

[11 / 12 | 2014]

ANWALTS REVUE DE L'AVOCAT

CHRISTOPH SPAHR

Der Thurgauische Anwaltsverband SEITE / PAGE 453

STEPHAN C. BRUNNER / JÜRIG B. NOTH

Die wichtigsten im Jahr 2015 in Kraft tretenden
Erlasse des Bundes: ein Überblick SEITE / PAGE 463

MANUEL BIANCHI DELLA PORTA / BLAISE LAMBELET

Etudes d'avocats et gouvernance (Partie II) SEITE / PAGE 467



Stämpfli Verlag

SAV  FSA

INHALTSVERZEICHNIS

TABLE DES MATIÈRES

LE POINT DE MIRE DU CONSEIL FSA	451
<hr/>	
THEMA / QUESTION DU JOUR	
Christoph Spahr Der Thurgauische Anwaltsverband	453
Anita Schläpfer Ein Jahr als AIJA-Präsidentin	457
Stephan C. Brunner / Jürg B. Noth Die wichtigsten im Jahr 2015 in Kraft tretenden Erlasse des Bundes: ein Überblick	463
<hr/>	
ANWALTSPRAXIS / PRATIQUE DU BARREAU	
Manuel Bianchi della Porta / Blaise Lambelet Etudes d'avocats et gouvernance (Partie II)	467
Michel Zumwald Neues Rechnungslegungsrecht – Steueroptimierende Massnahmen bei der erstmaligen Umstellung	473
Hans Wiprächtiger Revisionen des Strafgesetzbuches – (insbesondere des Sanktionenrechts) unnötig, unwirksam, unübersichtlich	477
Joëlle Vuille L'avocat face aux indices scientifiques – Comparaison des pratiques suisse et américaine	485
Press release CCBE CCBE Issues Recommendations Following the Annulment of the Data Retention Directive	492
Communiqué de presse CCBE Le CCBE publie ses recommandations à la suite de l'annulation de la directive sur la conservation des données	493
Roger Riger «Durchklick»: Erfolgreiches Outsourcing der IT	494
Roger Riger «Clic informatique»: Succès dans l'externalisation de l'informatique d'une étude d'avocats	496
<hr/>	
RECHTSPRECHUNG / JURISPRUDENCE	499
<hr/>	
SAV – KANTONALE VERBÄNDE / FSA – ORDRES CANTONAUX	
Der SAV teilt mit	511
La FSA vous informe	512

IMPRESSUM

Anwaltsrevue / Revue de l'avocat
17. Jahrgang 2014 / 17^e année 2014
ISSN 1422-5778

Erscheinungsweise / Parution
10-mal jährlich / 10 fois l'an

Zitervorschlag / Suggestion de citation
Anwaltsrevue 5/2013, S. 201 ff.
Revue de l'avocat 5/2013, p. 201 ss

Herausgeber / Edité par
Stämpfli Verlag AG
Schweizerischer Anwaltsverband /
Fédération Suisse des Avocats

Chefredaktion / Rédacteur en chef
Peter von Ins, Rechtsanwalt (vl)
Bollwerk 21, CH-3001 Bern
Tel. 031 328 35 35, Fax 031 328 35 40
peter.vonins@bollwerk21.ch

Verlag und Redaktion /
Edition et rédaction
Stämpfli Verlag AG
juristisches Lektorat
MLaw Anja Hasler (Ha)
Wölflistrasse 1, CH-3001 Bern
Tel. 031 300 63 36, Fax 031 300 66 88
www.staempfliverlag.com,
anwaltsrevue@staempfli.com
revueavocat@staempfli.com

Mitarbeiter / Collaborateur
Thomas Büchli, Rechtsanwalt (Bü)

Sekretariat SAV / Secrétariat FSA
Marktgasse 4, Postfach 8321,
CH-3001 Bern
Tel. 031 313 06 06, Fax 031 313 06 16
info@sav-fsa.ch
www.sav-fsa.ch

Inserate / Annonces
Stämpfli Publikationen AG
Postfach 8326, CH-3001 Bern
Tel. 031 767 83 30, Fax 031 300 63 90
inserate@staempfli.com

Vertrieb / Distribution
Stämpfli Verlag AG
Periodika
Wölflistrasse 1, Postfach 5662
CH-3001 Bern
Tel. 031 300 63 25, Fax 031 300 66 88
periodika@staempfli.com

Mitglieder des SAV melden sich für
Adressänderungen bitte direkt beim SAV.
Les membres de la FSA s'adressent
directement à la FSA pour leurs change-
ments d'adresse.

Preise / Prix
Jährlich / Annuel:
CHF 198.–, EUR 216.– (Print und Online);
CHF 159.–, EUR 138.– (Online)
Studenten / Etudiants: CHF 98.–, EUR 129.–
Einzelheft / Numéro séparé:
CHF 25.–, EUR 26.–
Mitglieder des SAV gratis /
Membres FSA gratuit
Alle Preise inkl. 2.5% MwSt. /
Tous les prix incluent la TVA de 2.5%
Die Preisangaben in € gelten nur
für Europa.
Les prix indiqués en € ne sont valables
que pour l'Europe.

Copyright
©Titel <<Anwaltsrevue / Revue de
l'Avocat>> by Schweizerischer Anwalts-
verband, Bern

© Inhalt by Schweizerischer Anwaltsver-
band, Bern und Stämpfli Verlag AG, Bern
© Gestaltung und Layout by Schweizeri-
scher Anwaltsverband, Bern.
Gestalter: grafikraum, Bern

Alle Rechte vorbehalten. Die Zeitschrift
und ihre Teile sind urheberrechtlich ge-
schützt. Veröffentlicht werden nur bisher
noch nicht im Druck erschienene Original-

beiträge. Die Aufnahme von Beiträgen
erfolgt unter der Bedingung, dass das aus-
schliessliche Recht zur Vervielfältigung
und Verbreitung an den Stämpfli Ver-
lag AG und den Schweizerischen Anwalts-
verband übergeht. Jede Verwertung und
Vervielfältigung bedarf der vorherigen
schriftlichen Einwilligung des Verlages. /
Tous droits réservés. La revue est protégée
par la législation sur le droit d'auteur.
Ne sont publiées que des contributions
originales qui n'ont pas encore été diffu-
sées sous forme imprimée. Les contribu-
tions ne sont acceptées qu'à la condition
que le droit exclusif de reproduction et de
diffusion soit accordé à Stämpfli Editions
SA et à la Fédération Suisse des Avocats.
Toute exploitation et reproduction néces-
site l'accord écrit de l'éditeur.

Die in dieser Zeitschrift von Autorinnen
und Autoren geäußerte Meinungen und
Ansichten müssen sich nicht mit denjeni-
gen der Redaktion oder des SAV decken. /
Les opinions exprimées dans cette revue
par les auteurs sont personnelles et n'en-
gagent ni la rédaction ni la FSA.

EIN JAHR ALS AIJA-PRÄSIDENTIN

ANITA SCHLÄPFER

Rechtsanwältin, LL.M., Partnerin bei Schellenberg Wittmer AG, Zürich

Stichworte: Netzwerk, ProBono, Erfahrungsbericht

AIJA ist die einzige globale Vereinigung für Juristen, die in der ersten Hälfte ihrer beruflichen Karriere stehen. Erstmals in der Geschichte der AIJA stand diese in der Legislaturperiode 2013/2014 unter der Führung einer Schweizer Anwältin. Eine gute Gelegenheit, in diesem Forum zu berichten, was junge Anwälte auf internationaler Ebene beschäftigt und was es bringen kann, unzählige Stunden in AIJA zu investieren – ehrenamtlich, wohlgeerntet!

I. Die Motivation für dieses Amt

Im Jahr 2004 wurde ich Mitglied von AIJA. Bereits an meinem zweiten Kongress im August 2005 sass ich auf einem Panel und wurde in das Executive Committee (ein Administrativorgan) von AIJA gewählt, ein Jahr später zur Präsidentin der Banking and Finance Commission, eine der rund 20 Fachgruppen von AIJA. Damals hätte ich mir nie erträumt, einmal Präsidentin der ganzen Organisation zu sein.

Als die Kollegen im AIJA-Vorstand (Bureau) – ich war inzwischen Mitglied des «Erweiterten Vorstands» (Extended Bureau) – mich ermunterten, am Kongress im August 2012 für das Amt der Vizepräsidentin (mit automatischer Übernahme des Präsidiums ein Jahr später) zu kandidieren, war der Entscheidungsprozess ein schwieriger und langwieriger. Die Gründe, die aus meiner Sicht *für* das Amt sprachen, überwogen letztlich (wobei zum Glück die *conditio sine qua non*, nämlich die Unterstützung seitens meiner Partner bei Schellenberg Wittmer, gegeben und ich im Privatleben niemandem Rechenschaft schuldig war – das Amt mit den vielen Reisen stellt auch eine private Partnerschaft, geschweige denn eine Familie, auf die Probe):

- Ich hatte bereits viele Jahre in mein AIJA-Netzwerk investiert und auch einige Mandate daraus erhalten. Ich sah einen guten Business Case in der Gelegenheit, dieses Netzwerk auszuweiten auf – vielleicht nicht mehr ganz so junge – Kollegen in anderen internationalen Organisationen und die bestehenden Kontakte zu intensivieren.
- Mir war bewusst, dass mit dem Aufsteigen auf der Karriereleiter von AIJA auch mehr Verantwortung, mehr politisches Geschick, mehr Managementtalent (auch hinsichtlich der Betreuung meiner Klienten), mehr Redetätigkeit gefordert war. Ich würde in vielerlei Hinsicht über meinen Schatten springen müssen, was immer auch mit persönlichem Wachstum verbunden ist.
- Ich blickte zurück auf die vergangenen Jahre bei AIJA, auf die Chancen, die mir die aktive Mitgliedschaft gebo-

ten hatte und die Freundschaften, die ich mit anderen AIJA-Mitgliedern schliessen durfte. Ich wollte etwas an AIJA zurückgeben und damit gleichzeitig daran mitarbeiten, dass die nachfolgende junge Anwaltschaft dieselbe positive Erfahrung machen kann.

Um diese Beweggründe zu verstehen, ist es nötig, zumindest ein Grundverständnis zu haben darüber, was AIJA ist und was man bei AIJA tut. Ich versuche, dies im Folgenden zusammenzufassen und auch einige Einblicke in die konkrete Tätigkeit als Präsidentin zu geben. Wirklich nachvollziehen kann meine Motivationen wohl lediglich jemand, der selber bei AIJA oder einer anderen Vereinigung aktiv war oder ist. Das Privileg der Insider ...

II. Willkommen bei AIJA

AIJA ist das französische Akronym für «Association International des Jeunes Avocats» und hat sich auch eingebürgert als Abkürzung für den englischen Namen «International Association of Young Lawyers».

1. Es war einmal...

AIJA trägt das Rechtskleid eines Vereins nach belgischem Recht und hat den Sitz in Brüssel. Ins Leben gerufen wurde AIJA 1962 von einer kleinen Gruppe von Anwälten aus verschiedenen Ländern, die sich – als «guests», wie ich am Jahreskongress letzten April einer war – während Anlässen der FNUJA kennengelernt hatten und über die Jahre hinweg enge Freunde wurden. FNUJA (Fédération Nationale des Unions de Jeunes Avocats) ist der Dachverband der jungen französischen Anwälte – mit der Altersgrenze bei 40 Jahren.

Die Gründerväter von AIJA beschlossen während eines gemeinsamen Nachtessens anlässlich des FNUJA-Kongresses, es sei an der Zeit, eine eigene Organisation aufzubauen. Man wollte nicht stets nur «Gast» sein. Ausserdem näherten sich die Herren langsam aber unaufhalt-

sam der Altersgrenze von FNUJA. Und um den neuen Verein noch ein paar Jahre «nutzen» zu können, wurde – pragmatisch – entschieden, dass man bei AIJA bis zum 45. Geburtstag jung ist bzw. Aktivmitglied sein kann. Diese «Alters-Guillotine» prägt AIJA auch heute noch sehr stark.

2. *Der Zweck von AIJA*

Gemäss dem statutarischen Zweck soll die Organisation vor allem die Begegnung, die Solidarität und den gegenseitigen Respekt zwischen jungen Anwälten aus aller Welt fördern und die Interessen von jungen Anwälten vertreten. In die Praxis umgesetzt heisst dies: AIJA bietet eine professionelle Lern- und Netzwerkplattform für Juristen aus aller Welt, die in der ersten Hälfte der beruflichen Karriere stehen, die also nicht bereits Senior Partner einer Anwaltskanzlei oder General Counsel einer Unternehmung sind – noch nicht.

Pro Jahr finden rund 20 Anlässe statt, von zweitägigen Seminaren, über zwei dreitägige Halbjahreskonferenzen im Frühjahr und Herbst bis zum Jahreskongress. Hier kommen jeweils zwischen 50 und 600 junge Berufskollegen zusammen. Das Angebot an juristische Weiterbildungsveranstaltungen und an Anlässen mit nicht juristischen Inhalten ist umfangreich. Dazu kommen lokal organisierte informelle Abendanlässe in einzelnen Ländern.

AIJA beschäftigt sich zudem – im statutarisch umschriebenen Umfang – mit Menschenrechten, namentlich mit dem Recht auf freie Ausübung der anwaltlichen Tätigkeit und dem Recht auf freie Rechtsvertretung bzw. freien Zugang zu einem unabhängigen Rechtssystem.

3. *Die Seele von AIJA: die Mitglieder, viele davon Frauen!*

AIJA ist «von Mitgliedern, für Mitglieder». Sämtliche Aktivitäten werden durch aktive Mitglieder geplant und umgesetzt, unterstützt von einem tatkräftigen Team von drei bis vier Vollzeitangestellten unter der Leitung eines kompetenten Association Managers im AIJA-Büro in Brüssel. Ad-hoc-gebildete Teams von Mitgliedern entwerfen Seminarprogramme, suchen Sponsoren und hochrangige Redner, bereiten Veranstaltungsbudgets vor, leiten Panels und halten Vorträge.

Momentan hat AIJA Mitglieder in über 90 Ländern. Und wir dürfen stolz sein: Die Schweizer AIJA-Delegation ist die grösste!

Bemerkenswert ist, dass man bei AIJA nicht den Eindruck erhält, die internationale Interessenvertretung und Vernetzung sei eine reine Männerdomäne. Sowohl in der Basis als auch auf der Führungsebene sind Frauen gleichermaßen vertreten. Insofern war meine Ernennung zur Präsidentin nicht so aussergewöhnlich wie diejenige der Genfer Anwältin Laurence Bory, die als erste Frau überhaupt an der Spitze der Union International des Avocats (UIA) stehen wird. Ich führe dies darauf zurück, dass die Quotenthematik erst in den Vordergrund rückt, wenn es um die Fragen der Partnerschaft in der Anwaltskanzlei und, oft parallel dazu, der Familiengründung geht.

4. *Die Alters-Guillotine: mehr Segen als Fluch*

Und damit zur berühmt-berüchtigten Altersgrenze von 45 Jahren.

«Berühmt», weil sie AIJA aussergewöhnlich macht: AIJA verliert jedes Jahr strukturell bedingt Aktivmitglieder. Deshalb werden junge Anwälte, die sich einbringen möchten, sofort integriert. AIJA ist nicht kompetitiv. Man muss sich nicht jahrelang gedulden (oder gar die Ellbogen einsetzen), um auf einen Panel zu kommen oder ein Amt zu erhalten. Ausserdem treffen sich Anwälte derselben Generationen, die alle eines gemeinsam haben: Sie befinden sich betreffend berufliche Karriere und professionelles Netzwerk in der Aufbauphase.

Bei AIJA werden nicht ungezielt Visitenkarten verteilt. Stattdessen arbeiten Gleichgesinnte an gemeinsamen Projekten und tauschen sich aus in einem Umfeld mit überschaubaren Teilnehmerzahlen. Man diskutiert berufliche und oft auch private Themen mit Kollegen, welche dieselben Anliegen beschäftigen, oder hält eine Rede vor einem Publikum, unter dem der eine oder andere vielleicht (auch? noch?) mit Lampenfieber kämpft. Man lernt Berufskollegen kennen und andere Kulturen (und nicht zuletzt sich selber), knüpft persönliche Beziehungen und baut Vertrauen auf – die Basis eines jeden verlässlichen Netzwerkes.

Zurück zur Altersgrenze: «Berüchtigt» ist sie – vor allem bei denen, welche die Guillotine sehr nahe über sich schweben sehen (und dazu gehöre auch ich) – weil die Aktivmitgliedschaft endet, wenn sie am besten ist. Am Kongress nach dem 45. Geburtstag heisst es, langsam Abschied zu nehmen. Natürlich sind auch ergraute Schöpfe oder kahle Häupter an AIJA-Anlässen willkommen. Doch mit dem Stimmrecht und der Möglichkeit, ein Amt innezuhaben, ist es vorbei. Die Freundschaften und das Netzwerk bleiben.

5. *Über den Tellerrand geblickt*

Viele «over-aged» AIJA-Mitglieder werden andernorts warm empfangen. Bei vielen grossen Anwaltsverbänden wie der International Bar Association (IBA), der UIA und der American Bar Association (ABA), finden sich sogenannte AIJA-«Nester». Oder allgemeinverständlicher gesagt: Bereits beim ersten Besuch an einer Veranstaltung dieser Vereinigungen trifft man auf alte (sic!) AIJA-Freunde oder zumindest bekannte Gesichter aus der AIJA-Zeit, was den Zugang erheblich erleichtert. AIJA ist auch in dieser Hinsicht ein Sprungbrett. Und man wächst gemeinsam mit AIJA-Freunden in höhere Positionen.

Mit den erwähnten Anwaltsvereinigungen, der Inter-Pacific Bar Association (IPBA) und anderen internationalen Organisationen pflegt AIJA enge Beziehungen. An «meinem» AIJA-Kongress in Prag im vergangenen August nahmen der UIA-Präsident, der IBA-Präsident, die nächste ABA-Präsidentin und der Chair der Section of International Law der ABA (ABA SIL) teil. Ein Zeichen der Anerkennung, das belegt, dass AIJA auf dem internationalen Anwaltsparkett als ebenbürtiger Partner ernst genommen und geschätzt wird.

III. Konkrete Projekte während meines Jahrs als Präsidentin

1. Die Strategie 2012–2015

Wie in jeder professionell geführten Organisation, setzt das Bureau von AIJA eine mehrjährige Strategie um. Die auch für meine Amtsperiode geltende Strategie fokussiert auf folgenden Themenbereichen:

- globaler Ausbau der Mitgliedschaft
- Profil in der «professional advocacy» (AIJA als die Stimme der jungen Anwälte)
- Weiterbildungs-, Entwicklungs- und Vernetzungsangebote für Mitglieder

Innerhalb dieses vorgegebenen Rahmens war es aber trotz der relativ kurzen Amtsdauer von einem Jahr als Präsidentin möglich, spürbar etwas zu bewegen, auch, weil ich gewisse Projekte bereits im vorangegangenen Jahr als Vizepräsidentin aufgleisen konnte. Zusammen mit den anderen Führungskräften implementierten wir während meines Präsidiums unter anderem Folgendes:

2. Globaler Ausbau der Mitgliedschaft

Wir haben darauf hingearbeitet, auch in der Zukunft Veranstaltungen auf (fast) allen Kontinenten durchzuführen. Die erste Halbjahreskonferenz nach meinem Präsidium brachte die Mitglieder nach Santiago de Chile, und nächstes Jahr finden Seminare unter anderem in Tokyo, Shanghai und Panama statt. Die Kontakte zu anderen internationalen und nationalen Anwaltsorganisationen verfolgten letztlich auch das Ziel, international visibel zu sein.

Vor allem aber realisierte ich bereits vor meinem Präsidium, dass viele Juristen erst sehr spät von AIJA erfahren. Zwei Projekte zielten darauf ab, AIJA bei den ganz jungen bzw. werdenden Juristen bekannter zu machen:

Zum einen lancierten wir im November 2013 eine Zusammenarbeit mit der European Law Students Association (ELSA). Diese Zusammenarbeit betrifft das Praktikantenvermittlungsprogramm von ELSA (Student trainee exchange programme; STEP), wo AIJA-Mitglieder bzw. deren Kanzleien heute die Gelegenheit haben, Praktikantenstellen auszuschreiben. Ähnliche Projekte sind auch in anderen geografischen Regionen in Prüfung.

Zum anderen haben wir AIJA einer neuen Kategorie von Mitgliedern geöffnet: Jurastudenten und -studienabgänger, die noch kein Anwaltspatent haben, können für eine symbolische Gebühr ebenfalls Mitglieder werden. Zwar ist mit der Mitgliedschaft kein Stimmrecht verbunden und dürfte die regelmässige Teilnahme an AIJA-Seminaren weiterhin zu kostspielig sein. Aber zumindest an den informellen lokalen Anlässen haben diese (ganz) jungen Mitglieder Gelegenheit, sich mit «ausgewachsenen» Anwälten auszutauschen, beispielsweise zu Fragen betreffend die Karriereplanung. Ausserdem dürften die juristischen Arbeitsprodukte der AIJA-Veranstaltungen gerade für diese Mitglieder von besonderem Interesse sein.

3. Professional advocacy

In diesem Bereich ist vor allem das Human Rights Committee von AIJA zu erwähnen. Dieses Gremium ist zuständig für sämtliche Aktivitäten von AIJA im Bereich Menschenrechte und Rechtsstaatlichkeit. Bei AIJA existiert dafür unter dem Namen «SOS Avocats» ein Pool von Mitteln, der aus allgemeinem Einkommen von AIJA, aber vor allem aus Sammelaktionen und Spenden von Mitgliedern geäufnet wird.

Zu besagten Anliegen hat vor allem die in Westeuropa tätige jüngere Anwaltsgeneration eher beschränkt Zugang, obschon sie die Grundlage unserer freien juristischen Praxis sind. Vermutlich, weil der Karriere während dieser – auch privat herausfordernden – Lebensphase mehr Gewicht beigemessen wird als altruistischen Belangen. Und weil wir das grosse Privileg haben, die erwähnten Rechte als Selbstverständlichkeit leben zu dürfen. Das ist aber bei Weitem nicht in allen Ländern der Fall, wie die jüngste Geschichte beispielsweise im Raum Irak/Syrien leider in schockierender Weise illustriert. Dort werden Richter und Anwälte zu Bettlern.

Während meines Präsidiums arbeiteten wir vor allem daran, das Bewusstsein der Mitglieder für die Relevanz von Menschenrechten und Rechtsstaatlichkeit im Allgemeinen und die Projekte des Human Rights Committee bzw. SOS Avocats im Speziellen zu schärfen. Wir haben aber auch den Kontakt zu anderen internationalen Organisationen vertieft. Vertreter des Human Rights Committee nahmen vor einem Jahr am UN Forum on Business and Human Rights in Genf teil. Dem Thema Business und Menschenrechte bzw. den entsprechenden «Guiding Principles» der UN widmete sich auch ein Gastreferat der Präsidentin des ABA Center for Human Rights am Jahreskongress in Prag. Weitere gemeinsame Projekte sind sowohl mit ABA als auch mit UIA in Diskussion.

4. Weiterbildungs-, Entwicklungs- und Vernetzungsangebote

Hier musste das Rad nicht neu erfunden werden. Selbstverständlich wurden weiterhin viele Ressourcen darauf verwendet, qualitativ hochstehende AIJA-Veranstaltungen zu organisieren. Weil vor allem die Mitglieder dafür verantwortlich sind, war bzw. ist es dem Bureau und auch dem Association Manager sehr wichtig, dass das Team in Brüssel bestmögliche Unterstützung leistet. Die Mitglieder haben Anspruch auf professionelle und brauchbare Arbeitsmittel und Dienstleistungen von AIJA.

Viele zu diesem Zweck fortgeführte und neu in Angriff genommene Projekte liefen dabei quasi im Hintergrund. Sichtbar für die Mitglieder waren beispielsweise die Lancierung einer neuen Mitgliederdatenbank (samt modernem Mitgliederverzeichnis) und eine zeitgemässe Präsenz in sozialen Medien.

IV. Mein Job als AIJA-Präsidentin

1. Der Stellenbeschrieb kurz zusammengefasst

Der Präsident bzw. die Präsidentin von AIJA steht dem Bureau, dem Exekutivorgan von AIJA, vor und leitet die Sit-

zungen der verschiedenen Vereinsorgane (Generalversammlung, Executive Committee, Bureau und Extended Bureau). Zusammen mit dem Association Manager führt er/sie das Tagesgeschäft. Weiter vertritt der Präsident bzw. die Präsidentin das Bureau an sämtlichen Anlässen der AIJA sowie den wichtigen Veranstaltungen von anderen Organisationen. Und schliesslich gehört die Oberaufsicht über die Planung des Jahreskongresses, welcher das Präsidium abschliesst, zum Job.

2. *Das heisst in der Realität:*

A) *Hunderte von Stunden, auch an Wochenenden...*

Ich habe während der relevanten Zeit mehr als 1000 Stunden in AIJA investiert. Trotzdem war es mir möglich, noch mehr Zeit für Klientenarbeit und sonstige Kanzleitätigkeiten, wie andere Marketingaktivitäten und interne Aufgaben, aufzuwenden.

B) *... für Anlässe von AIJA und anderen Vereinigungen*

An insgesamt 63 Tagen (davon 30 an Wochenenden) war ich an Anlässen von AIJA und Veranstaltungen anderer Organisationen, die Reisezeit nicht mitgezählt. Ich besuchte 30 verschiedene Städte, von Buenos Aires bis Hong Kong. An 13 weiteren Destinationen musste ich mich wegen Terminkollisionen vertreten lassen.

Am Jahreskongress und an den beiden Halbjahreskonferenzen jagte eine Sitzung oder Besprechung die nächste, jeweils gefolgt vom Abendprogramm (es mag erstaunen, doch viele Mitglieder schätzen es nicht, wenn die Präsidentin sich absetzt). Bei den anderen AIJA-Anlässen eröffnete ich jeweils das Seminar, brachte neuen oder potenziellen Mitgliedern im bilateralen Gespräch AIJA näher und zollte dem Seminar-OK durch Präsenz des Bureaus den wohlverdienten Respekt für seine Arbeit. Nach Möglichkeit besuchte ich auch die Repräsentanten von lokalen Anwaltsvereinigungen.

Das Vertreten von AIJA bei den Anlässen der anderen Vereinigungen (beispielsweise der IBA in Boston, der UIA in Macau, der ABA SIL in London und New York, des Genfer Anwaltsverbandes in Genf, der FNUJA in Antibes und der ABA in Boston) war normalerweise etwas weniger hektisch, auch wenn man mir teilweise das Mikrofon überliess für Höflichkeitsansprachen oder Panelbeiträge.

C) *... für das Tagesgeschäft*

An sieben zweitägigen (Extended) Bureau-Sitzungen und an regelmässigen Telefonkonferenzen wurde über Aktivitäten rapportiert, wurden Gedanken ausgetauscht, Diskussionen geführt und Entscheidungen getroffen zu den unterschiedlichsten – grösseren oder kleineren, einfacheren oder schwierigeren – Themen und Projekten.

Ich telefonierte wöchentlich mit dem Association Manager. Ich befasste mich mit Anliegen von Mitgliedern zu allen möglichen (und manchmal, zumindest aus meiner Sicht, unmöglichen) Themen, unterzeichnete Hotelverträge, führte Qualifikationsgespräche durch, trieb Projekte voran, finalisierte Sitzungsprotokolle, stellte Tätigkeitsberichte zuhanden der Generalversammlung und des

Executive Committee zusammen, schrieb Beiträge für Pressemitteilungen, Newsletter sowie das Jahrbuch und bereitete viele Ansprachen und Referate vor. Ich tippte und erhielt Hunderte – vielleicht sogar Tausende – E-Mails und verfasste Dutzende Dankeschreiben an AIJA-Amts-träger und OK-Mitglieder und – handschriftlich, wie es sich gehört – Weihnachtskarten an Ehrenmitglieder.

D) *... und auch für etwas Glamour*

AIJA und vor allem das Präsidium gaben mir aber auch die eine oder andere Gelegenheit, mich ins Cocktailkleid oder gar die Ballrobe zu hüllen und in vielen traumhaft schönen historischen Hallen zu wandeln.

Unvergesslich bleiben die Westminster Abbey in London (wo am Opening of the Legal Year of the Law Society of England and Wales unser werter SAV-Präsident Pierre-Dominique Schupp und ich zu den wenigen Gästen *ohne* Perücke zählten; statt im Gerichtsgewand durfte ich im «Morning Dress» erscheinen), die Hofburg in Wien (wo ich anlässlich der Europäischen Präsidentenkonferenz am Juristenball mit dem UIA-Präsidenten Walzer tanzte) oder das Municipal House in Prag (wo ich am Galadinner des AIJA-Kongresses zum letzten Mal als AIJA-Präsidentin auf der Bühne stand – ein bewegender Moment).

V. *It was a very good year!*

1. *Ein turbulentes Jahr...*

Manchmal kam ich mir vor wie die Dame aus der Haarspray-Werbung mit dem legendären Slogan aus den 80er-Jahren: «Hamburg, 8.30 Uhr, wieder mal Regen. Perfekter Halt. ... Zwischenstopp München, es ist ziemlich windig. Perfekter Sitz ... Weiterflug nach Rom, die Sonne brennt. Perfekter Schutz...». Wobei man die Destinationen und Zeitspannen noch etwas ausdehnen könnte.

2. *Viele Erkenntnisse...*

A) *... über die Anliegen der jungen Anwaltschaft heute*

AIJA spürt die Auswirkungen der Finanzkrise genauso wie ihre Mitglieder. Viele der Aktivitäten von AIJA zielten entsprechend darauf ab, als Plattform für die Mitglieder im internationalen Umfeld attraktiv zu bleiben, qualitativ hochstehende Inhalte zu vermitteln und das Bewusstsein für AIJA und ihren Wert zu steigern.

Aus den Reihen der Mitglieder hörte ich immer wieder, dass man vermehrt Zurückhaltung übt bzw. – aus Sicht des jungen Anwaltes in grösseren Kanzleistrukturen – spürt, wenn es darum geht, Mittel für Marketingaktivitäten wie Konferenzbesuche einzusetzen. Gespart wird oft zuerst bei den jungen juristischen Mitarbeitern.

In einem Umfeld, in welchem die Margen von Anwaltskanzleien unter Druck stehen, macht man sich selbstverständlich auch Gedanken darüber, ob bzw. unter welchen Voraussetzungen man als junger Anwalt Karriere machen kann, ohne gleichzeitig an jedem Wochenende zu arbeiten. In Westeuropa und Teilen von Amerika blicken die meisten jungen Anwälte trotzdem und zu Recht optimistisch in die Zukunft. Im Vergleich zu anderen Gebieten

haben wir es gut. In einigen anderen Ländern mussten junge Berufskollegen die Advokatur verlassen, sei es aus ökonomischen Gründen, sei es, weil man als freiberuflicher Anwalt sein Leben aufs Spiel setzt, wenn man sich gegen das politische System wendet – wie beispielsweise heute in Syrien.

Gleichzeitig spürt die junge Anwaltschaft, dass sich die Anforderungen an unseren Berufsstand verändert haben, dass diese mannigfaltiger geworden sind: Wir müssen nicht nur stets auf dem neuesten Stand sein, was unsere praktizierten Rechtsgebiete anbelangt. Beispielsweise müssen wir zudem (fremd-)sprachlich gewandt sein, soft factors – wie Verhandlungsgeschick, Organisations- und Führungstalent und unternehmerisches und wirtschaftliches Verständnis – beherrschen, vernetzte Team-Players sein, andere Kulturen kennen und verstehen und sicher vor einem Publikum (vorab unseren Klienten) auftreten können. Ich nenne diesen Katalog manchmal die «Wunschliste».

B) ... über den Stellenwert der ehrenamtlichen Tätigkeit in einer Anwaltsvereinigung

Genauso wie aktive SAV-Mitgliedschaft auf nationaler Ebene, ist die aktive AIJA-Mitgliedschaft ein Schlüssel zum Erfolg als international tätiger Anwalt. Man eignet sich die soeben kurz aufgezählten erwarteten Fähigkeiten an, quasi *en passant*, während man sein Netzwerk pflegt, aus dem sich – unter anderem – wiederum Mandatsarbeit ergibt. Das beginnt mit der ersten Aufgabe, die man übernimmt, dem ersten Seminar, das man mitorganisiert, dem ersten Amt, das man ausübt.

Meines Erachtens hat die ehrenamtliche Tätigkeit deshalb nach wie vor ihren Platz, und zwar unabhängig von der Grösse und Struktur einer Kanzlei. Dies deshalb, weil die Wunschliste von unseren Klienten und dem Markt generell zusammengestellt wurde bzw. wird, d.h. von externen Faktoren geprägt ist. *Davon* ist der Sinn von ehrenamtlicher Tätigkeit abhängig. Und seien wir realistisch: Die allermeisten Anwälte bewegen sich heute in einem Nachfragemarkt (also einem Markt, in dem die Klienten die stärkere Marktmacht besitzen), und zwar einem globalen.

C) ... darüber, was ich für mich – und für meine Kanzlei – mitnehme

Das Präsidium von AIJA war die letzte Meile, die ich als – per Definition – junge Anwältin gehen konnte, um die besagte Wunschliste zu erfüllen. Und wenn ich an die eingangs erwähnten Motivationen zurückdenke, dann haben sich meine Wünsche erfüllt:

- Mein berufliches Netzwerk hat sich stark erweitert. Ich konnte meinen Namen und denjenigen von Schellenberg Wittmer in die Welt hinaustragen. Ich habe Bekanntschaften und auch Freundschaften geschlossen mit Führungskräften und Mitgliedern von juristischen Organisationen, die sich (auch) beruflich auszahlen.
- Ich habe enorm viel gelernt, in allen erwarteten Bereichen und darüber hinaus. Referate und Ansprachen

schreibe ich effizienter, politische Fettnäpfchen sichte ich normalerweise frühzeitig, alleine vor 500 Menschen auf der Bühne zu stehen, kann sogar Vergnügen bereiten. Die Flugangst ist nicht mehr omnipräsent. Nur effizientes Kofferpacken habe ich aus unerfindlichen Gründen immer noch nicht gelernt.

- Und ich empfinde das vergangene Jahr auch als persönliche Bereicherung, wenn ich an die Zukunft von AIJA denke. Unzählige Male habe ich während eines kurzen Moments der Musse meinen Blick über eine – ins ernsthafte Gespräch vertiefte oder unbeschwert lachende – Gruppe von jungen Berufskollegen schweifen lassen und war mit Stolz erfüllt. Darüber, wie diese jungen Talente AIJA beleben. Darüber, dass deren Kanzleien sie bei AIJA teilnehmen lassen. Und darüber, dass ich während eines Jahres die Geschicke dieser Vereinigung lenken durfte.

Wenn die Alters-Guillotine auch für mich fällt, nehme ich zudem Tausende von unvergesslichen Eindrücken mit. Und Freunde fürs Leben!

3. Einen grossen Dank...

Ich bin überzeugt, dass mein Präsidium aus den ersten beiden der soeben erwähnten Gründen nicht nur für mich einen Mehrwert darstellt, sondern auch für meine Kanzlei, welche mich über ein Jahr in dieser Funktion mitgetragen hat. Und trotzdem sehe ich dieses Mittragen nicht als Selbstverständlichkeit. Insbesondere auch das Verständnis dafür, dass ich mit viel physischer Abwesenheit glänzte und Dinge aus irgendeinem Hotelzimmer in einer anderen Zeitzone erledigte, war essenziell. Meine Partner bei Schellenberg Wittmer und auch meine Teammitglieder verdienen dafür ein riesengrosses «Dankeschön», das von ganzem Herzen kommt.

4. ... und eine Botschaft an die schweizerische junge Anwaltschaft

Wie erwähnt sind die jungen Schweizer Anwältinnen und Anwälte am zahlreichsten bei AIJA vertreten. *Chapeau* dafür, dass viele junge Schweizer – bzw. deren Vorgesetzte, welche die Rechnung übernehmen – den Wert eines (internationalen) Netzwerkes, innerhalb dessen man sich weiterbilden kann, gerade auch für die jüngere Generation erkannt haben.

Denn: Liebe «Young Lawyers», die Zukunft unserer Profession liegt in euren Händen. Ebenso euer persönlicher Erfolg. Die Grundsteine für diesen Erfolg habt ihr bereits gelegt: eine solide juristische Ausbildung, das Anwaltspatent und vielleicht auch einige Jahre juristische Praxis. Falls ihr euch nicht bereits mit den wachsenden Anforderungen (der erwähnten Wunschliste) auseinandergesetzt habt, dann ist es höchste Zeit. AIJA ist ein sehr sinnvoller, aber nicht der einzige Weg, um sich die entsprechenden Fähigkeiten anzueignen. Egal, wo und wie ihr dies tut: Diese Fähigkeiten sind euer Wettbewerbsvorteil in einem Nachfragemarkt. Sie machen euch zu exzellenten Anwälten und reifen Menschen.