, für Kryptowährungen. Im Bereich der virtuellen Währungen wird dieses Vertrauen durch Transparenz geschaffen, das eine grundlegende Idee der Blockchain-Technologie ist. Experten betrachten kriminelle Aktivitäten mittels Blockchain – denen entsprechend auch die Geldwäscherei mittels Kryptowährungen angehört – als eine der dümmsten Arten, kriminell zu sein. Ausser man ist wirklich ein Genie, das keine Spuren hinterlässt. Die meisten Blockchains sind nämlich nicht anonym, sondern pseudonym. D.h. sobald Konten mit der Identität verknüpft werden können, wird das System supertransparent. Wer aber schlussendlich die Regeln umgehen will, findet einen Weg und wird es tun. So ist aus der Kriminologie auch bekannt, dass nicht in erster Linie die Höhe, einer zu erwartenden Strafe zu einem konformen Verhalten führt, sondern primär die Wahrscheinlichkeit, erwischt zu werden. Wie gesehen, ist diese aktuell noch klein. Damit dieses grenzenlos erscheinende Finanzsystem virtueller Währungen aber auch im Mainstream breite Akzeptanz findet, wird eine globale Regulierung unvermeidlich sein.

Wirtschaftsrecht als Türöffner

° Ein Interview mit Ainhoa Rossell

- Das Interview wurde schriftlich geführt von Aurora Melo Moura.

Bitte stelle dich den Lesern kurz vor.

Mein Name ist Ainhoa Rossell und ich bin 29 Jahre alt. Wie mein Name bereits verrät, habe ich nebst den Schweizer Wurzeln auch noch ausländische. Diese liegen in Andorra. Aufgewachsen bin ich - mit 3 Geschwistern - in einer grossen Familie in Bern. Dort habe ich nach der obligatorischen Schulpflicht meine Ausbildung als Detailhandelsfachfrau abgeschlossen. Im Anschluss an die Berufslehre habe ich die Berufsmaturität (BMS) mit Schwerpunkt „Gesundheit und Soziales“ absolviert und danach mit dem Bachelorstudium in Wirtschaftsrecht begonnen. Im Anschluss habe ich an der Universität Luzern den Master of Law erworben. Parallel zum Studium habe ich jeweils gearbeitet. Zuerst einige Jahre bei den Parlamentsdiensten für die Kommissionen für Wirtschaft und Abgaben und danach an der ZHAW als wissenschaftliche Assistentin.

Warum hast du dich damals für ein Wirtschaftsrechtsstudium entschieden?

Ich hatte ein grosses Interesse für Wirtschaft und Recht. Am liebsten hätte ich beides studiert. Dann erfuhr ich, dass man an der ZHAW Wirtschaftsrecht studieren kann. Ich dachte mir: Das ist die perfekte Mischung!

Würdest du dich nochmals für den Studiengang Wirtschaftsrecht entscheiden?

Definitiv.

Hast du während des Studiums gearbeitet oder Weiterbildungen besucht?

Ja - ich habe Teilzeit studiert und nebenbei stets 50% für die Parlamentsdienste gearbeitet. Zwischen Bachelor und Master habe ich sodann den CAS International Competition Law and Compliance besucht.

Welchen Nutzen hast du persönlich aus deiner Arbeitserfahrung gezogen?

Ursprünglich entschied ich mich - wie auch viele andere Mitstudierende - für ein Teilzeitstudium wegen der finanziellen Komponente. Im Nachhinein bereicherte meine Tätigkeit meine Studienzeit jedoch allgemein sehr. Obwohl ich hauptsächlich in der Administration der Parlamentsdienste tätig war, hatte ich einen sehr grossen Einblick in den Prozess der Entstehung eines Gesetzes sowie in die Politik. In den Kommissionen für Wirtschaft und Abgaben wurden zudem viele Themen traktandiert, die auch Gegenstand der Vorlesungen waren (z.B. Arbeits-, Steuer- und Kartellrecht). Der direkte Bezug zur Praxis machte die ganze Materie umso spannender. Das war für mich wie eine Sechse im Lotto. Ich denke gerne an diese Zeit zurück.

Was ist dir positiv oder negativ in Erinnerung geblieben, wenn du an deine Studienzeit zurückdenkst?

Positiv: Ich habe während dem Studium an der ZHAW sehr viele tolle Leute kennengelernt und neue Freundschaften geschlossen. Ausserdem habe ich das Studium einfach geliebt, ich habe an der ZHAW erneut gemerkt wie gross mein Wissensdurst war und wie gerne ich Neues dazu lerne. Zusammengefasst war es eine lange, spannende und lehrreiche Klassenfahrt.

Negativ: Es war manchmal durchaus auch eine stressige und auf verschiedenen Ebenen eine anspruchsvolle Zeit. Etwas schade fand ich, dass wir so viele Spezialgebiete hatten und die Vogelperspektive meines Erachtens etwas zu kurz gekommen ist. Denn damit bleibt man bei den Modulen teilweise eher an der Oberfläche, ich wäre manchmal gerne etwas mehr in die Tiefe gegangen. Für das Handwerk ist der Stoff ausreichend, das ist jetzt wirklich meine ganz persönliche Meinung.

"Zusammengefasst war es eine lange, spannende und lehrreiche Klassenfahrt. "

Wie verlief dein Einstieg in die Berufswelt nach dem Studium? Was waren die Schwierigkeiten?

Nach dem Bachelorstudium trat ich sogleich eine Stelle als wissenschaftliche Assistentin an der ZHAW an. Zuerst war ich während ca. 1,5 Jahren im Zentrum für Wettbewerb- und Handelsrecht und parallel in einer Zürcher Kartellrechtskanzlei tätig und danach wechselte ich für ca. weitere 2 Jahre an das Zentrum für Sozialrecht. Der Einstieg in die Berufswelt war daher sehr fliessend, auch nach dem Master, als es um die Suche nach einem Anwaltspraktikum ging. Das Studium an der ZHAW ist sehr praxisnah und erleichtert daher auch den Eintritt in die Berufswelt. In meiner Bachelor-Klasse gab es niemand, der nach Abschluss nicht sofort eine Stelle gefunden hat.

Hast du dich nach dem Studium weitergebildet?

Ja, nach dem Bachelor habe ich an der Universität Luzern den Master of Law absolviert. Nun strebe ich das Anwaltspatent an.

Was waren deine Tätigkeiten in der Arbeitswelt nach dem Studium?

Als wissenschaftliche Assistentin am Zentrum für Wirtschafts- und Handelsrecht habe ich vor allem bei der Entwicklung und Organisation von Weiterbildungsprodukten mitgearbeitet, Tagungen organisiert, juristische Recherchen gemacht oder bei Publikationen mitgearbeitet. Im Zentrum für Sozialrecht war ich vor allem in der Führungsunterstützung tätig.

Viele meiner Aufgaben betrafen das Finanz- und Personalcontrolling sowie ebenfalls juristische Recherchen. In der Kartellrechtskanzlei durfte ich Rechtsanwältin beim Verfassen von Gutachten oder Erstellen von Präsentationen unterstützen. Dabei ging es immer um Themen rund um das Kartellrecht und ausnahmsweise um sonstige Compliance-Themen. Im momentanen Anwaltspraktikum unterstütze ich die Partner bei verschiedenen juristischen Fragestellungen. Ich erledige aber auch einige administrative Arbeiten.

Denkst du, es gibt Verbesserungspotenzial im Studiengang Wirtschaftsrecht? Wenn ja, welches?

Ich fände es hilfreich, wenn die Grundlagenfächer, die aus dem wirtschaftsjuristischen Blickwinkel sehr relevant sind (z.B. Privatrecht), anstatt aus mehreren kleinen Modulen, aus weniger und dafür grösseren Modulen bestehen würden. Mir persönlich würde dies - denke ich - die „Vogelperspektive“ erleichtern. Auf diesem Weg hätte man ein grosses Ganzes, anstatt viele kleine Mosaiksteinchen, die man dann zusammenbringen muss. Das hätte mir wahrscheinlich das Verständnis für die Gesetzessystematik erleichtert. Was ich hingegen sehr geschätzt habe ist die breite Berufserfahrung unserer Dozierenden. Damit war der Unterricht immer sehr nahe an der Praxis und somit an der Realität. Das war eine grosse Bereicherung.

Was würdest du, einem zukünftigen Wirtschaftsrechtsabsolventen mit auf den Weg geben?

Ich glaube, dass Wirtschaftsrechtsabsolvierende darin geübt sind, interdisziplinär zu denken. Das hilft extrem bei der kreativen Lösungsfindung. Deswegen denke ich, ist es wichtig, dass man nach dem Abschluss offen ist für „alles“ was kommt und auf einem wartet. Die Absolvierenden haben ein gutes Rüstzeug, mit dem sie sich in unterschiedlichsten Richtungen und Gebieten entfalten können und dann Erfolgserlebnisse haben werden.

Wieso hast du dich für den Master in Luzern entschieden?

Während des Bachelors an der ZHAW habe ich mich in die Juristerei verliebt und ich wollte in diesem Bereich meinen Horizont erweitern. Ich hatte immer noch Freude am Studieren und war sehr wissensdurstig. Im Masterstudium sah ich zudem eine Möglichkeit meinem jetzigen Berufsziel (Anwaltspatent) näher zu kommen. Ich hätte zwar dazumal nicht gedacht, dass ich die Anwaltsprüfung angehen möchte, aber ich wollte es mir offenhalten.

Wie hast du die Passerellen-Möglichkeit empfunden als ZHAW-Absolventin?

Die Passerellen-Möglichkeit an der Universität Luzern ist sehr attraktiv, weil wir von Anfang an genau das Erlernen, was uns fehlt und so fokussiert und solid auf den Masterabschluss hinarbeiten können. Ich finde es ein super Angebot und bin sehr dankbar für meine Zeit an der Universität Luzern. Was den Aufwand, sprich den Workload betrifft, ist es doch eine gewisse Umstellung, da an der Universität Lu-

zern Jahresprüfungen durchgeführt werden und der Umfang dann sehr gross ist. Ich musste mir die Lernzeit ganz anders einteilen. Die Prüfungen beinhalten in einmal sehr viel Stoff und die Prüfungsfragen gehen in die Tiefe. Lernen auf den letzten Drücker ist nicht möglich.

Vielleicht ein Beispiel zur „Tiefe“: im Strafrecht z.B. geht man in der Vorlesung bis zum Ursprung des Strafrechts zurück. Auch philosophische und historische Fragen zum Strafrecht werden behandelt. Man lernt den ganzen Aufbau und die Hintergedanken zum „Endprodukt“: dem Gesetz. An der Prüfung wird dann auch eine detaillierte Argumentation verlangt. Die Prüfungen sind aber für ZHAW-Absolventen durchaus machbar, man muss sich einfach auf den neuen Prüfungsstil einstellen.

Meine persönlichen Tipps:

- Bei Studierenden in höheren Semestern nach alten Prüfungsserien fragen und versuchen mit diesen zu lernen. So bemerkt man schnell, in welchem Stil abgefragt wird, wie detailliert die Antworten sein müssen und was die Dozierenden erwarten.

- Auch die Form der Prüfungslösung ist entscheidend. Im Strafrecht sollte z.B. immer ein Einleitungssatz und ein Fazit hingeschrieben werden. Meiner Erfahrung nach gibt das Punkte.

- Die Fachschaft für Studierende der Rechtswissenschaften stellt einige Zusammenfassungen zur Verfügung, welche hilfreich sind.

Welche Master-Module haben dir am meisten Freude bereitet?

Im Master habe ich meine Leidenschaft für das Strafrecht entdeckt, weshalb ich meine Mastermodule vorwiegend in diese Richtung gewählt habe. Unter anderem besuchte ich Strafverteidigung, Polizei- und Sicherheitsrecht oder Rechtsmedizin. Meine Masterarbeit schrieb ich auch im Strafrecht.

Wichtig war mir bei der Wahl auch, dass ich keine Module wähle, welche ich im Bachelor an der ZHAW bereits besucht habe. Ich wollte nichts doppelt besuchen und so viel Neues wie möglich dazu lernen. Das war mitunter auch ein Grund dafür, weshalb ich viele strafrechtliche Fächer gewählt habe. Während wir an der ZHAW viel Module im Privat- und öffentlichen Recht absolvierten, sah ich im Strafrecht eine Lücke. Ebenfalls hatte ich sehr grosse Freude an Modulen welche rechtlichen Schnittstellen aufwiesen wie z.B. Migrationsstrafrecht (Straf- und Verwaltungsrecht). In diesen Modulen kann man gut üben mit den verschiedenen Gesetzen zu arbeiten und sie zu „kombinieren“. Für das juristische Handwerk finde ich das eine gute Übung. Dies erweist sich jetzt im Anwaltspraktikum als sehr hilfreich.

Hast du dich für einen bestimmten Schwerpunkt entschieden?

Nein, grundsätzlich nicht. Ich habe vorwiegend die Module gewählt, welche mich interessieren und nicht auf einen Schwerpunkt hingearbeitet. Die Schwerpunktwahl ist aber sicherlich sehr gut und empfeh-

lenswert für Studierende, welche bereits wissen, dass sie in eine genaue rechtliche Richtung gehen wollen. Ich möchte nicht behaupten, dass der Weg, wie ich ihn gewählt habe, allgemein der sinnvollste ist.

Gibt es Module/Wahlpflichtmodule vom ZHAW Programm, welche du besonders empfehlst als Vorbereitung für den Master?

Wenn man bereits weiss, dass man den Master auf ein bestimmtes Profil ausrichten möchte, dann ist es vielleicht sinnvoll, auch im Bachelor einen solchen Schwerpunkt zu wählen. Oder eben gerade nicht, wenn man die ECTS nicht „doppelverwenden“ will. Ich denke, dass dies sehr individuell ist. Allenfalls könnte man auch Fächer belegen, die einen Kontext zu den Passerellenfächern aufweisen. Die Passerellenfächer sind sehr umfangreich und für die ganze Rechtsordnung grundlegend. Daher würde dies sicherlich nicht schaden. Auch rechtsphilosophische oder -historische Fächer finde ich wichtig. Ich denke auch, dass sie unabdingbar sind, um das Konzept eines Rechtsgebiet oder der Rechtsordnung im Allgemeinen besser zu verstehen.

Hast du ein Auslandsemester gemacht? Wenn ja, wo? Und wie hat es dir gefallen?

Ja, ich war fünf Monate lang an der Rechtsfakultät UNOBA in Junin (Buenos Aires) in Argentinien und es hat mir sehr gefallen. Es war interessant zu sehen wie unterschiedlich die Studierenden ausgebildet werden. Wir durften z.B. keine Gesetze an die Prüfungen mitnehmen. In der Schweiz nerven sich die Professoren, wenn die Studierenden das Gesetz nicht mit dabei haben. Das Rechtstudium an sich war etwas weniger streng wie in der Schweiz. Der Dialog zwischen den Professoren und den Studierenden war auch ganz anders gefärbt.

Die Menschen in Junin waren sehr unterstützend, herzlich und familiär. Im Nachhinein fühlte ich mich so, als hätte das Dorf auf mich gewartet. Bei der Abreise hinterliess ich ein Stück Herz und viele Tränen. Ich fühlte mich überall willkommen. Auch die Dozierenden waren total offen. Es war normal, dass wir im Unterricht in der Klasse und auch mit den Dozierenden aus demselben Mate-Tee-Becher tranken und über die verschiedensten Themen sprachen. Der Auslandsaufenthalt ist eine grosse Bereicherung und ich empfehle es jedem weiter.

"Diese Unabhängigkeit und die Flexibilität habe ich sehr geschätzt."

Wie schätzt du deine Zeit an der Uni Luzern im Allgemeinen ein?

Ich hatte eine sehr spannende und lehrreiche Zeit an der Universität Luzern. Dadurch, dass die Universität ziemlich klein und eher jung ist, hatten wir Studierende oft direkten Kontakt mit den Dozierenden. Im Master werden viele Fächer angeboten, damit haben die Studierenden eine grosse Wahlfreiheit. Diese Unabhängigkeit und die Flexibilität habe ich sehr geschätzt.

Würdest du den Master an der Uni Luzern weiterempfehlen?

Jederzeit!

Hast du sonst noch wichtige Tipps oder Bemerkungen über dein Studium an der Universität Luzern.

Rückblickend hätte ich von Anfang an viel mehr mit vergangenen Prüfungen lernen sollen. Wenn Studierende Unterstützung benötigen, ist es jederzeit möglich ein Termin bei der Studienberatung zu organisieren. Die Studienberatenden, sind sehr hilfsbereit und erfahren. Sie unterstützen Studierende z.B. mit der Planung des Stundenplanes, berücksichtigen dabei persönliche Anliegen, zukünftigen Berufszielen usw.

Wie lautet deine Berufsbezeichnung und was sind deine Tätigkeiten? Kannst du uns einige Beispiele aus dem Alltag nennen?

Derzeit absolviere ich das Anwaltspraktikum. Dieses umfasst einerseits juristische Arbeiten wie z.B. die Mitarbeit bei juristischen Recherchen, bei der Erarbeitung von Klagen sowie den Austausch mit Klienten und auch administrative Arbeiten.

Warum ist dieser Beruf interessant (Herausforderungen)? Was gefällt dir gut, was eher weniger?

Ich glaube, dass die Klienten oft dann zum Anwalt gehen, wenn die „Bombe“ bereits eingeschlagen hat. Der Anwalt muss dann schnell reagieren und sehr viel Fingerspitzengefühl haben. Oft sind die Klienten in einer belastenden Situation und man muss ihre Bedürfnisse abholen können und sich auf sie einlassen. Das finde ich sehr spannend. Gleichzeitig ist die juristische Arbeit intellektuell eine Herausforderung. Im Moment kann ich kein Beispiel für etwas nennen, das mir nicht gefällt. Manchmal nervt es mich, wenn ich Feierabend habe.

Welche Fähigkeiten sind vorausgesetzt?

Allgemeine Voraussetzungen im Anwaltspraktikum sind meiner Meinung nach, dass man flexibel ist, gerne interdisziplinär arbeitet, ein gewisses Verständnis und Empathie für Menschen, spezielle Situationen und ihre Anliegen hat. Ausserdem sollte man belastbar, sicherlich sehr zuverlässig und auch pragmatisch sein. Natürlich gehört das juristische Fachwissen auch zu den nötigen Voraussetzungen.

Musstest du dir zusätzliches Fachwissen aneignen?

Nicht wirklich, jeder Fall, an dem ich bisher mitarbeiten durfte, war so spezifisch, dass allgemeines Wissen nicht weiterhilft. Man muss dann in einem speziellen Bereich tief in die Fachliteratur gehen. Wichtig ist daher meiner Meinung nach, dass man die Grundlagen beherrscht und sich somit in den verschiedenen Bereichen schnell einlesen und zu-rechtfinden kann.

"Wichtig ist daher meiner Meinung nach, dass man die Grundlagen beherrscht und sich somit in den verschiedenen Bereichen schnell einlesen und zu-rechtfinden kann. "

Wie sehen die Weiterbildungs- und Karriere-möglichkeiten aus?

Ich strebe nach dem Anwalts- und Gerichtspraktikum das Anwaltspatent an.

Hatten die Unternehmungen gewisse Erwartungen in Bezug auf deinen Bachelorabschluss?

Gar nicht. Dass ich keinen universitären Bachelor habe, war aber nie ein Thema bei Vorstellungsgesprächen und auch bei der jetzigen Stelle sowie auch für die Bewilligung für das Anwaltspraktikum nie ein Problem.

Das sind Wir!

° Das ist der Studentenverein
Wirtschaftsrecht

Der Studentenverein Wirtschaftsrecht ZHAW

Unser Verein wurde 2015 gegründet und ist der Erste seiner Art in der ganzen Schweiz. Unser Zweck: die Studierenden während ihrem Studium aktiv unterstützen! Aktuell haben wir über 500 Mitglieder über alle Semester verteilt (Vollzeit und Teilzeit). Wir sind das Sprachrohr der WR-Studenten! Der Verein und die Studiengangleitung der ZHAW arbeiten eng zusammen. Dadurch wird ein gegenseitiger Austausch zwischen Studierenden und der Hochschule ermöglicht.

Unsere Informationen

Als Mitglied hast du Zugriff auf unsere Informations-Plattform. Dort findest du alte Prüfungen, Leistungsnachweise und Zusammenfassungen. Wir geben dir Tipps zum Bücherkauf, informieren über aktuelle Anlässe im Wirtschaftsrecht und beantworten Fragen zum Studium.

Unser Netzwerk

Wir organisieren regelmässig Events für die Studierenden. Hierzu gehören Informationsveranstaltungen mit Berufsleuten, Mitgliederevents sowie Unternehmensbesichtigungen. Dort hast du die einmalige Gelegenheit mit ehemaligen Absolventen über die Zukunft zu sprechen, dein Wissen zu erweitern und die Studierenden ausserhalb der Vorlesungsräume zu treffen.



Das wollen wir

Dich als Mitglied! Die Mitgliedschaft kostet ohne Verpflichtungen einmalig CHF 20.00 und ermöglicht dir einen exklusiven Zugang zum Mitgliederportal.

Ein Scan, deine Angaben und du bist dabei!



(www.wr-studenten.ch/verein-anmeldung)

Finde uns auch auf unseren Social-Media-Kanälen



/wrstudenten



@wrstudenten



@wrstudenten



/company/studentenverein-wirtschaftsrecht



Studentenverein
Wirtschaftsrecht

ALTE PRÜFUNGEN?!

Zusammenfassungen **Bücherlisten**

Bachelorarbeit

Leistungsnachweise

Berufsaussichten

Informationsaustausch

Masterstudiengang ?

Infoveranstaltungen

Bewerbungstipps

www.wr-studenten.ch

Schutz von geistigem Eigentum in Medtech Startups - Ein Leitfaden für Gründerinnen und Gründer

° Text von Sina Rütimann

- Quellennachweis online verfügbar unter www.wr-studenten.ch.

Die Schweizer Medtech-Branche umfasst unterschiedlichste Produkte, vom Pflaster bis hin zum Computertomographen. Im Jahr 2017 erzielte sie einen Umsatz von rund CHF 15 Mrd. Dabei sind aber längst nicht mehr nur Grossunternehmen von Bedeutung. Die Innovation von technischen Geräten und Instrumenten für die medizinische Anwendung findet nicht selten in jungen Wachstumsunternehmen statt. Die Entwicklung eines Startups hängt oft von dessen Wettbewerbsfähigkeit ab, wobei geistiges Eigentum immer häufiger einen Schlüsselfaktor darstellt. Die Bedeutung von Marken, Urheberrechten, Designs und insbesondere Patenten hat in den letzten Jahrzehnten stark zugenommen.

Medtech und geistiges Eigentum

Medtech ist eine hoch innovative Branche, die jährlichen Patentanmeldungen zeigen dies deutlich. 2018 wurden in der Schweiz 753 Patentanmeldungen in der Medizintechnik vorgenommen, bei den Computertechnologien waren es lediglich 168. Forschung und Entwicklung ist für Medtech Unternehmen wesentlich aber oft auch sehr kostenintensiv. Die Ergebnisse daraus sind wertvolle Ressourcen und sollten geschützt werden.

Medtech Startups

Die Gründung jedes Startups ist mit viel Arbeit und Risiken verbunden, eine Entwicklung wie bei Mark Zuckerberg eher selten. Nun stellt sich die Frage, warum gerade für Medtech Startups die Thematik rund um geistiges Eigentum so zentral ist.

Medtech Startups differenzieren sich von anderen Startups, da die Einführung eines Produkts durchschnittlich viermal länger dauert als in anderen Branchen. Zweitens bestehen die Produkte aus forschungsintensiven Technologien, was den Kapitalbedarf in den ersten Jahren hoch ausfallen lässt. Eine zusätzliche Hürde stellt die starke Regulation der Branche dar, da die Produkte am oder im Menschen angewendet werden. Diese Faktoren führen dazu, dass die Gründerinnen und Gründer in der Medtech Branche ein höheres Risiko eingehen müssen, um ihre Idee zu verwirklichen. Ein Teil dieses Risikos kann aber durch eine strategische Sicherung der Erfindung minimiert werden.

Zudem können Startups im Gegensatz zu etablierten Unternehmen weder auf langjährige Erfahrung oder Partnerschaften noch auf grosse finanzielle Ressourcen zurückgreifen. Schlüsselressourcen sind vielmehr die Kreativität und die Innovationsfähigkeit der Gründerinnen und Gründer.

Immaterialgüterrechte bieten einem Startup die Möglichkeit ihre Erfindungen zu schützen und zu verwerten, sei es über einen Verkauf, Lizenzierung oder durch Eigenvermarktung. Weiter sichern sie die Position des Startups auf dem Markt und bieten für Partner und Investorinnen Sicherheit.

Der zweite Schritt

Ist der erste Schritt in die Selbständigkeit geschafft, geht es im besten Fall nach kurzer Zeit um den Schutz der Idee. Dabei kommen meist die gesetzlichen Schutzinstrumente (PatG, URG, MSchG etc.) zur Sprache. Ein Ideenschutz an sich kann dabei aber nur über eine Patentanmeldung erreicht werden.

Die Patentierung bietet ein umfassendes Ausschliesslichkeitsrecht, ist aber sicherlich das teuerste Schutzinstrument. Das Patent bildet aber nebst der Abwehrfunktion oft auch eine bedeutende Verhandlungsgrundlage, sei dies mit Kapitalgeberinnen oder Kooperationspartnern – denn gerade in der Medtech legen Investorinnen und Geschäftspartner Wert auf eine Patentanmeldung.

Doch nicht nur die gesetzlichen Schutzinstrumente sollten Bedacht werden. Interessante und kostengünstige Alternativen bieten beispielsweise die vorsorgliche Publikation oder die Geheimhaltung. Weiter kann ein Startup bereits bei der Wahl der Gesellschaftsform oder der Art der Kapitalbeschaffung einen Grundstein für den Schutz Ihres geistigen Eigentums legen.

hier noch einen Zeilenabstand einfügen zur nächsten Überschrift

Empfehlung für Gründerinnen und Gründer

Wichtig ist, dass Sie sich möglichst früh über die verschiedenen Möglichkeiten zum Schutz Ihrer Idee informieren. Eine zeitlich optimierte Schutzstrategie kann Kosten sparen oder gar den Verlust der Erfindung verhindern.

Stellenbörse und CV-Datenbank online
www.absolvententag.ch

DONNERSTAG
27. FEB 2020

Eulachhallen
Winterthur



**Dein Sprungbrett
in die Karriere**

absolvententagzhaw

Impressum

Redaktion

Chefredaktorin: Angelina Rau,
angelina.rau@stud.unilu.ch
Redaktorin: Aurora Melo Moura

Lektorat

Carla Achermann, carla.achermann@gmail.com
Florian Wehrli, florian.wehrli@gmail.com

Herausgeberin

Studentenverein Wirtschaftsrecht
www.wr-studenten.ch, info@wr-studenten.ch.

Vorstandsmitglieder:

Dejan Simic, simicdej@students.zhaw.ch
Selina Müller, muellsel@students.zhaw.ch
Michael Schaub, schaumi2@students.zhaw.ch
Barbara Mendes, mendebar@students.zhaw.ch
Samia Sara Taouil, taouisam@students.zhaw.ch

Druck

RH-Marketing GmbH, Gossau SG.
Die Druckkosten wurden vom Departement
Wirtschaftsrecht der ZHAW übernommen.

Design

Sina Markwalder, Zürich
marwalder.sina@gmail.com.

Artikel Masterstudierende

Die Fachartikel wurden von Studierenden der ZHAW
geschrieben und sind durch die ZHAW
urheberrechtlich geschützt. Die Studierenden sowie
die ZHAW haben der Veröffentlichung in
dieser Ausgabe zugestimmt.

Bilder

Die in dieser Ausgabe abgedruckten Bilder wurden
von den Autoren selber gemacht oder zur Verfügung
gestellt. Sie sind urheberrechtlich geschützt und
dürfen weder kopiert, verändert, vervielfältigt oder in
einer anderen Weise veröffentlicht werden.

Wiedergabe von Artikeln, auch auszugsweise oder in
Ausschnitten, nur mit ausdrücklicher Genehmigung
der Redaktion.

Winterthur, 10. August 2019



Angelina Rau
Chefredaktorin



Aurora Melo Moura
Redaktorin



Dejan Simic
Vereinspräsident



Selina Müller
Aktuariat / Vizepräsidium



Barbara Mendes
Aktuariat



Samia Sara Taouil
Marketing & IT



Michael Schaub
Finanzen

