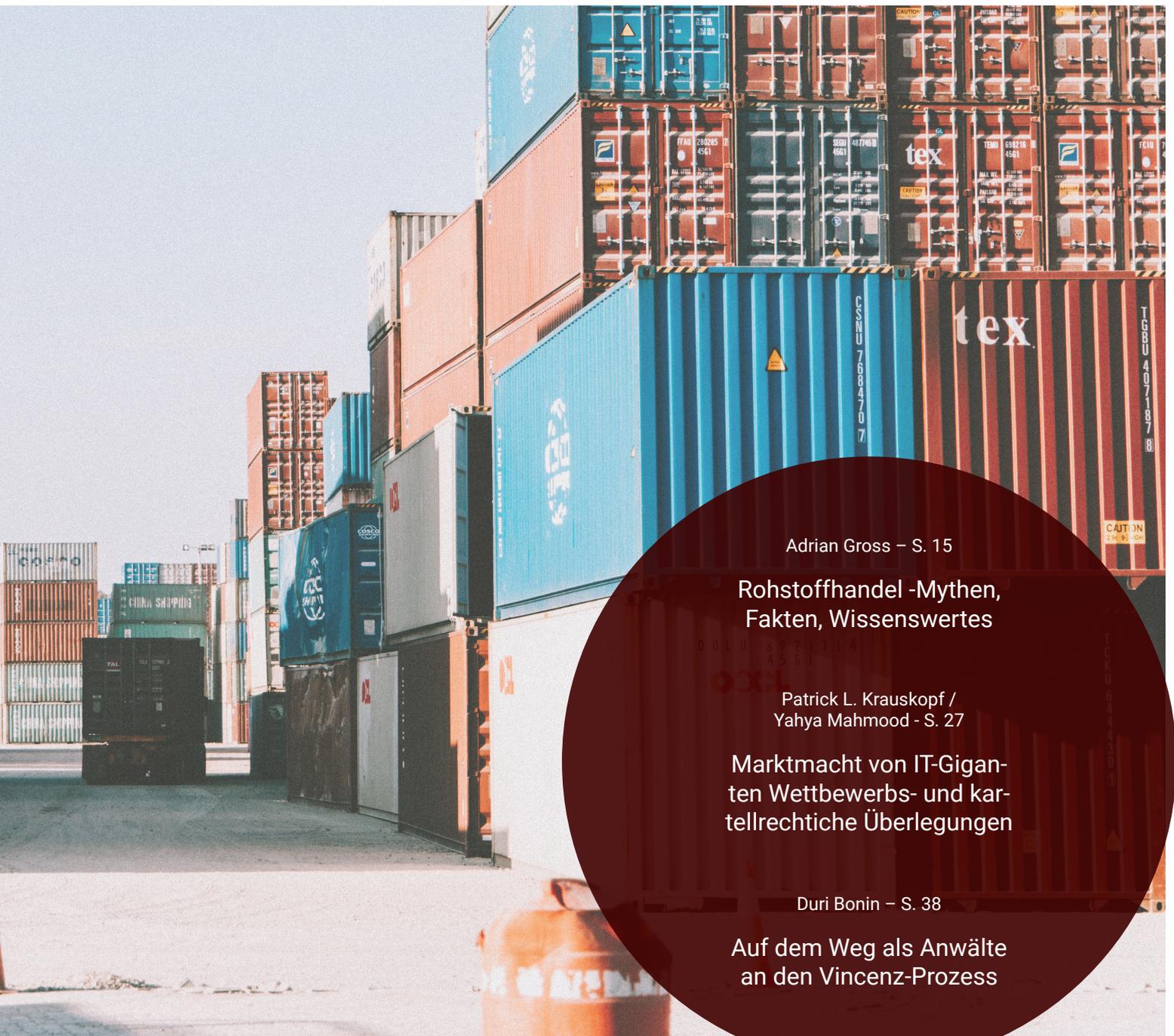


WOB

World of Business Law



Adrian Gross – S. 15

Rohstoffhandel -Mythen,
Fakten, Wissenswertes

Patrick L. Krauskopf /
Yahya Mahmood - S. 27

Marktmacht von IT-Gigan-
ten Wettbewerbs- und kar-
tellrechtliche Überlegungen

Duri Bonin – S. 38

Auf dem Weg als Anwälte
an den Vincenz-Prozess



Editorial

Geschätzte Leserin
Geschätzter Leser

Das Coronavirus ist in den Hintergrund gerückt und andere Ereignisse dominieren nun die täglichen Schlagzeilen. In der diesjährigen Ausgabe der „World of Business Law“ wird auf die verschiedenen Themen eingegangen, welche in diesem Jahr das Weltgeschehen beeinflussten und viele Menschen nicht nur in der Schweiz beschäftigten.

Anfang des Jahres hat sich der Facebook-Konzern neu erfunden und sich den neuen Namen „Meta“ verpasst. Doch nicht nur Meta, sondern der ganze Tech-Sektor hat sich in den letzten zwei Jahrzehnten zu einem enorm bedeutenden Wirtschaftssektor entwickelt. Sogenannte IT-Giganten wie Meta oder Amazon haben eine grosse Marktmacht. Prof. Dr. Patrick Krauskopf und Yahya Mahmood berichten über diese Entwicklung und zeigen auf, welche Folgen dies für die Schweiz und den europäischen Raum hat.

Das sicherlich bedeutendste und für lange Zeit dominierende Thema dieses Jahres ist der Konflikt zwischen der Ukraine und Russland, welcher im Februar in einer russischen Invasion in das Staatsgebiet der Ukraine gipfelte. Prof. Dr. Peter Münch, Studiengangleiter MSc. in Management and Law an der ZHAW, beleuchtet diesen Konflikt mit seinem Fachbeitrag aus völkerrechtlicher und ethischer Perspektive. Welche Auswirkungen dieser Konflikt insbesondere auf Europa und die Schweiz hat, ist mittlerweile allseits bekannt. Nach dem Anstieg der Kraftstoffpreise und diversen wirtschaftlichen Sanktionen des „Westens“ gegenüber Russland kommt nun eine Energiekrise auf Europa zu. Der Bundesrat hat die Schweizer Bevölkerung bereits dazu aufgerufen, Strom zu sparen. Doch was bedeutet es, wenn die Rohstoffe knapp werden? In seinem Fachartikel geht Adrian



Gross, CFO der Benteler Trading International AG und Alumni BSc. Wirtschaftsrecht, auf die verschiedensten Aspekte des Rohstoffhandels ein. Zudem erklärt er, wie die Zukunft und damit die Versorgungssicherheit in Sachen Rohstoffe aussehen könnte.

Mitte April 2022 wurde Ex-Raiffeisen-Chef Pierin Vincenz zu einer Freiheitsstrafe von drei Jahren und neun Monaten verurteilt. Einen der wichtigsten Wirtschaftsprozesse der letzten Jahre hat auch Duri Bonin, seinerseits Strafverteidiger, verfolgt. In seinem Artikel beschreibt er, wie er den Prozess wahrnahm.

Neben spannenden Fachartikeln enthält diese Ausgabe der WoB auch einen Beitrag des Career Services an der ZHAW. Darin werden nicht nur die Dienstleistungen vorgestellt, sondern auch von ausgewiesenen Expertinnen und Experten darauf aufmerksam gemacht, welches effiziente Mittel sind, um in der Berufswelt Fuss zu fassen. Dabei richtet sich dieser Artikel nicht nur an Studierende, sondern an alle Interessierte, welche sich beruflich weiterentwickeln möchten.

Auch an der ZHAW School of Management and Law hat sich etwas getan. Neu wurde per Herbstsemester 2022 der Studiengang „Angewandtes Recht“ eingeführt. Prof. Dr. Philipp Sieber, Studiengangleiter Wirtschaftsrecht und Angewandtes Recht sowie seine Stellvertretung Magdalena Züllig, stellen den neuen Studiengang in ihrem Beitrag vor.

Wir wünschen Ihnen viel Spass beim Lesen dieser siebten Ausgabe der WoB und bedanken uns an dieser Stelle nochmals herzlich bei allen Autorinnen und Autoren für die grossartigen Beiträge!

Giorgio Salaorni & Shkelqim Zeneli

Das sind wir!

Der Studentenverein Wirtschaftsrecht

Unser Verein wurde 2015 durch damalige Wirtschaftsrechtstudierende gegründet. Der Zweck besteht darin, die Studierenden des Studiengangs Wirtschaftsrecht während ihres Studiums aktiv zu unterstützen. Aktuell haben wir über 750 aktive Mitglieder über alle Semester verteilt (Vollzeit und Teilzeit). Seit 2021 wurde der Tätigkeitsbereich erweitert und auch Masterstudierende aus dem Studiengang „Management and Law“ angesprochen. Wir sind das Sprachrohr der Studierenden dieser beiden Studiengänge. Der Verein und die Studiengangleitung der ZHAW arbeiten eng zusammen, wodurch ein gegenseitiger Austausch zwischen Studierenden und Hochschule ermöglicht wird. Studierende des Studiengangs „Angewandtes Recht“ der ZHAW SML können problemlos Mitglieder des Vereins werden. Ob eine Neuausrichtung nötig ist, wird die Zeit zeigen.

Unsere Informationen

Als Mitglied hast du Zugriff auf unsere Informationsplattform. Dort findest du gelöste Prüfungen aus den Vorjahren, Leistungsnachweise und Zusammenfassungen. Diese sollen den Einstieg in das Studium erleichtern und als Inspiration dienen. Zudem ist diese Plattform ein Grundstein jeder guten Prüfungsvorbereitung. Des Weiteren unterstützen wir Studierende bei Fragen rund um das Studium – eine Nachricht genügt.

Unsere Events

Neben der Unterstützung während des Studiums haben wir es uns zum Ziel gemacht, die Rechtsstudiengänge der ZHAW aktiv zu promoten und potenzielle Arbeitgeberinnen und Arbeitgeber auf die Stärken, das Know-how und das Potenzial der Absolventinnen und Absolventen aufmerksam zu machen. Zu diesem Zweck organisiert der Studentenverein Wirtschaftsrecht regelmässig Events für die Mitglieder, um sowohl den Kontakt unter den Studierenden als auch den Austausch mit Berufsleuten zu fördern. Bei unseren Events besteht dadurch nicht nur die Möglichkeit, sich mit ehemaligen Absolventinnen und Absolventen auszutauschen, sondern auch eine Vorstellung einer potenziellen Karriere zu erlangen.

Das wollen wir

Dich als Mitglied! Die Mitgliedschaft kostet ohne Verpflichtungen einmalig 20 Franken und ermöglicht dir einen exklusiven Zugang zum Mitgliederportal und dessen Vorteilen.

Scan, Angabe der Personendaten, Zahlung Mitgliederbeitrag und schon bist du dabei!



Unsere Kontaktdaten

Allgemein: info@wr-studenten.ch

Giorgio Salaorni, Präsidium:
salaogio@students.zhaw.ch

Shkelqim Zeneli, WoB-Ressortleiter:
zenelshk@students.zhaw.ch

Kevin Pate, Aktuariat & Finanzen:
patekev1@students.zhaw.ch

Minever Killic, Beisitz:
killicmin@students.zhaw.ch

Finde uns auch auf unseren Social-Media-Kanälen



Studentenverein Wirtschaftsrecht



StVWR



wrstudenten



Studentenverein Wirtschaftsrecht

Inhaltsverzeichnis

A Allgemein

Editorial	4
Das sind wir!	7
Impressum	48

T Themenartikel

Die ZHAW erweitert ihr juristisches Ausbildungsangebot mit dem Bachelor Angewandtes Recht	10
Rohstoffhandel – Mythen, Fakten, Wissenswertes	15
Marktmacht von IT-Giganten Wettbewerbs- und kartellrechtliche Überlegungen	27
Auf dem Weg als Anwälte an den Vincenz-Prozess	38
Es ist nie zu früh für ein berufliches Netzwerk	44

E Erfahrungsbericht

Erfahrungsbericht als Substitut bei «AGON PARTNERS LEGAL AG»	34
--	----

Die ZHAW erweitert ihr juristisches Ausbildungsangebot mit dem Bachelor Angewandtes Recht

Ein Beitrag von Prof. Dr. Philipp Sieber und Magdalena Züllig, Studiengangleitung Bachelor Wirtschaftsrecht und Bachelor Angewandtes Recht, ZHAW School of Management and Law

Im Herbstsemester 2022 haben die ersten Studierenden an der ZHAW das Studium Angewandtes Recht aufgenommen. Damit bietet die ZHAW einen zweiten juristischen Bachelorstudiengang an, der wissenschaftlich fundiert auf die Bedürfnisse der Rechtspraxis vorbereitet.

- Die juristische Ausbildung an der ZHAW ist etabliert. Seit 2003 bietet die ZHAW den Bachelor Wirtschaftsrecht an. Der Studiengang kombiniert eine rechtswissenschaftliche Ausbildung mit Wirtschaftswissenschaft und Kommunikation. Der Fokus liegt auf nationalem und internationalem Wirtschaftsrecht. In diesem interdisziplinären Studium schlagen Studierende die Brücke zwischen Recht und Wirtschaft.

Gestiegener Fachkräftebedarf

Seit 2003 ist viel passiert. Zum einen hat der Erfolg des Bachelor Wirtschaftsrecht gezeigt, dass die studentische Nachfrage nach einer praxisorientierten juristischen Ausbildung sehr gross ist. Zum anderen gehörten die Rechtsberufe zu den schweizweit am stärksten wachsenden Berufsfeldern. Wirtschaft und Gesellschaft werden zunehmend verrechtlicht, und Folge der zunehmenden Regulierungsdichte ist eine steigende Nachfrage nach juristischer Expertise.

Diese Tendenz bestätigt der aktuelle Fachkräftemangel Index Schweiz 2021 der Adecco Gruppe Schweiz und des Stellenmarkt-Monitors Schweiz der Universität Zürich. Die «Berufe des Rechtswesens» befinden sich unter den Top 10 der Berufsgruppen mit dem deutlichsten Fachkräftemangel in der Deutschschweiz. Diese Entwicklungen haben die ZHAW dazu bewogen, einen zweiten juristischen Studiengang in ihr Ausbildungsangebot aufzunehmen.

Studiengangentwicklung in Austausch mit Wissenschaft und Praxis

Der Studiengang wurde in engem Austausch mit Wissenschaft und Praxis entwickelt. Für die Bedarfsabklärung und Studiengangkonzeption führte die ZHAW eingehende Abklärungen durch. Neben einer Arbeitsmarktanalyse zu Berufen des Rechtswesens und einer Stellenmarktanalyse zum juristischen Berufsfeld befragte die ZHAW potenzielle Arbeitgebende und liess den Studiengang durch Fachexpert:innen begutachten.

Die Rückmeldungen aus Praxis und Wissenschaft dienen dazu, Studienkonzeption und die Studieninhalte mit Blick auf die Bedürfnisse des Rechtsalltags zu optimieren.

Generalistische juristische Grundausbildung

Der Bachelor Angewandtes Recht vermittelt eine generalistische juristische Grundausbildung, welche die Kerngebiete des Schweizer Rechts abdeckt. Besonders gewichtet ist die juristische Sprach- und Methodenkompetenz; sie macht rund ein Drittel des Studienumfangs aus. Der Studiengang richtet sich an Personen, die verantwortungsvolle juristische Tätigkeiten im privatrechtlichen, öffentlich-rechtlichen und strafrechtlichen Umfeld übernehmen wollen.

Die Studienstruktur ist die gleiche wie beim Bachelor Wirtschaftsrecht: Das Studienprogramm besteht aus den beiden Stufen Assessment und Hauptstudium. Das Teilzeitmodell dauert regulär acht Semester und ermöglicht es den Studierenden, bis zu 60 Prozent neben dem Studium zu arbeiten. Das Vollzeitmodell dauert regulär sechs Semester.

Der Bachelor Angewandtes Recht gliedert sich in die beiden Lernbereiche juristische Fachkompetenz sowie juristische Sprach- und Methodenkompetenz. In jedem Semester erwerben die Studierenden Kompetenzen in beiden Lernbereichen. Insgesamt sieht das Curriculum juristische Fachkompetenz im Umfang von 120 ECTS und juristische Sprach- und Methodenkompetenz im Umfang von 60 ECTS vor.

8 24 ECTS	Internationales Privat- und Verfahrensrecht 6 ECTS	Wahlpflicht- Modul 1 Jur. FK 3 ECTS	Wahlpflicht- Modul 2 Jur. FK 3 ECTS	Begründung v. Gesuchen und Entscheiden 3 ECTS	Redaktion von Statuten und Reglementen 3 ECTS	Wahlpflicht- Modul 1 Jur. SMK 3 ECTS	Wahlpflicht- Modul 2 Jur. SMK 3 ECTS
7 24 ECTS	Zivilprozess- recht/SchKG 6 ECTS	Europa- recht 6 ECTS		Bachelor- arbeit 12 ECTS			
6 24 ECTS	Gesellschafts- recht 6 ECTS	Öffentliches Verfahrensrecht 6 ECTS	Strafprozess- recht 6 ECTS	Legal Memo- randum Öffent- liches Recht 3 ECTS	Vertrags- gestaltung 3 ECTS		
5 24 ECTS	Obligationen- recht BT 6 ECTS	Verwaltungs- recht II 6 ECTS	Strafrecht Besonderer Teil II 6 ECTS	Legal Memo- randum Privatrecht 3 ECTS	Rechts- beratung 3 ECTS		
4 24 ECTS	Obligationen- recht AT II 6 ECTS	Staatsrecht II 6 ECTS	Strafrecht Besonderer Teil I 6 ECTS	Legal Memo- randum Strafrecht 3 ECTS	Sachverhalts- erstellung 3 ECTS		
3 18 ECTS	Familien- und Erb- recht 6 ECTS	Völkerrecht 3 ECTS	Strafrecht Allgemeiner Teil II 6 ECTS	Juristische Gutachten 3 ECTS			
2 21 ECTS	Obligationen- recht AT I 6 ECTS	Verwaltungs- recht I 6 ECTS	Strafrecht Allgemeiner Teil I 3 ECTS	Juristische Korrespondenz 3 ECTS	Recherchieren und Zitieren 3 ECTS		
1 21 ECTS	Personen- und Sachen- recht 6 ECTS	Staatsrecht I 6 ECTS		Juristisches Schreiben 3 ECTS	Juristische Methodik 6 ECTS		

Abbildung: Modultafel Teilzeitvariante (Angewandtes Recht wird als Vollzeit- und Teilzeitprogramm angeboten)

Lernbereich juristische Fachkompetenz

Der Lernbereich juristische Fachkompetenz deckt die juristischen Kernbereiche Privatrecht, öffentliches Recht und Strafrecht ab. Im Privatrecht (48 ECTS) werden das Personen-, Familien-, Erb- und Sachenrecht sowie das Obligationen- und Gesellschaftsrecht behandelt; dazu kommen das Zivilprozess-, Schuldbetreibungs- und Konkursrecht sowie das Internationale Privatrecht. Gegenstand des öffentlichen Rechts (39 ECTS) sind das Staats- und Verwaltungsrecht, das Völker- und Europarecht sowie die Rechtsdurchsetzung im öffentlichen Recht. Im Strafrecht (27 ECTS) befassen sich die Studierenden mit der Strafbarkeit im Allgemeinen, Strafen und Massnahmen, Delikten gegen Individual- und Gemeininteressen sowie dem Strafprozessecht. Abgerundet wird der Lernbereich juristische Fachkompetenz durch einen Wahlbereich (6 ECTS).

Lernbereich juristische Sprach- und Methodenkompetenz

Der Lernbereich juristische Sprach- und Methodenkompetenz macht knapp ein Drittel des Assessments aus (insgesamt 18 ECTS). Die Studierenden befassen sich mit den Grundlagen der juristischen Methodik, sie lernen zu recherchieren und zu zitieren und werden in die juristische Gutachtentätigkeit eingeführt. In sprachlicher Hinsicht üben sie das juristische Schreiben und die juristische Korrespondenz. Im Hauptstudium erstellen die Studierenden typische juristische Arbeitsprodukte (24 ECTS). Sie verfassen Legal Memos im Privat-, Straf- und öffentlichen Recht. Sie üben die Sachverhaltserstellung, nehmen Rechtsberatungen vor, gestalten Verträge, begründen Gesuche und Entscheide und redigieren Statuten und Reglemente. Die Studierenden kombinieren zu diesem Zweck ihre Sprach-, Methoden- und Fachkompetenz und vertiefen diese gezielt. An drei Modulen sei dieser didaktische Ansatz illustriert.

Eine wichtige praktische juristische Tätigkeit ist die Erstellung des Sachverhalts. In der traditionellen juristischen Hochschulausbildung spielt dieses Thema keine Rolle, im Bachelor Angewandtes Recht im Modul «Sachverhaltserstellung» dagegen sehr wohl. Besprochen werden unter anderem die Bedeutung des Sachverhalts, das Ziel und die Arbeitstechniken der Sachverhaltserstellung sowie Wechselwirkungen zwischen Sachverhaltserstellung, anwendbaren Rechtsnormen und Auslegung. Ganz konkret lernen die Studierenden, Sachverhalte gestützt auf Akten und Aufzeichnungen (schriftliche, Ton- und Videoaufnahmen) in strukturierter, verständlicher und präziser Form detailliert zu erstellen und knapp zusammenzufassen.

Die Erteilung von Rechtsauskünften gehört zum Alltag jeder juristischen Tätigkeit. Im Modul «Rechtsberatung» lernen die Studierenden unter anderem die Ziele und Formen der Rechtsberatung kennen; sie erfahren, wie Beratungsgespräche vor- und nachbearbeitet werden sollten, und fragen sich, welchen Erwartungen die rechtsberatende Tätigkeit gerecht werden sollte. Die Studierenden üben, Beratungsgespräche adressatengerecht durchzuführen, dafür geeignete Kommunikationstechniken zu wählen und die Beratungsergebnisse in passender Form schriftlich festzuhalten. Im juristischen Alltag werden oft Gesuche und Rechtschriften eingereicht, und die angesprochenen Instanzen müssen in der Folge Entscheide fällen. Im Modul «Begründen von Gesuchen und Entscheiden» befassen sich die Studierenden mit den sprachlichen, inhaltlichen und formellen Anforderungen an die Begründung von Rechtschriften und Entscheiden. Ganz konkret analysieren die Studierenden gute und schlechte Beispiele solcher juristischer Schriftstücke und formulieren für die weniger gelungenen Exemplare eigene Verbesserungsvorschläge.

Neben der Bachelorarbeit (12 ECTS) gibt es schliesslich auch im Lernbereich juristische Sprach- und Methodenkompetenz Wahlfächer (6 ECTS).

Sprache, Methodik und Recht

Der Kompetenzbereich Sprache und Methodik ist Alleinstellungsmerkmal des Bachelorstudiengangs Angewandtes Recht. Sprache und Methodik sind keine Gegensätze, sondern bedingen einander. Die Sprache ist das zentrale Arbeitsinstrument von Jurist:innen, und die juristische Methodik ist im Wesentlichen eine sprachliche Denk-, Argumentations- und Verständnislehre. Die Studierenden lernen Sprache und Methodik daher als zwei Seiten derselben Medaille verstehen.

Alltagssprache und juristische Fachsprache harmonieren bis zu einem gewissen Grad, stehen aber auch oft in einem Spannungsverhältnis. Die Studierenden lernen, Gemeinsamkeiten und Unterschiede von Alltags- und juristischer Fachsprache zu erkennen und mit dem Spannungsverhältnis zwischen beiden angemessen umzugehen.

Rolle von Selbst- und Kontaktstudium

Im Bachelor Angewandtes Recht werden Selbst- und Kontaktstudium so verschränkt, dass die Stärken beider Lernformen bestmöglich genutzt werden. Da rund zwei Drittel der studentischen Arbeitsleistung im Selbststudium erbracht wird, ist das Kontaktstudium ein knappes Gut. Der Kontaktunterricht wird daher für Lernformen genutzt, bei denen die Interaktion zwischen Lehrperson und Studierenden und der Austausch zwischen Studierenden im Vordergrund stehen. Im Bachelor Angewandtes Recht wird daher grundsätzlich auf Frontalunterricht im Sinne der reinen Wissensvermittlung verzichtet. Die Aneignung von Wissensgrundlagen erfolgt im Selbststudium, während das Kontaktstudium der Wissensvertiefung, Verständniskontrolle, Anwendung und Übung dient.

Masterstudium

Wie der Bachelor Wirtschaftsrecht ist auch der Bachelor Angewandtes Recht berufsqualifizierend. Zusätzlich stehen verschiedene Anschlussmöglichkeiten auf Masterstufe offen. Die Universität Luzern ermöglicht Absolvent:innen beider Studiengänge den direkten

Zugang zu ihrem Master of Law (MLaw), wobei zusätzliche Passerellen-Leistungen als Auflage vorgesehen sind (direkte Passerelle). Andere Universitäten sehen eine indirekte Passerelle vor, bei welcher der Zugang über den Einstieg in den Bachelor of Law (BLaw) unter Anrechnung von ECTS-Credits erfolgt. Das bedeutet, dass der BLaw abzuschliessen ist, bevor das MLaw-Studium aufgenommen werden kann.

Berufsfelder

Für Absolventinnen des Bachelor Angewandtes Recht gibt es viele Berufsmöglichkeiten. Zu den typischen juristischen Arbeitsfeldern gehören Unternehmen in stark regulierten Märkten und Regulierungsbehörden, die öffentliche Verwaltung, staatsnahe Betriebe auf Bundes-, Kantons- und Gemeindeebene, Organisationen des Gesundheitswesens und Sozialversicherungen, Verbände, Nichtregierungsorganisationen und Nonprofit-Organisationen.

Mit dem Bachelor Angewandtes Recht leistet die ZHAW einen zukunftsgerichteten Beitrag, den Fachkräftebedarf in der Schweiz abzudecken. Für Absolvent:innen des Studiengangs sind dies vielversprechende Zukunftsaussichten.



Abbildung: Im Rahmen der Einführungswoche begrüsst die Studiengangleitung die Neustudierenden des BSc Wirtschaftsrecht und des BSc Angewandtes Recht.

11. Winterthurer Wirtschafts- rechtstag 2023

Freitag, 12. Mai 2023, 18.00 Uhr, Winterthur



Building Competence. Crossing Borders.

Details
unter:



Rohstoffhandel – Mythen, Fakten, Wissenswertes

Ein Beitrag von Adrian Gross

• **Hallo, arbeitest du bei Glencore?**

Ein Gespräch unter zwei Personen könnte in etwa so ablaufen:

A: Hallo, wie geht's, wo arbeitest du?

B: Danke gut, ich arbeite in Zug.

A: Ah, ein Steuerflüchtling. Wo denn? Bei Glencore?

Der kurze Gesprächsauszug illustriert deutlich, auf was die Stadt Zug im Allgemeinen reduziert wird und damit einhergehend auch der Rohstoffhandel, welcher gemäss dieser Logik natürlich in Zug ist, weil enorme Steuergeschenke gemacht werden. Dieses Narrativ wird und wurde über die Jahre sorgfältig gepflegt. Genf ist dabei, zumindest in der Deutschschweiz, nicht so im Fokus und Lugano geht schon fast vergessen. Aber alle drei Standorte sind wichtige Dreh- und Angelpunkte im internationalen Rohstoffhandel und in der Rohstoffförderung. Schlagzeilen machen insbesondere die sehr hohen Umsätze der Branchengrössen wie Glencore, Vitol, Trafigura, usw. oder dann die vermeintlichen Menschenrechtsverletzungen, Korruptionsaffären oder Umweltvergehen.

Was aber macht eigentlich der Rohstoffhandel? Was ist seine Funktion in der Realwirtschaft? Immerhin ist diese Branche gemäss dem SECO für ungefähr 3,8 Prozent des schweizerischen BIP verantwortlich. Schätzungen gehen davon aus, dass etwa 900 Unternehmen mit rund 10'000 Mitarbeitern in der Rohstoffbranche tätig sind. Dieser Artikel soll einen Einblick in die Branche gewähren, Fakten liefern und ganz allgemein eine Grundlage bilden, eigene Überlegungen anzustellen. Viel zu oft übernimmt man unkritisch Schlagzeilen und Berichte, ohne selber auch Abwägungen zu treffen. Die Verschwiegenheit der Branche trägt ebenfalls dazu bei, dass sich gewisse Mythen und Vorstellungen hartnäckig festgesetzt haben.

Ein paar Fakten

Aus dem Bericht des Bundesrates vom November 2018 zum Rohstoffsektor ist zu entnehmen, dass im Jahr 2017 ungefähr 3 Milliarden Tonnen Rohstoffe mit einem Gesamtwert von etwa 960 Milliarden Franken gehandelt worden sind. In Zug sind gemäss der kantonalen Standortförderung ca. 200 Firmen mit rund 2100 Mitarbeitern ansässig. Das Spektrum der Handelsfirmen im Rohstoffsektor reicht von Firmen mit weniger als 10 Angestellten bis hin zu grossen multinationalen Konglomeraten mit mehreren hundert Angestellten und Zweigniederlassungen auf der ganzen Welt. Die gehandelten Güter lassen sich allgemein in Kategorien wie Energie, Erze und Metalle

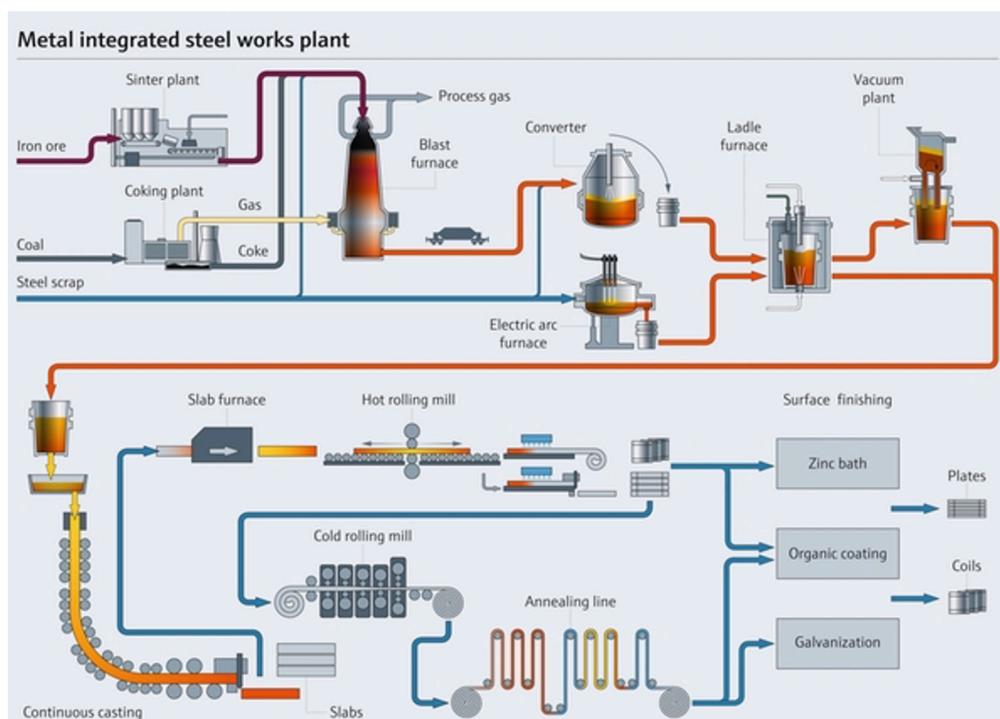
sowie Agrargüter einteilen. Was etwas nüchtern klingen mag, sind dann in der Realität Rohstoffe wie Rohöl, Erdgas, Kohle, Eisenerz, Kupfer, Aluminium, Kaffee, Kakao, Zucker oder Baumwolle. Cobalt, Nickel und Lithium sind gewissermassen die Newcomer der Branche, welche jetzt durch die Elektrifizierung des Automobilverkehrs einen sehr grossen Nachfrageanstieg erfahren. Daneben sind aber auch Quarzsand oder die so genannte Flugasche aus den Kohlekraftwerken Rohstoffe, welche für die Herstellung von Solarpanels bzw. als Betonzusatzstoff gebraucht werden. Ganz allgemein kann das Wort Rohstoff auch durch das Wort Vorprodukt ersetzt werden. Ein Rohstoff dient immer als Ausgangspunkt eines industriellen Herstellungsprozesses. Aus Eisenerz wird Stahl, aus Bauxit wird Aluminium, aus Kohle wird Strom bzw. Energie. Und aus Öl wird gleich eine Vielzahl von Produkten hergestellt, angefangen von den so genannten Destillaten wie Diesel oder Benzin bis hin zu petrochemischen Produkten, die ihren Ausgangspunkt im Rohstoff Öl haben. Daraus entstehen unter anderem Lösungsmittel für die pharmazeutische Industrie. Die weltweite Rohstoffförderung ist daher eine Antwort auf die globale Nachfrage von Gütern unseres täglichen Bedarfs. Ohne diese Förderung und spätere Verarbeitung von Rohstoffen würden die allermeisten Dinge, die wir in unserem Umfeld kennen, schlicht nicht existieren. Und da die Weltbevölkerung sich in Richtung 8 Milliarden Menschen bewegt und die wenigsten nur in einfachen Lehmhütten leben wollen, wird dieser Hunger nach Ressourcen global praktisch immer konstant steigen. Der Rohstoffhandel wiederum stillt diese globale Nachfrage, indem er entweder selbst die Rohstoffförderung durchführt oder aber als Bindeglied zwischen der Förderung, also Minengesellschaften, und den Abnehmern aus der Industrie fungiert. Je nach Grösse und Komplexität von Rohstofflieferketten sieht man eine oder mehrere Firmen an den Transaktionen beteiligt und generell summiert sich dann alles im Begriff Rohstoffhandel. Im Grunde genommen ist Handel aber nicht ganz der korrekte Begriff, weil es allzu oft mit Aktienhandel assoziiert wird, wobei man eine Aktie kauft in der Hoffnung, der Preis steigt, und sie dann wieder mit Gewinn verkauft. Im Rohstoffhandel würde man ein solches Vorgehen «Position Taking» nennen. Solche Positionen gehören sicherlich ebenfalls dazu, werden jedoch nur ganz gezielt in gewissen Transaktionen eingesetzt und stellen nicht die Hauptaktivität der meisten Rohstoffhändler dar, wie hier noch an einigen Beispielen aufgezeigt werden soll.

Stahlherstellung als Beispiel

Stahl ist entweder ein Erzeugnis aus Eisenerz, welches mit Kokskohle in einem Hochofen in flüssiges Eisen geschmolzen, anschliessend in Stahlkocher unter Zugabe von Sauerstoff zu Stahl gekocht wird, oder es entsteht bei der Wiederverwendung von Stahlschrott, welcher in Elektrolichtbogenöfen eingeschmolzen wird. Welche Methode angewendet wird, hängt vom gewünschten Endprodukt ab. Hochwertiger Stahl mit gewissen Eigenschaften, die beispielsweise in der Automobiltechnik benötigt werden, können nur über die so genannte Primärtechnik, also den Hochofen, erstellt werden. Anderer Stahl wie Armierungseisen eignet sich für die Produktion mittels Lichtbogenofen. Unabhängig von dem Endprodukt wird der flüssige Stahl in gewisse Grundformen wie Platten (Plates), Brammen (Slabs) oder Knüppel (Billets) gegossen. Aus diesen Grundformen entstehen dann Bleche, Rohre oder Träger. Je nach Gebrauch wird noch eine Verzinkung benötigt, um den Stahl vor Korrosion zu schützen. Weitere Verarbeitungsschritte in verschiedenen Industrien sind nötig, um schliesslich ein Produkt an den Endkonsumenten zu verkaufen. Stahlprodukte finden wir dann alle in unserem Alltag wieder, wie in unseren Autos, Tischbeinen, Kühlschränken, Häusern, Brücken, Eisenbahnschienen und vielem mehr.

Der Rohstoffhandel beliefert die Stahlwerke mit Eisenerz, Kokskohle, Stahlschrott (Steel Scrap),

Zink und weiteren Rohstoffen für die Stahlherzeugung. Abhängig davon, ob der Betreiber des Stahlwerkes weitere Produktionsschritte intern vollzieht oder die Grundformen wieder verkauft, sind andere Händler mit einem Kundenstamm bereit, die Erzeugnisse wieder von dem Stahlwerk abzukaufen. Vorgelagert zur Lieferung von Eisenerz findet die Förderung, sprich das Mining, des Rohstoffes statt. Dabei ist Eisenerz nicht gleich Eisenerz. Je nach Herkunft und Qualität des Eisenerzes werden in Kombination mit den Frachtkosten unterschiedliche Preise erzielt. Es kann dann je nach Marktlage einen gewaltigen Unterschied ausmachen, ob man als Händler Zugang zu Fe 62% oder Fe 65% Eisenerz hat. Fe indiziert den Eisengehalt im Erz und steht somit für die Reinheit des Produktes. Jedes Stahlwerk hat gemäss seiner Auftragslage und Marktstrategie andere und teilweise auch wechselnde Anforderungen. Auch spielt der Preis eine wesentliche Rolle. Bei starken Preisanstiegen wird oft mehr Eisenerz nachgefragt, welches einen tieferen Fe-Gehalt hat, weil man das in einem solchen Marktumfeld etwas günstiger bekommt und es allenfalls mit Lagerbeständen mischen (Blending) kann. Australien, Brasilien, Südafrika und Kanada gehören zu den grössten Exporteuren von Eisenerz, und abhängig von den nachgefragten Qualitäten und Preisen für Frachtrouten kann ein Händler für sich gute Opportunitäten sichern oder eben auch Verluste einfahren.





Dass sowas sehr schnell ins Geld gehen kann, zeigt das folgende Beispiel: Das Stahlwerk in IJmuiden in Holland hat eine Kapazität von rund 7,5 Millionen Tonnen Stahlerzeugnisse pro Jahr. Als Faustregel kann man in etwa 1,6 Kilogramm Eisenerz für 1 Kilogramm Stahl annehmen. Das heisst unter Annahme, dass die ganze Stahlproduktion auf Hochöfen basiert, müssen ungefähr 12 Millionen Tonnen Eisenerz pro Jahr nach IJmuiden angeliefert werden, um einen solchen Output zu bewältigen. Ein Frachtschiff der Klasse Cape Size (siehe Bild) kann rund 160'000 Tonnen Eisenerz laden. Damit müssen mehr als 75 dieser Schiffe über das Jahr von Seehäfen der Miningesellschaften zum Seehafen IJmuiden gebracht werden. Wichtig dabei ist auch die entsprechende Infrastruktur. Ein Cape Size Schiff hat einen Tiefgang von ungefähr 18 Metern, was ungefähr einer Höhe von 7 Stockwerken entspricht. Die genannten Zahlen sollen auch die Dimensionen aufzeigen und eine Erklärung liefern, warum Rohstoffhändler solch riesige Umsätze erzielen. Das Magazin «Bilanz» betitelte einmal die Rohstoffhändler als die Umsatzriesen der Schweiz. Das mag faktisch stimmen, allerdings ist der Umsatz vielmehr eine Funktion von Tonnage mal ein Preis. Im September 2022 liegt der Preis für 1 Tonne Eisenerz bei knapp USD 100/mt und würde bei unserem Beispiel zu einem Umsatz von 1,2 Milliarden US-Dollar führen. Die gleiche Menge Eisenerz im April dieses Jahres wäre sogar bei 1,92 Milliarden US-Dollar gelegen. Damit ist der Umsatz wohl eine spektakuläre Kennzahl, allerdings nicht unbedingt dazu geeignet, um über die eigentliche Performance eines Händlers Auskunft zu geben. Viel aufschlussreicher ist die über das Jahr geführte Tonnage und schliesslich auch der Vergleich zum Vorjahr, um zu erkennen, ob der Händler mehr von seinem Material absetzen konnte oder nicht. Nimmt man jetzt eine Gewinnmarge von 1 Prozent des

Umsatzes, würde also ein reiner Händler, welcher von Minen einkauft und an Stahlwerke verkauft, zwischen 12 und 19 Millionen US-Dollar Gewinn erzielen. Als Vergleich: Apple verzeichnet ungefähr eine Gewinnmarge von 30 bis 40 Prozent. Anders sieht es bei einem Händler aus, der in eigene Eisenerz-Minen investiert hat. Dieser verdient nicht die Preisdifferenz zwischen Ankauf und Verkauf, sondern die Differenz zwischen Produktionskosten inklusive Lieferung und dem Verkaufspreis. Glencore als Besitzer von Minen hat aufgrund der gestiegenen Preise eine fast schon rekordhohe Gewinnmarge von rund 11 Prozent im ersten Halbjahr 2022 erzielen können. Das ist aber relativ gesehen immer noch rund dreimal weniger als Apple mit seinen Produkten. Auch der in Genf ansässige Händler Vitol vermeldet Rekordprofite, die trotz allem aber relativ zum Umsatz mit Firmen wie Apple oder Swisscom vergleichbar sind. Das ist wichtig zu verstehen, denn die Umsatzmarge ist ein Indikator, wieviel der Konsument tatsächlich an Gewinn in seinem Preis bezahlt.

Es wird viel Kohle mit Kohle gemacht

Ein richtiges Revival erlebt derzeit die Kohle, genauer gesagt die Steinkohle. Im Jahr 2021 importierte Deutschland rund 36 Millionen Tonnen Steinkohle. Zum einen für die Stromerzeugung, zum anderen auch die Industriekohle für Zementwerke, Papierfabriken oder die Glasindustrie. Bereits im Jahr 2021 löste die Kohle die Windkraft als wichtigsten Energieträger ab, weil ungünstige Wetterbedingungen dafür sorgten, dass die Windenergie nicht ihre installierte Leistung ins Netz einspeisen konnte. Im Jahr 2022 kam dann noch der Krieg in der Ukraine hinzu, welcher den ganzen Energiemix in Europa, insbesondere denjenigen von Deutschland, auf den Kopf gestellt hat. Man ist nun also nicht nur von Wind und Sonne abhängig, sondern auch vom

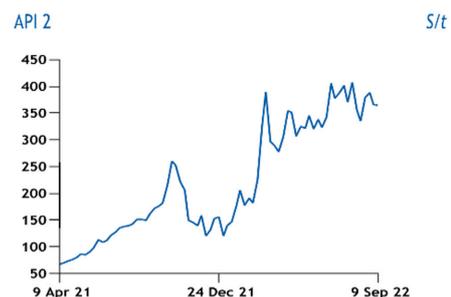


Erdgas, das als Backup für Schlechtwetterperioden gedacht war. Da man damit rechnen muss, dass das Erdgas von Russland nicht in ausreichender Menge zur Verfügung steht, muss man alternativ nun wieder die Kohlekraftwerke ans Netz nehmen. Deutschland hat mehrere Kraftwerke in der so genannten Warm- und Kaltreserve und dieser Backup wird nun deutlich erhöht, was wiederum Auswirkungen auf den Kohlepreis hat. Dieser ist nämlich um rund 800 Prozent gestiegen. Dies zum einen, weil mit den Sanktionen gegen Russland eine erhebliche Menge an Kohle nicht mehr für Westeuropa zu kaufen ist. Zum anderen, weil eben die restlichen Länder ihre Kohle wohl noch exportieren, aber traditionell andere Länder ausserhalb von Europa beliefern. Da jetzt Europa zurück auf den Markt drängt und die Preise für Kohle hochziehen, verdrängen diese dann ironischerweise die Schwellenländer aus dem Markt, die aufgrund ihrer wirtschaftlichen Stärke nicht die Finanzmittel haben, jegliche Preise zu bezahlen. Der Kohlepreisindex wird API genannt, analog zum WTI oder Brent beim Öl. Der API 2 ist der Index für nach Rotterdam gelieferte Steinkohle auf Basis 6000 NCV. Der Net Calific Value (NCV) ist die Angabe des Heizwertes der jeweiligen Kohlesorte. Daneben spielen ähnlich wie beim Eisenerz auch andere Qualitätsparameter wie Asche-, Wasser- und Schwefelgehalt der Kohle eine Rolle, um den effektiven Preis festzulegen. Will jetzt also ein Kraftwerk Kohle einkaufen, geschieht dies meistens über eine Ausschreibung, welche die verschiedenen Handelshäuser erhalten, und ihre Preise anbieten. Dabei ist bzw. war es vor den Sanktionen nicht so von Relevanz, woher die Kohle stammt.

Wichtig sind und waren die technischen Parameter der Kohle. Selbstredend gibt es hier gewisse Gesetzmässigkeiten, dass Kohle aus gewissen Regionen seltener nach Europa verschifft wird als andere. Südafrika konnte bisher nur seine Top-Ware verkaufen, weil aus geologischen Gründen diese Kohle mehrheitlich einen tieferen NCV aufweist und somit für Europa eher nicht in Frage kommt.

Dann spielen auch die Frachtpreise eine wichtige Rolle und es dürfte logisch erscheinen, dass Kohle aus Australien aufgrund der Frachtpreise eher unattraktiv für den europäischen Markt ist. Allerdings hat auch hier der Krieg in der Ukraine und ein Disput zwischen China und Australien, welcher zu Handelsembargos geführt hat, die normalen Routen ziemlich durcheinandergewirbelt.

Ein Kohlehändler wird nun also, gestützt auf Marktdaten, Frachtpreisen, Kundenanfragen und verfügbaren Mengen bei Lieferanten, entscheiden, zu welchem Preis er seine Kohle dem Kunden anbieten kann. Auch hier werden je nach Zustand der Hafenanlagen meistens Schiffe der Klasse Capes (160'000 Metertonnen) oder Panamax (80'000 Metertonnen) verschifft.

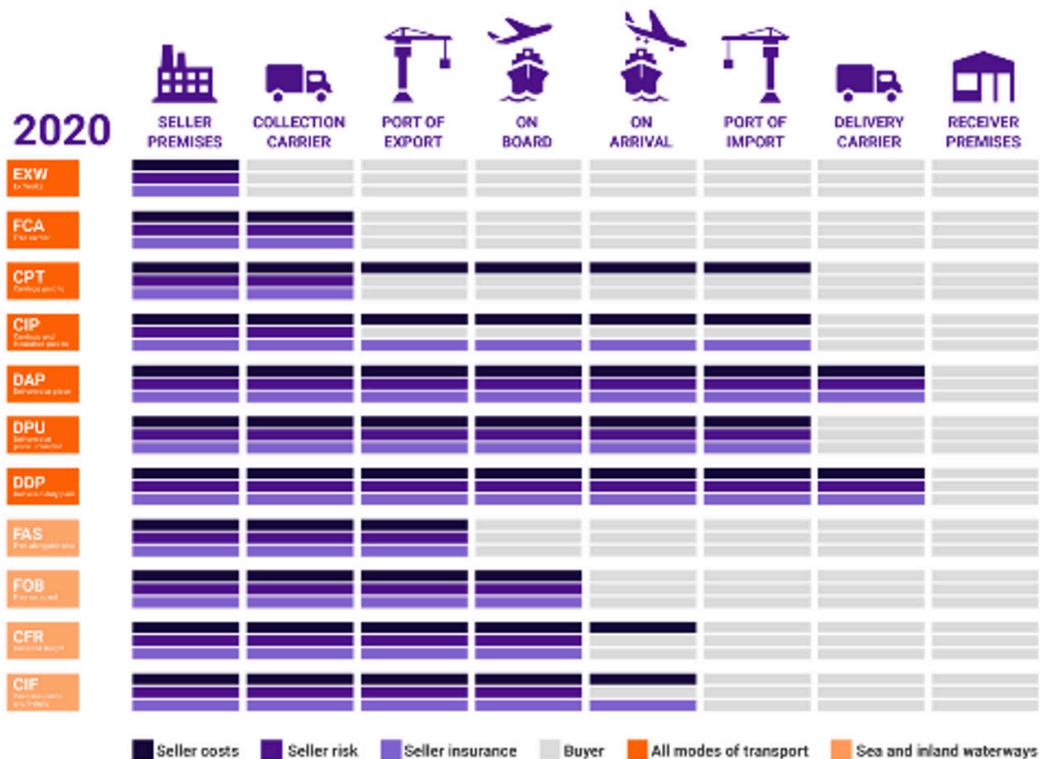


Logistik ist alles

Bis ein Rohstoff tatsächlich in einer Lagerhalle einer Firma liegt, welche eine industrielle Verarbeitung vornimmt, muss eine sehr komplexe Logistikkette reibungslos funktionieren. Das fängt bei der Mine an, welche nicht unbedingt nahe an einer Küste liegt und somit der Rohstoff zuerst mit der Bahn an den jeweiligen Hafen transportiert werden muss. Die Hafenanlage sollte dann die entsprechenden Ladekapazitäten haben, um Schiffe möglichst rasch zu beladen. Dazu sind riesige Anlagen und Förderbänder nötig. Auch muss der Hafen entsprechend tief sein, damit die grossen Schiffe überhaupt einlaufen können. Alternativ sieht man auch Förderbänder, welche weiter ins Meer hinaus gehen, weil es an der Küste zu flach wird. Die so genannten Dry Bulk Carrier, also Schüttgutschiffe, transportieren dann Dinge wie Zucker, Weizen, Kohle, Eisenerz oder Stahl über die Weltmeere. Die Ladekapazität der Schiffe bestimmt ihre Schiffsklasse. Bereits erwähnt wurden Cape Size und Panamax. Etwas kleiner sind die Handysize mit 35-50'000 Metertonnen. Analog zum Dry Bulk gibt es die Oil Carrier. Hier spricht man von VLCC (Very Large Crude Carrier) für 200'000 Tonnen und ULCC (Ultra Large Crude Carrier), welche sogar 250'000 Tonnen Öl an Bord nehmen können. Schliesslich werden auch gewisse Rohstoffe in Containern verschifft, das gilt insbesondere für metallische Konzentrate wie Zink und Kupfer, aber auch Baumwolle oder gewisse Agrarprodukte werden via Container verladen.

Nach der Seereise müssen die Rohstoffe konsequenterweise auch wieder entladen werden und mittels Bahn oder Fähren, teilweise auch Lastwagen, an den Bestimmungsort gebracht werden. Gerade Kohle wird für Deutschland über den Rhein transportiert, was diesen Sommer aufgrund des tiefen Wasserpegels des Rheins besonders schwierig war, weshalb sich die Kohle in Rotterdam gestaut hat. Die Lager in den Häfen der ARA (Amsterdam, Rotterdam, Antwerpen) waren im September 2022 mit 7,1 Millionen Tonnen so gefüllt wie seit Jahren nicht mehr. Erschwerend kommt hinzu, dass gewisse Anlagen stillgelegt wurden, weil man nicht mehr mit solchen Mengen gerechnet hat.

Ein Rohstoffhändler wird nun seinen Preis gemäss einer Incoterm-Klausel bestimmen, abhängig vom Teil der Logistikkette, den er selber übernehmen will. Es handelt sich um standardisierte Lieferklauseln, die von der Internationalen Handelskammer in Paris (ICC Paris) erarbeitet und publiziert werden. Die Anwendung dieser Klauseln für internationale Ein- oder Verkaufsgeschäfte ist keine Pflicht, jedoch erleichtern sie den Handel zwischen Käufer und Verkäufer enorm. Sie finden bei allen Handelsgeschäften Anwendung, insbesondere aber auch im Rohstoffhandel.



Die Incoterms legen fest, welche Pflichten vom Verkäufer und welche vom Käufer zu übernehmen sind. Sie definieren die Kostenaufteilung der Transportkosten, Versicherungsgebühren und regeln, wer für die Ein- oder Ausfuhrverzollung und die Beschaffung der nötigen Formalitäten verantwortlich ist. Zudem wird auch der Gefahrenübergang bei der Transportabwicklung klar festgehalten. Verkauft also jemand seine Ware CIF Rotterdam, übernimmt er die Frachtkosten und die Versicherung bis zur Ankunft im Bestimmungshafen. Verkauft man FOB, dann bringt man lediglich die Ware an den Verladehafen und ist verpflichtet, das Schiff, dass der Verkäufer an den Verladehafen sendet, zu beladen. Hier bedarf es dann zusätzlicher Abstimmung, um die Landungszeitpunkte (Laycan) der Schiffe untereinander zu koordinieren.

Da Schiffe ähnlich wie Flugzeuge nicht einfach rumstehen sollten, ist es wichtig, die Laderaten von Häfen vorher zu kennen, um bei den Frachtkosten auch potenzielle Verspätungskosten (Demurrage) zu kalkulieren. Die Demurrage Rate basiert auf dem jeweiligen Charterpreis bei Vertragsabschluss. Das heisst, wenn man bei Vertragsabschluss das Schiff für beispielsweise 25'000 US-Dollar pro Tag unter einen Time-Charter-Vertrag nehmen kann, dann bezahlt man pro Tag Verspätung eine Demurrage von 25'000 US-Dollar pro Tag. Sollte es also ein technisches Problem beim Verladen einer Ware geben, dann geht das sehr schnell ins Geld. Auch das gilt es zu berücksichtigen, wenn ein Händler eine Offerte an einen Kunden abgibt. Ein Rohstoffhändler kann auch strategische Lager aufbauen, also zum Beispiel Stahl in einem Terminal in Antwerpen einlagern und dann je nach Nachfrage abverkaufen. Dazu benötigt es zum einen genügend finanzielle Mittel und zum anderen setzt man sich einem Preisrisiko aus. Bei Agrarprodukten kommen auf der Zeitschiene noch Qualitätsprobleme dazu, weil diese Produkte häufig verderblich sind. Die Entsorgung solcher verdorbener Ware kann auch sehr schnell richtig teuer werden. Umgekehrt kann ein Händler sich auch dazu entscheiden, mittels Vorauszahlungen sich die Abnahme gewisser Mengen von Minen zu sichern, beim Verladehafen zu lagern und dann bei entsprechender Nachfrage an die Bestimmungsorte zu liefern.

Womit verdient man jetzt Geld?

Da die Preise für die allermeisten Rohstoffe an den Warenhandelsbörsen bekannt sind und jedermann mit Zugang zum Internet diese rund um die Uhr einsehen kann, gibt es die Wertschöpfung in der klassischen Preisarbitrage faktisch nicht mehr. Die Wertschöpfung liegt in der Regel in der Logistik und oder in der Positionsnahme von Gütern, sprich man kauft Güter, bevor man sie verkauft hat (Long Position) oder aber man verkauft bereits eine Lieferung, obwohl man keinen Einkauf getätigt hat (Short Position). In Kombination mit verschiedenen Logistikkomponenten gibt es fast unzählige Möglichkeiten, wie man eine Marge in einer Transaktion generieren kann. Massgebend sind dazu die vorhandenen Ressourcen wie Marktdaten bzw. deren Analyse, Logistikkosten, Bankfinanzierungen (Trade Finance) und Preissicherung (Hedging). Grössere Händler haben hier einen einfacheren Zugang, weil sie aufgrund ihrer Mittel einfacher Schiffe für gewisse Zeiträume chartern können. Bankenfinanzierungen sind einfacher zu bekommen und Liquidität für das Hedging ist ebenfalls vorhanden. Ein weiteres Modell ist die Integration mit der Rohstoffförderung. Der Händler besitzt einige Minen und fördert den Rohstoff gleich selbst. Das hat zum Vorteil, dass bei steigenden Preisen die Marge zwischen Förderkosten und Verkaufspreis ziemlich gross werden kann. Bei einer Baisse aber kann man die Mine in der Regel nicht einfach temporär stilllegen, sondern muss weiterfördern. Auf jeden Fall müssen die Schürfrechte an die Staaten (Royalties) bezahlt werden. Ein solches Unterfangen bindet eine grosse Menge an Kapital und war vor 2019 ein enorm schwieriges Geschäft mit dünnen Margen. Die Rally an den Rohstoffmärkten kommt nun aber denjenigen Firmen zugute, welche aktuell selber Förderer von Rohstoffen sind. Reinen Händlern ist der eigentliche Preis an den Märkten schon fast egal, weil Ihre Marge unabhängig vom Preisniveau erzielt wird. Wie erwähnt gibt es viele Kombination, wie ein Händler seine Marge erzielen kann. Das nachfolgende Beispiel soll eine praxisnahe Möglichkeit aufzeigen:

- Händler H offeriert im September 2022 insgesamt 160'000 Metertonnen einer Ware dem Käufer K für einen Preis CIF Beijing mit Lieferung im November 2022 gemäss dem Preisindex publiziert an der ICE Warenbörse. Aktuell liegt dieser CIF Beijing Forward Price bei 300 US-Dollar pro Metertonne. Final gilt der Durchschnittspreis des Liefermonats November. Diesen Preismechanismus akzeptiert Käufer K und es kommt zum Vertragsabschluss.

- Händler H verhandelt parallel mit dem Lieferanten L aus Südafrika für eine Verladung im Oktober mit einem FOB-Preis. Aktuell liegt der FOB-Südafrika-Preis bei 250 US-Dollar pro Metertonne für den Oktober. Es gilt dann der Durchschnittspreis des Liefermonats Oktober. Auch hier kommt es zum Vertragsabschluss und es wird ein Laycan, also ein Verladezeitfenster, von 10. bis 20. Oktober vereinbart. Verladehafen wird Saldanah Bay sein.
- Händler H macht sich nun mit seiner Frachtabteilung auf die Suche nach einem freien Schiff und fragt im Frachtmarkt nach Offerten (Quotes) für die Fracht Saldanah Bay – Beijing. Die Preisdifferenz unter Berücksichtigung der Fracht zwischen Oktober und November liegt aktuell bei 49 US-Dollar pro Metertonne. Man spricht dabei von einer Backwardation, womit steigende Preise in der Zukunft antizipiert werden. Umgekehrt würde man von einem Contango sprechen.
- Die beste Freight-Quote im Markt ist zurzeit 48 US-Dollar pro Metertonne. Hier hat der Händler nun die Wahl, die Fracht zu fixieren und damit die Marge von 2 US-Dollar pro Metertonne zu sichern oder aber noch zu warten. Diese Entscheidung hängt von mehreren Faktoren ab, insbesondere aber von der Sicht des Händlers, ob die Preise für die Fracht in den nächsten Wochen fallen oder steigen. In unserem Beispiel entscheidet sich der Händler, die Fracht zu fixieren, weil auch insbesondere er noch Bewegung an der Warenpreisbörse erwartet und somit eine Volatilität ausklammern will.
- Hätte der Händler sowohl Einkauf wie auch Verkauf zum gleichen Preismonat (Pricing Month) vereinbart, wäre der Deal an dieser Stelle gelaufen und es kommt zur Abwicklung. Die Bruttomarge würden die besagten 2 US-Dollar pro Metertonne sein.
- Der Händler lässt aber die Preiskomponente noch einige Tage offen und sieht sowohl den Index für den Oktober wie auch für den November etwas steigen. Die Differenz (Spread) zwischen den Monaten bleibt aber vorerst gleich. Als Risikolimit hat der Händler sich 1 US-Dollar pro Metertonne gegeben und als die beiden Pricing Month im Laufe der Zeit sich aufeinander zu bewegen beginnen, der Oktober bei USD 250.50 und der November bei USD 299.60 gehandelt sichert er sich diese mittels Terminkontrakten an der Warenhandelsbörse ab. Konkret kauft er den Monat September Oktober die gleiche Menge an Derivaten, um die Preise der physischen Lieferung zu sichern. Kosten dazu sind 0,1 US-Dollar pro Metertonne.
- Somit wird der Händler jetzt unabhängig davon, wieviel er tatsächlich für die physische Lieferung der Ware einnimmt, immer die Marge von 1 US-Dollar pro Metertonne, also insgesamt 160'000 US-Dollar verdienen.
- Angenommen der effektive Preis im Oktober wird bereits 260 US-Dollar pro Metertonne sein und im November nur 290 US-Dollar pro Metertonne, dann würde seine Marge aus der physischen Lieferung nur 30 US-Dollar pro Metertonne verdienen. Allerdings erzielt er noch mit dem Closing der Forward-Position aus dem Derivatengeschäft je 19 US-Dollar pro Metertonne (260-250.50 sowie 299.60-290.10). Abzüglich der Fracht von 48 US-Dollar pro Metertonne ergibt das schliesslich die erwähnten 1 US-Dollar pro Metertonne.

Je nach Ausprägung einer Lieferkette kann die Komplexität noch sehr viel höher sein. Allerdings gibt es auch viele Geschäfte, die sehr viel einfacher laufen. Weitere Möglichkeiten ergeben sich dann auch aus der Ausprägung der Verträge. Vielfach werden Verträge über mehrere Lieferungen über einen gewissen Zeitraum bis hin zu zwei Jahren abgeschlossen. Einzelne Transaktionen ohne Jahresverträge nennt man Spot Trades.

Es braucht viel Geld, um Geld zu verdienen

Ein weiterer Aspekt des Rohstoffhandels ist die Finanzierung. Der Liquiditätsbedarf von Rohstoffhändlern ist beachtlich. Nehmen wir einmal an, ein Unternehmen mit 1,2 Milliarden US-Dollar Umsatz hat durchschnittlich 30 Tage zwischen Zahlung der Lieferung und Erhalt des Verkaufserlöses. Damit wären pro Monat 100 Millionen US-Dollar an Liquidität nötig. Eine Bankfinanzierung erfolgt typischerweise für 80 bis 90 Prozent der Transaktionen, was einen Bedarf an Eigenmitteln von 10 bis 20 Millionen US-Dollar bedeutet.

Eingangs wurde erwähnt, dass die Kenngrösse «Umsatz bei Rohstoffhändlern» nicht wirklich aussagekräftig ist. Bei Bankfinanzierungen stellt sich diesbezüglich ein weiteres Problem ein. Ein Capesize-Schiff Kohle kostet im Frühling 2020 rund 7,5 Millionen US-Dollar (160000x47). Wenn ein Händler jetzt einen Kreditrahmen von 50 Millionen US-Dollar bei Banken besitzt, so kann er gut 6 bis 7 Schiffe gleichzeitig führen. Der Preis für Kohle im September 2022 lag

aktuell bei rund 325 US-Dollar pro Metertonne. Somit kostete ein Schiff 52 Millionen US-Dollar. Der Händler kann also nur noch ein Schiff mit erhöhtem Einsatz von Eigenmitteln finanzieren. Solche Handorgelbewegungen sind im Prinzip nichts Neues, allerdings geraten bei solch extremen Preisveränderungen sogar solide Finanzen ins Wanken.

Auch im Derivatgeschäft wird Liquidität benötigt. Zum einem für die Initial Margin, eine Marge, die bei der Terminbörse hinterlegt werden muss. Bei niedrigen Volatilitäten macht dies etwa 10 Prozent des Transaktionsvolumens aus. Aktuell werden Initial Margins von rund 50 Prozent benötigt. Der Händler, der also früher 6 bis 7 Schiffe finanzieren konnte und rund 5 Millionen US-Dollar weitere Liquidität benötigte, um seine Preise zu hedgen, braucht jetzt also 25 Millionen für das Hedging des einen Schiffes, das er noch finanzieren kann. Die Axpo erhielt kürzlich vom Staat einen Rettungsschirm über mehrere Milliarden Franken, weil man die Initial Margin an der Strombörse nicht mehr bezahlen konnte. Die gleichen Herausforderungen haben Rohstoffhändler, welche mit Derivaten operieren, einfach ohne Rettungsschirm. Finanzierungen spielen in der ganzen Prozesskette des Rohstoffhandels eine wichtige Rolle und Banken haben dazu spezialisierte Teams im CTF-Bereich. CTF steht für Commodity Trade Finance. Da sich in den letzten Jahren immer mehr Banken aus diesem Geschäft zurückgezogen haben, sind Trade Finance Fonds aufgelegt von Investoren und Hedge-Fonds in die Bresche gesprungen. Es werden transaktionsbezogene, selbstliquidierende Kredite für einzelne Warenflüsse vergeben. Der Warenfrachtbrief, das Bill of Lading, dient dabei als Sicherheit und geht über den Tisch des finanzierenden Institutes. So wird der Betrag, der für den Einkauf benötigt wurde über dasselbe Konto wieder einbezahlt und damit die Minusposition wieder ausgeglichen. Der Händler hat nach Zahlungseingang dann Zugriff auf die Marge abzüglich Kommissionen. Grosse Unternehmen erhalten auch hier einfacher Zugang zu Liquidität, weil diese zum einen dank ihrer Bilanzgrösse ein Rating einer Ratingagentur haben, damit sie sich wie andere Firmen auch am Kapitalmarkt Geld beschaffen können. Zum anderen haben sie auch teilweise Börsengänge vollzogen, was die Liquiditätsbeschaffung in einem anderen Rahmen erlaubt. Es ist auch nicht unüblich, dass sich Händler mit Finanzierungen an Minen beteiligen und dann als Abgeltung die geförderten Rohstoffe zu vergünstigten Preisen erhalten. Der Kauf von eigenen Schiffen und die Investition in eigene Logistikanlagen, Raffinerien oder Lagerhäuser

sind weitere, teilweise sehr kostenintensive Möglichkeiten, wie ein Rohstoffhändler sich in der ganzen Wertschöpfungskette positionieren kann.

Aufgrund der Tatsache, dass der Rohstoffhandel enorme Summen an Liquidität benötigt, kann man die Branche ganz simpel in zwei Gruppen aufteilen. In die grossen Handelshäuser wie Mercuria, Vitol, Trafigura, Glencore, MET usw. oder dann in die kleineren Boutiquen wie Bluequest, Ameropa, Novada, usw. Letztere müssen nicht unbedingt klein im Sinne von Umsatz sein; dieser kann durchaus beachtlich sein, allerdings sind die Boutiquen fokussiert auf bestimmte Waren, Märkte oder Nischen in der Lieferkette, wo die Grossen hingegen vielfach gleich die ganze Prozesskette in verschiedenen Rohstoffen besetzen.

Die Dilemmas

Rohstoffe werden in der Regel in Ländern gefördert, die zum einen oft schwierige politische Umstände haben und in denen zum anderen ganz andere kulturelle Gepflogenheiten herrschen wie in Westeuropa. Sich in einem solchen Umfeld zu bewegen, ist anspruchsvoll und die Konkurrenz von Ländern, die mit anderen ethischen Grundsätzen operieren, ist nicht zu verachten. Die Nichtregierungsorganisation Erklärung von Bern nannte den Rohstoffhandel in ihrem Buch «Das gefährlichste Geschäft der Schweiz». Darin wird insbesondere moniert, dass der Rohstoffhandel, und damit eingeschlossen auch die Förderung, massgeblich verantwortlich für Korruption, Menschenrechtsverletzungen, Steuerhinterziehung, Preisspekulation und Ausbeutung armer Länder verantwortlich sein soll. Seit der Publikation des Buches im Jahr 2011 gab es weitere diverse Berichte und Reportagen von Medien, die diese Thesen untermauern sollten. Gegendarstellungen gab es selten oder sie fanden nicht die gleiche mediale Aufmerksamkeit. Die Kampagne zur Konzernverantwortungsinitiative zielte dann auch ziemlich direkt auf die Branche und scheiterte nur ganz knapp am Ständemehr. Ist die Branche nun tatsächlich so schlecht wie ihr Ruf? Wie überall ist die Sache kompliziert und Dinge sind oft nicht so, wie sie scheinen. Sicher unbestritten ist die Tatsache, dass der Bergbau einen massiven Eingriff in die Natur darstellt. Gleichmassen wird im Moment in der Schweiz diskutiert, ob man jetzt aufgrund der Energiekrise nicht 1000 neue Windräder im Mittelland aufstellen will und dabei auch auf bestehende Naturschutzgebiete nicht immer Rücksicht nehmen will. Wer soll es uns denn verdenken, angesichts der drohenden Strom-

mangellage. Das gleiche gilt für die Länder, welche ihre Bodenschätze ausbeuten und somit zu Wohlstand kommen wollen. Es wird auch oft betont, wie schlecht die Arbeitsbedingungen der Minenarbeiter seien. Der Vergleich zwischen den Minen fehlt, aber man darf mit gutem Grund annehmen, dass Bergarbeiter lieber in einer Mine eines Schweizer Konzerns arbeiten als bei einem chinesischen Betreiber. Es ist wohl nicht zu leugnen, dass es auch bei Minen von Schweizer Unternehmen zu Unregelmässigkeiten kommen kann. Gerade bei solch anspruchsvollen Arbeiten wie im Bergbau können Unfälle passieren. Hier aber gleich eine Systematik zu unterstellen, ist dann doch weit hergeholt und degradiert die Minenarbeiter zu hilflosen Geschöpfen, die sich ohne die wohlwollende Hilfe von (Schweizer) NGOs gar nie wehren könnten. Man kann sich einmal selbst die Frage stellen, ob die Belegschaft einer Mine nicht selber streiken würde, sollten die Arbeitsbedingungen so prekär sein, dass es fast wöchentlich zu Unfällen kommt.

Das Thema Kinderarbeit ist ebenfalls ein pauschalisierter Vorwurf, der in vielen Fällen einfach Propaganda ist. Natürlich ist die Kinderarbeit in vielen armen Ländern ein Problem und warum die Textilindustrie hier so gut unter dem Radar durchschlüpft, ist eigentlich erstaunlich. Vermutlich weil wir alle gerne Kleider tragen und FairTrade Kleidung ein Nischenprodukt ist. Auch hier kann wieder jeder selbst überlegen, wieviel Kinder es benötigen würde, um nur schon ein Handysize Vessel zu beladen bzw. die dafür benötigte Menge, nämlich 50'000 Tonnen an den Hafen zu bringen.

Die Sendung «Rundschau» des Schweizer Fernsehens hat mehrere Beiträge zu einer Kupfermine der Glencore in Sambia ausgestrahlt. In den Beiträgen zur Mopani Mine wurde Glencore stark für die Zustände rund um die Mine kritisiert, insbesondere für die Luftqualität. Die neue Schule, das Spital und die Unterkünfte für die Bevölkerung, welche gebaut wurden, hat man dabei praktisch ausser Acht gelassen. Die Mine hat Glencore mittlerweile an eine staatliche Minenbetreibergesellschaft verkauft. Sie ist ein gutes Beispiel dafür, wie schwierig solche Geschäfte sind. Als Glencore während der Covid-19-Krise die Mine schliessen wollte, zog sie den Zorn der sambischen Regierung auf sich. Von Abstandsregeln und Homeoffice keine Rede. Die gleiche Regierung hat auch Glencore dazu verpflichtet, einer Familie 65'000 Franken zu bezahlen aufgrund von zu hohen Schwefeldioxidwerten. Die neue Betreibergesellschaft gehört nun zum grössten Teil dem sambischen Staat. Es wäre doch nun wirklich interessant zu

sehen, ob die Bedingungen sich seit dem Weggang von Glencore verbessert haben und ob der sambische Staat jetzt mehr Sorgfalt walten lässt. Das ist aber offenbar der «Rundschau» oder anderen Medien keinen Bericht wert. Das wirft schon die Frage auf, ob es bei der Berichterstattung tatsächlich um die Menschen in Sambia ging oder um die Berichterstattung gegen Glencore. Im Übrigen fällt auch auf, dass immer wieder Glencore in den Medien vorkommt. Die anderen rund 199 Händler in Zug scheinen nicht gross aufzufallen.

Ein grosser Fehler der Branche ist und war ihre eigene Passivität. Man wollte diese Vorwürfe selten kommentieren, geschweige denn argumentieren und überliess das Feld so dem Gegner, der ungestört sein Narrativ verbreiten konnte. Im Verlaufe der Kampagne zur Konzernverantwortungsinitiative hat man etwas reagiert, wenn auch viel zu spät.

Die neuesten Herausforderungen liegen im Bereich ESG. Viele Rohstoffe werden zur Fertigung von Produkten des täglichen Lebens benötigt. Mit der Einführung der ESG-Richtlinien werden weitere Vorwürfe an die Branche laut und mittels ESG auch gewissermassen zu rechtfertigen. Allerdings ist auch da wohl die Absicht eher gegen die Rohstoffhändler zu sein als für einen guten Zweck. Das Wirtschaftsmagazin «The Economist» hatte in seiner Ausgabe vom 23. Juli 2022 folgende Schlagzeile auf der Titelseite: «ESG – Three letters what won't save the planet.» Es ist eine Tatsache, dass die ESG-Kriterien noch keinen globalen Standard erhalten haben, wie das beispielsweise die Ratingagenturen mit ihren Kreditratings haben. Somit buhlen verschiedenste Organisationen um die Deutungshoheit von ESG und es gibt einen Wildwuchs an Zertifikaten und Standards, was teilweise zu absurden Konstellationen führt. So ist beispielsweise die chinesische Firma Hoshine Silicon, welche die so genannten Wafer für die Solarpanel herstellt, als absolut ESG-untauglich eingestuft und belegt in jeglichen Kategorien den letzten Platz. Dies insbesondere, weil diese Firma in der Region Xinjiang mit Sklavenarbeit der internierten Uiguren diese Wafer produziert. Mittlerweile gibt es sogar US-Sanktionen gegen den Besitzer der Firma. Ähnliche Probleme gibt es bei anderen Herstellern von Vorprodukten zu Solarpanels. Allerdings nehmen europäische Firmen genau von solchen Firmen, insbesondere aus der Region Xinjiang, diese Wafer ab, um sie in den Solarzellen für die Panels zu verbauen. Die europäischen Firmen geniessen dann höchste ESG-Ratings. Ein Widerspruch, der grösser nicht sein könnte.

Ein grösseres Dilemma hat der Zementhersteller Holcim erfahren, welcher sich seit Jahren versucht, ein grünes Image zu geben und sich nun mit einer Klimaklage von vier Indonesiern konfrontiert sieht. Natürlich versucht jetzt der Konzern, diese Klage gerichtlich abzuwehren und dabei ein low profile zu wahren. Aber dies steht im krassen Gegensatz zu seinen immer wieder betonten ESG-Grundsätzen. Nur falls man sich zu Entschädigungen entschliesst, könnte das die Holcim in ihrer Existenz bedrohen. Man sieht also: Global agierende Firmen sind enormen Spannungsfeldern ausgesetzt und dabei sind die Rohstoffhändler keine Ausnahme.

Das Spannungsfeld Ideologie und Geopolitik

Der Rohstoffhandel ist ein komplexes Geschäft. Die Handelsvolumen sind enorm und die allgemeine Vorstellung, dass Rohstoffhandel analog zum Aktienhandel vor Bildschirmen stattfindet, ist einfach falsch. Vielmehr handelt es sich beim Handel mit Rohstoffen um die Bereitstellung von Rohmaterialien für die industrielle Fertigung, woraus dann Waren und Güter für unseren täglichen Bedarf hergestellt werden. Die Verschwiegenheit der Branche hat neben den Kampagnen von NGOs und der medialen Berichterstattung dazu beigetragen, dass wohl mehrheitlich ein negatives Bild über die Branche herrscht. Manch einer sähe es wohl gerne, wenn die Firmen ihre Tore in der Schweiz schliessen würden. Auch der Angriffskrieg von Russland wird einmal mehr dazu benutzt, um Stimmung gegen die Branche zu machen. Die Meinungen scheinen gemacht zu sein. Rohstoffhändler verdienen ihr Geld ausschliesslich aufgrund der Tatsache, dass sie mittels Korruption, Umweltverschmutzungen, Menschenrechtsverletzungen und Steuerhinterziehung quasi über dem Gesetz stehen – und die offizielle Schweiz schaut weg. Damit nehmen sich die Kritiker heraus, dass sie als einzige erkannt haben, was für ein böses Spiel hier gespielt wird. Alle anderen sind bestenfalls eine schweigende Mehrheit oder sogar noch Teil des Systems. Dass hier eine gehörige Portion politische Ideologie mitschwingt, wird dann nicht mehr so offen proklamiert. Es wäre aber wohl naiv zu glauben, dass die Welt eine bessere würde, wenn die Händler nicht von der Schweiz aus operieren würden. Das Gegenteil dürfte der Fall sein.

Es ist nicht wegzureden, dass es zu Verfehlungen gekommen ist. Wo viel Geld verdient wird, herrscht auch viel Gier und entsprechend ziehen solche Branchen auch Individuen an, welche es mit Gesetzen nicht sehr genau nehmen, sondern mehr oder weniger skrupellos ihre persönlichen Ziele verfolgen. Banken können ein Lied davon

singen. Es kann aber nicht im Interesse eines Unternehmens sein, solche Machenschaften zu dulden oder sogar noch aktiv zu fördern. Trotzdem kommen immer wieder Skandale an die Öffentlichkeit. Aber allein ist die Branche damit lange nicht. VW-Abgasbetrug, Mobbing und Intrigen bei der Gewerkschaft Unia, Korruptionsaffäre der NGO Oxfam oder die Post-auto-Affäre machten in den letzten Jahren die Runde durch die Presse. Wer ohne Sünde ist, der werfe den ersten Stein, ist man versucht zu sagen. Ein Zyniker könnte hier auch bemerken, dass hier die Rohstoffhändler in bester Gesellschaft sind. Es zeigt sich einfach, der Faktor Mensch spielt überall eine grosse Rolle, egal wie streng Kontrollen sind.

Es ist eine Tatsache, dass der Rohstoffhandel sich im Spannungsfeld zwischen Geopolitik und politischen Ideologien bewegen muss. Geopolitik zum einen, weil globale politische Veränderungen sehr rasch bestehende Handelsrouten verändern, die Dienstleister rund um die Handelsrouten sofort ins Schussfeld geraten und Politiker gerne gleich mit dem verbalen Zweihänder austeilen. Politische Ideologien zum anderen, weil natürlich Unternehmungen, die viel Geld verdienen, immer den Zorn gewisser politischer Kreise auf sich ziehen. Jüngstes Beispiel in der Schweiz sind die Strom-Barone, die nun wegen der hohen Strompreise Übergewinne erwirtschaften und deshalb mehr besteuert werden müssen. Dass Stromkonzerne wie die Axpo oder BKW gar nicht privat sind, sondern dem Staat bzw. den Kantonen gehören, scheint dabei vergessen zu gehen. Der Staat soll also jetzt den Staat besteuern. Nun ja. Man sieht aber in den Anklagen und Forderungen immer die gleichen Muster und man muss sich schon einmal die Frage stellen, ob es hier ernsthafterweise um die Sache an sich geht oder darum, politische Narrative zu bedienen, ohne wirklich die Gründe dieser Gewinne zu evaluieren. Hohe Gewinne aufgrund des Strompreises fallen im Moment hauptsächlich auf die erneuerbaren Energien an, und dies aufgrund der so genannten Merit Order des Strompreises. Also eigentlich im Grunde genommen ein positiver Aspekt, der aber im Moment ein Dilemma darstellt, wenn man politisch sich gegen die freie Marktwirtschaft engagiert und lieber eine Verbotskultur mit staatlichen Regulierungen will.

Diskutieren anstatt diffamieren

Es ist ein Merkmal unserer Zeit, dass die Diskussion und das verbale Ringen um die besten Argumente immer häufiger auf der Strecke bleiben und die Meinung der Gegenseite nicht mehr angenommen, ja sogar diffamiert wird. Impfschwurbler, Klimaleugner, Steuerflücht-

ling, Fremdenhasser sind gängige Attribute, die eine Diskussion quasi schon im Vorfeld ersticken sollen. Man spricht dem anderen das Recht seiner Argumentation ab bzw. stellt sie gleich in eine düstere Ecke. Dass es heute mehr denn je nötig ist, über unsere Wirtschaftsordnung zu diskutieren, zeigt uns der Krieg in der Ukraine sehr deutlich auf. Entscheidungen haben – und das ist eine neue Dimension – fast schon unmittelbare Auswirkungen. Sanktionen gegen Russland bewegen Firmen dazu, ihr Geschäft einzustellen bzw. in andere Länder zu verlagern. Es gilt zu erwähnen, dass rund 170 Länder keine Sanktionen ergriffen haben, und der bereits einmal erwähnte «Economist» fragte sich in seiner Ausgabe vom 27. August: «Are Sanctions working?». Es ist dabei absolut legitim, den Angriff von Russland auf die Ukraine zu verurteilen und harte Sanktionen zu fordern. Gleichzeitig sollte man aber auch sich ins Bewusstsein rufen, dass man bereit sein muss, die Konsequenzen zu tragen. In Tschechien haben kürzlich 70'000 Menschen gegen die Ukraine demonstriert, da die Leute sich von der eigenen Regierung vernachlässigt fühlen. In England stehen rund 46 Prozent der Bevölkerung wöchentlich vor der Wahl, ihr Haushaltsbudget entweder für Strom oder Essen auszugeben. Das sind alles Zielkonflikte, die es in naher Zukunft zu lösen gilt. Auch die Schweiz bleibt davon nicht verschont.

Angewendet auf den Rohstoffhandel, wird es auch hier sehr von Bedeutung sein, miteinander zu diskutieren, ob man eine solche Branche in der Schweiz haben will und zu welchen Rahmenbedingungen. Wir alle fördern mit unserem Konsum den Rohstoffhandel, indem wir Handys kaufen und E-Autos fahren wollen, Zement für unsere Häuser benötigen oder Solarpanels auf den Dächern wollen. Einer der grössten Produzenten von Eisenbahnschienen ist die russische Firma Evraz. Will man dass in Europa wieder selber produzieren, braucht man eine Stahlindustrie und damit verbunden sind Emissionen und Bedarf an günstigem Strom. Am Anfang steht immer die Rohstoffförderung und als Verbindung in die Industrie der Rohstoffhandel. Die Schweiz mit ihrer immer noch liberalen Wirtschaftsordnung ist ein sehr guter Ort für globale Unternehmungen, welche massgeblich für unser aller Wohlstand verantwortlich sind. Und damit das so bleibt, ist es wichtig, auch eine Lanze für die Unternehmen zu brechen. Gewinne und Wohlstand sind keine Selbstläufer, die als gegeben betrachtet werden können, sodass man sich jetzt eigentlich nur noch höheren Zielen zu widmen braucht. Dazu sind auch liberale Rahmenbedingungen nötig, damit

die Unternehmen florieren können. Selbstverständlich heisst liberal nicht Carte Blanche. Man sollte sich aber nicht dem Glauben hingeben, dass mit Verboten und Überregulierungen auf nationaler Ebene man massgeblich globale Mechanismen beeinflusst. «Aus den Augen, aus dem Sinn» ist keine Lösung und wer die ökonomische Sicht von nationalen Aktionen in Bezug auf globale Probleme verstehen will, dem sei das Buch «Das grüne Paradoxon» von Prof. Dr. Hans-Werner Sinn empfohlen. Die Sanktionen gegen Russland haben ein zwielichtiges Bild hinterlassen: Moralisch absolut gerechtfertigt. Dennoch: Die Preise gingen hoch, ärmere Länder können sich wichtige Rohstoffe kaum noch leisten, Europa kauft direkt oder indirekt trotzdem noch russische Materialien ein – siehe Öl Arbitrage mit Saudi-Arabien – und Geld fliesst weiterhin in rauen Mengen nach Russland. Die russische Bevölkerung wird ärmer und in der Konsequenz abhängiger vom Staat, sprich von Putins Regime. Gleiches liess sich in Nordkorea oder Kuba ebenfalls beobachten.

Der Rohstoffhandel steckt mittendrin in diesen Zielkonflikten, Dilemmas und Spannungsfeldern. Es gibt keine absoluten Wahrheiten, was gut und was schlecht ist. Abhängig von einem persönlichen Wertekompass muss jeder für sich selbst vereinbaren, wo er welche Grenze zieht. Wichtig aber sind informierte Entscheidungen und dass man nicht dogmatischen, ideologischen Narrativen verfällt.

Dieser Artikel hat zum Ziel, die Branche in einem anderen Licht darzustellen und die Vorgänge und Mechanismen im Rohstoffhandel anhand von Beispielen zu erläutern. Unter Umständen hat der Artikel sogar provoziert, aber hoffentlich auch zum Denken und Diskutieren angeregt. Mit ihrer direkten Demokratie ist die Schweiz auch ein idealer Ort für das offene Wort. Ganz im Sinne von Voltaire: «Mein Herr, ich teile Ihre Meinung nicht, aber ich würde mein Leben dafür einsetzen, dass Sie sie äussern dürfen.»

Der Rohstoffhandel ist wohl nicht das gefährlichste, sondern eher das spannendste, sicherlich aber eines der anspruchsvollsten Geschäfte der Schweiz.

Marktmacht von IT-Giganten Wettbewerbs- und kartellrechtliche Überlegungen

Ein Bericht von Patrick L. Krauskopf*/Yahya Mahmood**

Der Technologie-Sektor hat sich in den letzten zwei Jahrzehnten hinsichtlich der Marktkapitalisierung als bedeutendster Wirtschaftssektor etabliert. Innerhalb dieses Sektors stechen dabei einige wenige Unternehmen heraus: Sie werden als IT-Giganten bezeichnet. Mit der zunehmenden Bedeutung der digitalen Wirtschaft und der Marktmacht dieser IT-Giganten gehen naturgemäss wettbewerbsrechtliche Bedenken einher. Der vorliegende Beitrag gibt einen Überblick über die Entwicklung der Marktmacht von IT Giganten, die daraus resultierenden Gefahren für den Wettbewerb und die Bemühungen auf europäischer und Schweizer Ebene zur Entgegnung dieser Gefahren.

● **A. Marktmacht in der digitalen Wirtschaft**

I. Die Entstehung von IT-Marktmacht

1. Marktmacht in der digitalen Wirtschaft entsteht und manifestiert sich auf unterschiedlichste Art und Weise. Dabei spielen verschiedene Faktoren eine Rolle, die auf „nicht-digitalen“ Märkten nicht oder nicht in diesem Ausmass anzutreffen sind.

2. **Informationsgüter – Skaleneffekte und fehlende Kapazitätsbeschränkungen:** Zunächst spielen in der digitalen Wirtschaft die Charakteristika von Informationsgütern (z.B. Software, Nutzung von Websites oder digitaler Daten) eine grosse Rolle. Informationsgüter eignen sich für einen Anbieter gleich in mehrfacher Hinsicht dazu, eine Marktmacht oder gar eine marktbeherrschende Stellung aufzubauen: Zum einen können Anbieter bei Informationsgütern von Skaleneffekten profitieren, da kaum weitere Kosten bei zusätzlichen Nutzern entstehen. Zum anderen bestehen für die Nutzung von Informationsgütern kaum Kapazitätsbeschränkungen, was es einem einzelnen Anbieter zumindest theoretisch ermöglicht, die Nachfrage alleine abzudecken.

3. **Mehrseitige Plattformmärkte – Netzwerkeffekte:** Die digitale Wirtschaft ist ausserdem von mehrseitigen Märkten geprägt, indem digitale Plattformen mehrere Marktseiten miteinander verbinden. Bei solchen Plattformen bestehen häufig Netzwerkeffekte, die den Aufbau einer Marktmacht für Anbieter entsprechender Plattformen begünstigen. So kann die Zahl der Nutzer auf der einen Marktseite etwa zu einer Wertsteigerung der Plattform für deren Marktgegenseite führen. Dies kann wiederum durch den Plattformanbieter zum Aufbau einer Marktmacht genutzt werden, etwa indem die Leistung für eine Marktseite unentgeltlich erbracht und die Nutzerzahl von dieser dadurch erhöht wird, um die Plattform für deren Marktgegenseite attraktiver zu machen.

4. **Lock-in-Effekte:** In der digitalen Wirtschaft und dabei insbesondere bei der Entstehung einer (relativen) Marktmacht im B2B-Verhältnis relevant sind sog. Lock-in-Effekte: Abnehmer sind faktisch an einen bestimmten Anbieter gebunden, weil das Ausweichen auf eine Alternative für sie ohne hohe Umstellungskosten (fast) unmöglich wird.

i) Lock-in-Effekte können insbesondere durch systemgebundene Produkte entstehen. Gemeint sind damit Produkte, die ein Hersteller im Rahmen eines eigenen Produktesystems vertreibt. Typisch ist dabei, dass die Interoperabilität und Kompatibilität zwischen Produkten dieses Systems einfach gestaltet wird, während gleichzeitig die Interoperabilität und Kompatibilität mit Produkten der Konkurrenz verhindert oder zumindest erheblich erschwert wird.

ii) Lock-in-Effekte können sich aber auch unabhängig von technischen Erschwernissen ergeben, indem etwa Abnehmer hohe Investitionen in die Produkte eines Anbieters machen, die sich bei einem Wechsel des Anbieters als unnütz erweisen würden.

iii) Im Falle von digitalen Plattformen entstehen Lock-in-Effekte auch dadurch, dass die Nutzerzahl auf der Marktgegenseite eines Abnehmers derart hoch ist, dass ein Ausweichen auf einen anderen Anbieter ohne Verlust dieser Nutzer als Zielpublikum unmöglich wird.

5. **Datenmacht:** Mit dem Angebot von digitalen Produkten und Leistungen ist heute regelmässig die Datenerhebung von Abnehmern und Endkonsumenten verbunden. In diesem Zusammenhang ist in der digitalen Wirtschaft das Phänomen der sog. Datenmacht festzustellen: Eine grosse Sammlung von Daten bietet zahlreiche Vorteile für ein Unternehmen, die den Aufbau einer Marktmacht begünstigen können. So könnten etwa anhand von entsprechenden Daten Produkte und Marketingstrategien auf individuelle Bedürfnisse der Kunden zugeschnitten und dadurch Vorsprünge gegenüber der Konkurrenz geschaffen werden. Kann ein Unternehmen aufgrund seiner Verfügungshoheit über Daten Dritte vom Zugang ausschliessen, begünstigt dies den Aufbau bzw. Ausbau einer Marktmacht zusätzlich.

II. Die heutige Marktstellung der IT-Giganten

6. **IT-Sektor als hochkonzentrierter Sektor:** Nicht zuletzt aufgrund der oben genannten Faktoren ist der IT-Sektor heute ein hochkonzentrierter Sektor, in dem einige wenige Unternehmen über Marktmacht verfügen. Angesprochen sind dabei vor allem die sog. GAFAM, die sich nunmehr seit Jahren sektorenübergreifend an der Spitze der Unternehmen nach Marktkapitalisation halten.

7. **Google** (unter Leitung des Mutterkonzerns Alphabet) gilt bis heute als Marktführer unter den Internet-Suchmaschinen und steigert seinen Umsatz durch sukzessive Geschäftsfelderweiterung – etwa mit dem mobilen Betriebssystem Android, Google Maps und eigenem Smartphone – weiter. Zusammen mit Meta (vormals Facebook) bildet es zudem nahezu ein Duopol im Bereich der digitalen Werbung.

8. **Meta** seinerseits betreibt mit Facebook nach wie vor das grösste soziale Netzwerk und hat insbesondere mit den Zukäufen des Bildernetzwerks Instagram sowie des weltweit genutzten Messenger-Dienstes Whatsapp seine Relevanz im Bereich Social Media weiter gesteigert.

9. **Amazon** bleibt ein dominanter Player im Bereich „e-commerce“ und bietet mittlerweile auch eigene technische Geräte, wie E-Book-Lesegeräte und Tablets oder auch Smart-TV-Zugänge und eigene Musik- bzw. Video-Streaming-Dienste an.

10. **Apple** hat nach Google den grössten Marktanteil im Bereich der mobilen Betriebssysteme und hat unterdessen sein Portfolio insbesondere im Medien- und Cloudbereich weiter diversifiziert.

11. **Microsoft** setzt derweil seine Dominanz im Bereich der Desktop-Betriebssysteme fort, während es auch im Bereich Cloud-Computing, Unternehmenssoftware und in der Video-Games-Industrie als grosser Marktplayer agiert.

III. Auswirkungen auf den Wettbewerb

12. **Ausbeutungs- und Behinderungsmissbräuche:** Erlangen Unternehmen im Sinne einer qualifizierten Marktmacht eine marktbeherrschende Stellung, besteht die Gefahr, dass sie durch die missbräuchliche Ausnutzung dieser Stellung den Wettbewerb schädigen. Denkbar sind einerseits Ausbeutungsbereiche wie z.B. das Fordern von überhöhten Preisen. Andererseits kann der Wettbewerb aber auch durch Behinderung der Konkurrenz geschädigt werden, etwa durch Benachteiligung von Drittanbietern auf Plattformen oder die Verdrängung der Konkurrenz durch das Betreiben von Preisdumping.

13. **Ausweitung von Marktmacht auf andere Märkte:** Marktmächtige Unternehmen können aber nicht nur auf Märkten, die sie bereits dominieren, wettbewerbschädigend

agieren – vielmehr besteht gerade in der digitalen Wirtschaft das Risiko, dass ein Unternehmen seine dominante Stellung in einem Markt auf weitere Märkte ausweitet.

14. **Innovationshemmung:** Nicht zuletzt kann marktmachtmissbräuchliches Verhalten auch die Innovation hemmen: Finanzstarke Unternehmen haben etwa die Möglichkeit, aufstrebende innovative Unternehmen aufzukaufen, wodurch sie die potenzielle Konkurrenz vom Markt beseitigen, ohne das Risiko eigener Forschungsinvestitionen eingehen zu müssen.

15. Dass die von marktmächtigen Unternehmen in der digitalen Wirtschaft ausgehenden Gefahren für den Wettbewerb nicht nur reine Theorie sind, haben in den vergangenen Jahren zahlreiche Verfahren im Zusammenhang mit den IT-Giganten gezeigt (vgl. dazu unten B. II.).

B. Massnahmen in der EU gegenüber IT-Giganten

16. Auf EU-Ebene hat es in den letzten Jahren angesichts der zunehmend stärkeren Marktstellungen der IT-Giganten und deren Auswirkungen auf den Wettbewerb Entwicklungen auf legislativer, aber auch auf der Ebene der EU-Kommissionspraxis und Rechtsprechung gegeben, die darauf abzielen, der Marktmacht der IT-Giganten entgegenzuwirken.

I. Legislative Entwicklungen

17. Im Zentrum der legislativen Entwicklungen in der EU im Zusammenhang mit der Marktmacht von IT-Giganten stehen der sog. „Digital Markets Act“ (DMA) sowie der sog. „Digital Services Act“ (DSA), die beide in naher Zukunft in Kraft treten dürften.

18. **Digital Markets Act – Regulierung von «Torwächtern»:** Der DMA soll bestimmte Verhaltensweisen von grossen Plattformen verbieten, die als sog. „Torwächter“ auftreten, und es der EU-Kommission ermöglichen, Marktuntersuchungen zu eröffnen sowie bei Verstössen Sanktionen zu erlassen.

i) **Qualifikation als Torwächter:** Das Gesetz zielt auf grosse Unternehmen ab, die eine Marktkapitalisierung von mindestens 75 Milliarden Euro oder aber einem Jahresumsatz von mindestens 7,5 Millionen Euro aufweisen. Um als Tor-

wächter qualifiziert zu werden, müssen diese Unternehmen zudem sog. „Kernplattformdienste“ wie z.B. Browser, Messenger oder soziale Medien anbieten, die monatlich mindestens 45 Millionen Endnutzer in der EU sowie jährlich mindestens 10'000 geschäftliche Nutzer haben.

ii) Pflichten für Torwächter – Ex-ante-Ansatz und Sanktionen bei Verstößen:

Das Gesetz soll Torwächtern diverse Verpflichtungen – u.a. in Bezug auf Interoperabilität, aber etwa auch im Zusammenhang mit zielgerichteter Werbung – auferlegen. Anders als das herkömmliche Kartellrecht, welches Sachverhalte grundsätzlich ex post betrachtet, verfolgt der DMA dabei einen Ex-ante-Ansatz: Unternehmen werden unabhängig ihrer Verhaltensweise und vielmehr einzig aufgrund der Qualifizierung zum Torwächter bestimmten Pflichten unterworfen. Das Gesetz räumt der EU-Kommission dabei die Kompetenz ein, Torwächter bei Verstößen nicht nur zu büssen, sondern ihnen bei systematischen Verstößen auch für bestimmte Zeit den Erwerb anderer Unternehmen zu verbieten.

19. **Digital Services Act:** Der DSA seinerseits enthält teilweise wettbewerbsrechtlich nicht relevante Pflichten, insbesondere zur Entfernung illegaler Waren, Dienstleistungen oder Inhalten aus dem Internet. Die darin enthaltenen weitreichenden Transparenzmassnahmen bezüglich Online-Werbung dürften wettbewerbschädigendem Verhalten aber ebenfalls entgegenwirken.

II. Behörden-Praxis

20. **Sanktionen und einvernehmliche Regelungen vor der EU-Kommission:** Die EU Kommission hat in den vergangenen Jahren zahlreiche Fälle im Zusammenhang mit den IT-Giganten untersucht, wobei die Verfahren teilweise mit Zusicherungen von (zukünftigen) wettbewerbskonformem Verhalten seitens des betreffenden Unternehmens, teilweise aber auch mit der Verhängung von hohen Geldbussen gegen das betreffende Unternehmen abgeschlossen wurden.

21. **Hängige Fälle bei der EU-Kommission:** Zudem sind auch heute noch zahlreiche Verfahren gegen die IT-Giganten bei der EU-Kommission hängig. Im Juni 2020 hat die EU-Kommission etwa eine Untersuchung gegen Apple eingeleitet, um zu prüfen, ob Apples

Regeln für App-Entwickler zum Vertrieb von Apps über den App-Store im Bereich Musikstreaming wettbewerbsrechtswidrig sind. Zuletzt hat die Kommission zudem mehrere Untersuchungen gegen Meta und Google eingeleitet, die potenziell missbräuchliche Verhaltensweisen der beiden Unternehmen vor allem im Bereich der Online-Werbung zum Gegenstand haben.

22. **Gerichtliche Beurteilungen:** Schliesslich hat sich auch die europäische Rechtsprechung mit den Verhaltensweisen der IT-Giganten in Fällen zu befassen, in denen diese die Beschlüsse der Kommission anfechten. Zuletzt hat dabei das EuG ein deutliches Zeichen gegen die zunehmende Marktmacht der IT-Giganten gesetzt, indem es 2021 eine Klage von Google abgewiesen hat, mit der das Unternehmen eine wegen Bevorzugung eigener Suchresultate von der Kommission verhängte Busse angefochten hatte.

C. Massnahmen in der Schweiz gegenüber IT-Giganten

I. Legislative Entwicklungen

23. **Möglichkeit der Einstufung von IT-Giganten als relativ marktmächtige Unternehmen:** Im Zusammenhang mit der Digitalwirtschaft ist in der Schweiz vor allem eine jüngere legislative Entwicklung von grosser Bedeutung – am 1. Januar 2022 ist die relative Marktmacht im schweizerischen Kartellrecht eingeführt worden. Obwohl die Einführung der relativen Marktmacht nicht direkt auf die IT-Giganten abzielt, steht der Wettbewerbskommission damit ein neues Instrument zur Verfügung, um wettbewerbschädigenden Verhaltensweisen von IT Giganten zu entgegen, und dürfte bei Beurteilungen entsprechender Verhaltensweisen künftig von zentraler Bedeutung sein. Der Bundesrat geht denn auch davon aus, dass aufgrund dieser Ergänzung des Kartellrechts «grosse, internationale Online-Plattform[en] [...] allenfalls als relativ marktmächtig gegenüber schweizerischen Unternehmen eingestuft werden» könnten.

II. Behörden-Praxis

24. **Grundsätzliche Zurückhaltung der WEKO:** Die Wettbewerbskommission ist in ihrer Tätigkeit grundsätzlich zurückhaltend, wenn es um Verhaltensweisen geht, die gleichzeitig inländische und ausländische Märkte betreffen und die bereits durch die EU-Kom-

mission untersucht werden – das gilt gerade auch für Fälle im Zusammenhang mit den IT-Giganten.

25. Eingreifen der WEKO bei grossem Inlandbezug: Die Praxis der Wettbewerbskommission unterstreicht aber, dass sie sich der zunehmenden Marktmacht der IT-Giganten und deren Auswirkung durchaus bewusst ist und vor allem in Fällen mit grossem Inlandbezug auch einzugreifen bereit ist.

i) **Vorabklärungen und Marktbeobachtungen durch die WEKO:** 2019 schloss das Sekretariat der WEKO etwa eine Vorabklärung betreffend einer potenziell missbräuchlichen Verhaltensweise von Apple im Bereich des mobilen Zahlungsverkehrs ab, nachdem Apple ihr gegenüber Zusicherungen zu einem künftig wettbewerbskonformen Verhalten machte. Zudem stand Google im Fokus verschiedener Vorabklärungen und Marktbeobachtungen durch die WEKO, die ebenfalls nach Verpflichtungszusagen seitens Google abgeschlossen wurden.

ii) **Jahresbericht der WEKO 2021 – Digitale Märkte im Fokus:** Zuletzt hat die WEKO schliesslich anlässlich ihrer diesjährigen Jahrespressekonferenz und in ihrem Jahresbericht 2021 deutlich signalisiert, dass die digitalen Märkte in ihrem Fokus stehen. Die WEKO will dabei zwar weiterhin situationsbezogen handeln und keine ausländische Verfahren duplizieren, sie ist aber gleichzeitig bemüht, «systematisch alle neuen Verfahren ausländischer Wettbewerbsbehörden gegen die GAFAM zu verfolgen sowie Verfahren zu eröffnen, sobald sich Unternehmen über eine Wettbewerbsbeschränkung in der Schweiz beschweren»

D. Fazit

26. Zusammenfassend lässt sich festhalten, dass die IT-Giganten zwar – nicht zuletzt durch Ausweitung ihrer Geschäftsfelder – ihre bereits sehr starken Marktstellungen weiter ausbauen, dies von den Wettbewerbsbehörden und letztlich auch von den Gesetzgebern auf europäischer und Schweizer Ebene aber nicht unbeachtet geblieben ist.

27. Sowohl die Wettbewerbsbehörden als auch die Gesetzgeber auf europäischer und Schweizer Ebene sind bestrebt, den Gefahren

für den Wettbewerb, die sich aus der Marktmacht der IT-Giganten ergeben, zu entgegnen. Die diesbezüglichen Entwicklungen sind zu begrüssen:

i) Die zahlreichen (teilweise noch laufenden) Verfahren auf der europäischen Ebene setzen ein deutliches Zeichen und der Digital Markets Act verspricht mit seinem Ex-ante-Regulierungsansatz auch der Gefahr zu entgegnen, dass Wettbewerbsbeeinträchtigungen zu spät erkannt oder beseitigt werden.

ii) Die europäischen Entwicklungen sind auch für die Schweiz relevant. Die Bekundung der WEKO, diese Entwicklungen nicht nur genau zu verfolgen, sondern bei Fällen mit Inlandbezug auch aktiv einzugreifen, lässt hoffen, dass auch Auswirkungen auf den Schweizer Markt entschieden entgegnet wird. Dem neuen Instrument der relativen Marktmacht dürfte hierbei ebenfalls Bedeutung zukommen.

28. Obschon sowohl die europäischen als auch die schweizerischen Wettbewerbsbehörden und Gesetzgeber ihrerseits damit deutliche Zeichen setzen, bleibt abzuwarten, wie hoch die daraus folgende Signalwirkung für die IT-Giganten ist und ob sie ihre Verhaltensweisen anpassen. Nicht auszuschliessen ist, dass sie – im Versuch, sich ihrer Pflichten zu entziehen – stattdessen z.B. auch ungeRechtfertigte Argumente technisch-bedingter „Nicht-Kompatibilität“ (in Bezug auf Verpflichtungen zur Interoperabilität) oder ausreichender Ausweichmöglichkeiten (in Bezug auf die relative Marktmacht) vorbringen und die Durchsetzung des Wettbewerbsrechts damit zumindest verzögern

Kartellrechtsexperten mit Kartellbehörden-Erfahrung



Unser Expertenteam verfügt über langjährige Erfahrung innerhalb der Kartellbehörde und mit:

- **Kartell- & Marktmachtmissbrauchsverfahren**
- **Zusammenschlusskontrollen**
- **Kronzeugenprogramm & Settlement-Verfahren**
- **Hausdurchsuchungen & Einvernahmen**

AGON PARTNERS berät Sie gerne in kartell- und beschaffungsrechtlichen Fragen.

AGON PARTNERS LEGAL AG

Wiesenstrasse 17/8008 Zürich/www.agon-partners.ch

mit mehr als 40 Jahren
ng



AGON PARTNERS LEGAL AG bietet Ihnen
mit *(von links)*: **Prof. Dr. Patrick L. Krauskopf**,
Prof. Dr. Blaise Carron, **Dr. Markus Wyssling**,
Thomas Nydegger und weiteren Anwälten
und Ökonomen ausgewiesene Experten im
Bereich des Kartellrechts.



Erfahrungsbericht als Substitut bei «AGON PARTNERS LEGAL AG»

Ein Bericht von Orestis Vogas, Master of Law (Universität Zürich),
Praktikum Beginn April 2022

Ein Grossteil der Jus-Absolventinnen und -Absolventen hat das Ziel, eines Tages als Anwälte in einer Kanzlei zu arbeiten oder gar selbst eine Kanzlei zu gründen. Das Praktikumsjahr nach dem Studium ist einer der grossen Meilensteine auf dem Weg zum Anwaltsberuf. Ein Weg, welcher viel Disziplin und Ausdauer verlangt. Auch ich habe mich dafür entschieden, das Anwaltspatent anzustreben und absolviere gerade mein Praktikumsjahr bei der AGON PARTNERS LEGAL AG, einer kleinen bis mittelgrossen Wirtschaftskanzlei in Zürich mit Spezialisierung auf Kartell- und Wettbewerbsrecht.

Bereits ein Jahr vor meinem Masterabschluss an der Universität Zürich begann ich mich bei Wirtschaftskanzleien zu bewerben und durfte mich auch bei einigen dieser Kanzleien vorstellen. Die Bewerbungsgespräche bei AGON empfand ich als äusserst intensiv und herausfordernd, aber auch als sehr lehrreich und unterhaltsam. Dies weckte sofort einen positiven Eindruck bei mir, da die Gespräche die perfekte Mischung aus Seriosität und Lockerheit mitbrachten. Während des Bewerbungsverfahrens wurden nicht nur meine fachlichen und sprachlichen Kenntnisse geprüft, sondern es wurde auch viel über meine Person und meine Ansichten zu aktuellen Themen gefragt. Bei AGON zählen nicht nur die juristischen Kenntnisse. Es wird auch viel Wert auf die Persönlichkeit gelegt, wobei Offenheit und Akzeptanz eine grosse Rolle spielen. AGON beschäftigt Menschen aus einer Vielzahl von Kulturkreisen und kulturellen Hintergründen – mit verschiedensten Fähigkeiten, Erfahrungen und Sichtweisen. Diversität und Inklusion werden hier grossgeschrieben. Jede und jeder ist bei AGON willkommen, solange sie oder er die richtige Einstellung mitbringt. Aufgrund des positiven Verlaufs der Bewerbungsgespräche und aufgrund der grossartigen Lage im schönen Zürcher Seefeld entschied ich mich, in dieser Kanzlei das Praktikumsjahr zu absolvieren. Mein positiver Eindruck wurde bereits nach der ersten Arbeitswoche bestätigt. Das Team ist jung, dynamisch, hilfsbereit und umgänglich, sodass ich mich sehr schnell an das neue Arbeitsumfeld gewöhnen konnte. Sowohl in der internen Kommunikation als auch bei den Kleidungs Vorschriften ist man bei AGON sehr modern und unkompliziert unterwegs, was das Arbeiten um einiges angenehmer macht.

Die Arbeitsatmosphäre im Team ist nur schwer zu übertreffen. Es werden regelmässig Teamevents wie z.B. Städtetrips organisiert oder Aktivitäten veranstaltet. Aufgrund der tollen Lage ist der See nur fünf Minuten zu Fuss entfernt, weshalb im Sommer regelmässig an der Seepromenade gemeinsam Zmittag gegessen wird. Und auch am Abend nach der Arbeit gibt es Mitarbeiter, die regelmässig gemeinsam etwas unternehmen.

Als Substitut ist man bei AGON nicht auf sich allein gestellt. Es sind in der Regel mehrere Substituten gleichzeitig bei AGON beschäftigt, was den Austausch mit anderen «Substis» ermöglicht. Die Unterstützung unter den Substituten ist gross, sodass man sich auch an stressigen Tagen auf die Mithilfe der Kollegen verlassen kann. Ebenfalls ein grosser Pluspunkt ist die monatliche Besprechung von Anwaltsprüfungen, welche von einem der Anwälte organisiert wird und an welcher alle Substituten jeweils teilnehmen.

Der Arbeitsalltag bei AGON ist sehr divers. Wenn ich morgens ins Büro komme und meine E-Mails durchgehe, weiss ich häufig noch nicht, was mich erwartet. Oft haben Klienten Anliegen, die unvorhersehbar und dringend sind. In so einem Fall kann der Arbeitstag stressig und lang werden. Der Einsatz zahlt sich aber immer aus, da die Klienten den Einsatz sehr schätzen. Solch strenge Arbeitstage bleiben aber eine Ausnahme. Die Arbeitszeiten sind im Grossen und Ganzen für eine Wirtschaftskanzlei angemessen, sodass gelegentlich auch ein Feierabendbier mit Freunden drin liegt.

Da AGON eine auf Kartell- und Wettbewerbsrecht spezialisierte Kanzlei ist, handelt es sich bei einem Grossteil der Aufträge um kartellrechtliche Analysen wie z.B. die Prüfung von Art. 5 KG oder Art. 7 KG. Compliance ist ebenfalls ein grosses Tätigkeitsgebiet der Kanzlei, weshalb ich häufig mit der Prüfung oder Gestaltung von Verträgen beschäftigt bin. Dies ist stets eine interessante und herausfordernde Aufgabe: Es ist oft knifflig, Verträge so zu gestalten, dass sie für den Klienten den grösstmöglichen Mehrwert bringen, aber auch von der Vertragsgegenseite angenommen werden. Neben dem Kartell- und Wettbewerbsrecht ist bei meiner Tätigkeit als Substitut somit auch allgemeines Vertragsrecht gefragt. Die Vertragsgestaltung hat mir sofort grosse Freude bereitet. AGON vertritt zum Teil grosse Player in der Energie-, Medien-, Gesundheits- oder Automobilbranche. Spannend sind die verschiedenen Herangehensweisen und Problemlösungsmethoden in den einzelnen Branchen. Ebenfalls finde ich es interessant zu sehen, in welchen Vertragspunkten Raum für Kompromisse bestehen und in welchen die Interessen der Klienten gnadlos durchgesetzt werden.

Neben den Vertragsprüfungen unterstütze ich die Anwälte häufig beim Prozessieren vor Gericht oder vor Verwaltungsbehörden. In einem der Fälle durfte ich die Rechtschrift ans Gericht sogar selbständig verfassen, wobei ich enorm viel über das Prozessieren gelernt und meine Argumentationsfähigkeiten verbessert habe. Die Anwälte betreuten mich dabei intensiv und standen mir jederzeit zur Seite. Eine solche Aufgabe ist selbstverständlich auch mit grosser Verantwortung verbunden. Generell ist das selbständige Arbeiten sehr wichtig für einen Substituten. Wichtig ist auch, dass ein Substitut in administrativer Hinsicht den Überblick über den Verfahrensstand und die nächsten Schritte behält.

Eine meiner weiteren Tätigkeiten ist das Verfassen von rechtlichen Analysen (sog. Memos). Hier kommen Klienten mit bestimmten – meist kartellrechtlichen – Rechtsfragen zu uns und möchten eine ausführliche Analyse in Form eines Aufsatzes erhalten. Dies dient den Klienten zur besseren Einschätzung der Rechtslage, sodass sie eine anstehende Entscheidung besser treffen und die Auswirkungen ihrer Entscheidung besser einschätzen können. Beispielsweise durfte ich in einem der Memos der Frage nachgehen, ob ein Zusammenschluss zweier Unternehmen aus kartellrechtlicher Sicht zulässig ist oder nicht. Das Verfassen von Memos erinnert ein wenig an das wissenschaftliche Arbeiten

an der Uni. Sie sind ideal, um das an der Uni gelernte Wissen in der Praxis anzuwenden. Ein Memo gleicht einer Fallbearbeitung, bei der man einen vorgegebenen Sachverhalt mit einer oder mehreren zu behandelnden Rechtsfragen vor sich hat. Bei den Klienten, welche die Memos schliesslich durchlesen, handelt es sich meist nicht um Juristen. Ein Substitut muss folglich auch in der Lage sein, komplexe juristische Abhandlungen in einer einfachen und für den Klienten verständlichen Sprache zu formulieren. Im Umgang mit Klienten ist ohnehin sehr viel Flexibilität erforderlich, da sich deren Anliegen jederzeit ändern können. Geduld, Flexibilität und Verständnis für die Probleme der Klienten gehören zu den wichtigsten Qualitäten des Client-Handlings.

Zu den Highlights gehört für mich, wenn ich Anwälte zu Schulungen, Vorträgen oder Konferenzen begleiten darf. An solchen Anlässen treffen zahlreiche Leute aus unterschiedlichen Unternehmen einer Branche zusammen und tauschen sich über bestimmte Themen aus. Die Anwälte unserer Kanzlei werden dabei eingeladen, um die Themen aus kartellrechtlicher Sicht zu beleuchten. Es ist erstaunlich zu sehen, wie weit das Kartellrecht reicht und dass in der Privatwirtschaft praktisch sämtliche Branchen von kartellrechtlichen Fragen oder Problemen betroffen sind. Die praktische Relevanz dieses Rechtsgebietes ist also sehr gross. Bei Anlässen dieser Art besteht immer auch die Chance zum Networking. Solche Chancen sind sehr wichtig für die Kanzlei, da so neue Kontakte geknüpft und Mandate an Bord geholt werden können. Wie man sieht, ist meine Tätigkeit als Substitut sehr abwechslungsreich und aufregend. Natürlich gibt es auch Tage, an denen administrative Aufgaben auf dem Programm stehen. Dies gehört meines Erachtens aber auch dazu und rundet das Tätigkeitsprofil eines Substituten ab. Insgesamt bekommen Substituten bei AGON sehr viel Vertrauen und Verantwortung, sodass sie einen grossen Einblick in die Tätigkeit einer Wirtschaftskanzlei erhalten. Auch wenn ich erst die Hälfte meines Substitutenjahres hinter mir habe, kann ich mit Sicherheit sagen, dass ich bereits jetzt sehr viel über das Recht selbst, aber auch über Arbeitstechnik, Dossier-Management sowie Teamwork und Client-Handling gelernt habe. Für Leute, die einsatzbereit und lernhungrig sind und zudem Interesse am Kartellrecht haben, kann ich ein Praktikum bei AGON nur empfehlen.

Datenbunker Cloud-Speicher im Schweizer Hochsicherheits- bunker

<https://datenbunker.ch>



Der Datenbunker ist ein datenschutzkonformer Cloud-Speicher. Schützen Sie Ihre vertraulichen Dokumente und behalten Sie die Kontrolle darüber, wer auf die Dateien zugreift.

Der Datenbunker ermöglicht Ihnen den sicheren Dateiaustausch zwischen Mitarbeitern, Mandanten oder Partnern und macht Ihre Dateien auf allen Geräten verfügbar. Kommunikation nur über Papier ist nicht mehr zeitgemäss.

Privatpersonen und Firmen erwarten einen digitalen Kommunikationsaustausch - sicher und diskret. Egal ob im Büro, zu Hause oder unterwegs. Um die zuverlässige und vertrauliche Datenspeicherung zu garantieren werden Ihre Dateien in einem unterirdischen Bunker gespeichert. Der ehemalige Schweizer Armeebunker bietet maximale Sicherheit und Verfügbarkeit.

Geschützt durch Stahlbeton liegt der Bunker 15 Meter unter dem Boden und verfügt über eine unterbrechungsfreie Stromversorgung sowie ein erstklassiges Sicherheitskonzept.

Unsere Priorität im Schweizer Datenbunker ist es, Ihre sensiblen Dateien vor unbefugten Zugriffen zu schützen. Wir verzichten auf Tracking, Google Analytics und nutzen keine Cookies von Dritt-Anbietern oder Social-Media-Plug-Ins. Uns liegt viel an Ihrer Privatsphäre. Wählen Sie einen nachhaltigen Cloud-Speicher mit höchsten Sicherheitsstandards und strengsten Datenschutzmassnahmen.

Auf dem Weg als Anwälte an den Vincenz-Prozess

Ein Bericht von Duri Bonin

Es tut gut, sich auszuruhen. Das mache ich gerade. Also ich lese, schwimme und trinke Ouzo. Podcaste allerdings auch weiterhin zweimal wöchentlich. Aber im Grossen und Ganzen ruhe ich mich aus. Was auch nötig war, wie man mir sagte.

• Gregis Idee

Es war vor einem Jahr, als mein guter Freund und Anwaltskollege Gregor Münch sich an meinen Bürotisch schwang und – etwas Kaffee verschüttend – begeistert von seiner neusten Idee berichtete: «Lass uns den Vincenz-Prozess mit deinem Podcast ‹Auf dem Weg als Anwält:in› begleiten.» – Wer mich etwas kennt, weiss: Er brauchte keine lange Überzeugungsarbeit.

Der Plan

Es war am 30. September 2021, als ich die Schwelle für uns überschritt und bei der 9. Abteilung des Bezirksgerichts Zürich um Akkreditierung ersuchte. Bis zu diesem Zeitpunkt hatte ich mich noch keine Sekunde mit der Strafuntersuchung gegen Pierin Vincenz und weitere Beschuldigte auseinandergesetzt. Ich wusste nur: Die Gerichtsverhandlung ist Ende Januar 2022 und dauert drei Tage. Wir wollten dafür eine Woche Ferien nehmen. Das war der Plan.

§10 Akteneinsichtsverordnung

Postwendend erhielt ich eine Antwort vom Gericht, eine formaljuristische: §10 der Akteneinsichtsverordnung der obersten Gerichte lasse Medienschaffende als Gerichtsberichterstatter zu. Podcaster seien keine Medienschaffende im Sinne dieses Gesetzes, mein Ersuchen werde abgewiesen.

Im Sinne einer streng historischen Auslegung des Gesetzes wohl richtig: Denn Podcaster waren im Legiferierungszeitpunkt dem Gesetzgeber nicht bekannt, es gab damals weder Smartphones noch iPods. Dennoch erscheint mir dieser Entscheid falsch. Die teleologische Auslegung fordert von den Gesetzesanwendern, nach dem Sinn des Gesetzes zu forschen: Was für ein Zweck (teleos) will der Gesetzgeber mit dieser Rechtsnorm erreichen? Diese Auslegungsmethode erlaubt es, das Gesetz an die fortschreitenden Lebensverhältnisse sinnvoll anzupassen. Sonst werden die Gesetze schnell toter Buchstabe. Nach herrschender Meinung sollte diese Auslegungsmethode deshalb auch im Zweifel den Ausschlag geben.

Im Schlechten Gutes finden

War dieser Entscheid schlecht für unser Projekt? Auf den ersten Blick sicher. Denn so hatten wir keine Einsicht in die Anklageschrift. Dennoch Gregi und ich diesen akzeptiert und uns begnügt, als Zuschauer am Prozess zugelassen zu werden. Wir haben einfach das Konzept angepasst: Wir wollen uns nun unvorbereitet auf die Hauptverhandlung einlassen. Ganz so, wie es jedem Zuschauer ergeht.

Fait accompli

Am Freitag, 21. Januar 2022, 16.16 Uhr, erreichte uns eine E-Mail vom Gericht: Es könne nicht der ganze Vincenz-Prozess im grossen Saal des Volkshauses stattfinden. Deshalb seien die Zuschauer nicht an allen Tagen zugelassen.

Am Freitag, 21. Januar 2022, 16.17 Uhr, klingelte das Telefon beim Medienbeauftragten des Bezirksgerichts Zürich. Er ging, obwohl auf der Skipiste, ans Telefon und bekam meinen Ärger über die unbefriedigende Nachricht ab. Dieser bezog sich auf den Umstand, dass das Bezirksgericht Zürich erst einen Arbeitstag vor der Hauptverhandlung diese Einschränkung für die Öffentlichkeit kommunizierte. Man wusste sicher nicht erst seit Freitag kurz vor Arbeitschluss, dass der grosse Saal im Volkshaus nicht an allen Verhandlungstagen zur Verfügung stand. Und mildere Massnahmen wie Videoübertragung schienen gar nicht erst in Erwägung gezogen worden zu sein.

Erster Verhandlungstag

25. Januar 2022, 8.00 Uhr: Grosses Gestürm vor dem Volkshaus. Während Gregi sich um Plätze auf der Zuschauerempore bemühte, nahm ich vor dem Volkshaus den Podcast «#272 Bühne frei für den Vincenz-Prozess» auf. Mich 8.10 Uhr zu ihm setzend, wollte ich diesen veröffentlichen. Postwendend standen zwei Polizeibeamte vor mir: «Was tun Sie hier?» – «Einen Podcast hochladen.» Der Gerichtsvorsitzende eröffnete soeben unten im Saal die Hauptverhandlung. «Es herrscht ein Aufnahmeverbot!» – «Ist mir bekannt, ich nehme nicht auf.» – «Schliessen Sie bitte sofort den Laptop.» Meine Uneinsichtigkeit führte dazu, dass ich von den beiden Uniformierten aus dem Saal geleitet wurde. Es kamen weitere Polizeibeamte hinzu. Immer Ranghöhere teilten mir immer weniger stoisch mit, dass ich nicht aufnehmen dürfe. Immer weniger stoisch entgegnete ich, dass ich nicht aufnehme. Ich probierte es formaljuristisch: «Die Polizei kann mir in der Gerichtsverhandlung überhaupt keine sitzungspolizeilichen Weisungen erteilen.» Man solle den Vorsitzenden, Dr. Aepli, holen. «Dieser hat Laptops auf der Empore verboten.»

Eine weitere Fait-accompli-Verfügung des vorsitzenden Richters und die Polizisten als rechtmässige Vollzugsgehilfen? Oder ein vorgeschobenes Argument?

Was tun?

Ins Büro gehen und eine Beschwerde schreiben, war keine Option. Raus aus dem Volkshaus in ein Café und wieder zurück auch nicht: «Wenn

Sie rausgehen, kommen Sie erst wieder in der Verhandlungspause hinein.»

«Wenn der Laptop auf der Empore verboten ist, kann ich im Vorraum des Volkshauses damit arbeiten, richtig?» – «Ja, das können Sie.» EYPHKA! Schnell die Folge hochladen und wieder rein. Was habe ich verpasst?

Stresspegel steigt

Gregi war in Sorge, ob er mich aus einer Ordnungshaft boxen muss. Nein, Nein, ich bin wieder da. Wir hatten aber ein neues Problem. Einen realen Strafprozess zu begleiten, ist etwas völlig anderes, als in einer Anwaltsserie zu schauen oder in unseren Podcastfolgen «StPO, Artikel für Artikel» zu besprechen. Es braucht sehr, sehr viel Zeit. Deshalb wollten wir der Gerichtsverhandlung mit einem Ohr folgen und parallel an den eigenen Fällen arbeiten.

Aber wann immer wir versuchten, dem Laptopverbot zuwider zu handeln, sahen wir uns der Polizei gegenüber. Dies erhöhte für uns den Stresspegel merklich: In jeder Pause rausrennen, einen Podcast aufnehmen, schneiden, einen Begleittext verfassen, hochladen und zurückrennen ging zeitlich noch ganz knapp auf. Dadurch war uns «nur» genommen, während der Pausen mit den Beschuldigten und Geschädigten, den Staatsanwälten oder gar dem Gericht zu sprechen. Zusätzlich mussten wir aber in den Mittagspausen und am Abend nach Verhandlungsschluss ins Büro, um das unter Tag Versäumte aufzuarbeiten. Die Tage wurden plötzlich sehr lange. Und da es bekanntlich nicht bei drei Gerichtsverhandlungstagen blieb und wir freundlicherweise immer weitergehend mit Akten aus dem Prozess bedient wurden, litt Schlaf und Sozialleben doch merklich. Ich nahm den Vincenz-Fall sogar mit zum frühmorgendlichen Joggen: Siri las die Plädoyers zum Takt meiner Schritte. Klang, Satzrhythmus, Eingängigkeit und vordergründige Stringenz von Argumenten verwoben sich mit Bäumen, Lichteinfall, Wasserfällen und Vogelgezitscher.

Ausschluss der Öffentlichkeit

Wir waren also aus Platzgründen nicht an allen Verhandlungstagen zugelassen, wobei sich die Tage unsystematisch abwechselten: Zugelassen, zugelassen, nicht zugelassen, zugelassen, nicht zugelassen ... Wir hörten zum Beispiel gerade das Plädoyer von einem der drei Staatsanwälte. Es wurde 18 Uhr. Die Verhandlung wurde mitten im Vortrag auf den nächsten Morgen vertagt. Wo wir nicht dabei sein durften.

Es erinnerte mich an meine Ferienlektüre von «Liebesbrief für Mary», als in meinem Buch Seiten gefehlt haben. Das war vor bald 30 Jahren und der Ärger über den Diogenes-Verlag hallt nach.

Die in der Verhandlung anwesenden Strafverteidiger und auch ein Privatklägervertreter verstanden natürlich, dass das für uns als Zuschauer ein unmöglicher Zustand war und überliessen uns bereitwillig ihre Plädoyers. Nicht so die Staatsanwaltschaft und die in den Strafprozess «verirrten» Zivilrechtler. Diese setzten wohl darauf, dass die herkömmlichen Medien das schon transportieren würden oder sie verkannten die Bedeutung von Medienarbeit. Oder es war ihnen egal.

Medienberichterstattung

Gregi und ich waren an den «Ausschluss-tagen» also auf die Medienticker zurückgeworfen. Lange Beiträge mit vielen Details zu den behaupteten Eskapaden im Rotlichtmilieu. Schadenssumme für Raiffeisen, Aduno und weitere Firmen im überschaubaren Bereich von einigen tausend Franken. Zu den fünf wirtschaftlichen Transaktionen im Millionenbereich fanden sich höchstens in der NZZ vertiefte Ausführungen.

Zudem: Die Ticker gaben natürlich keinen Aufschluss darüber, wie das Plädoyer vor Ort gewirkt haben mag. Mimik, Gestik, Körperhaltung, Stimme, Überzeugungskraft des Vortrages waren für uns verschwunden. Wenn man zu einem Vortrag geht und dieser «abgelesen» wird, sollte man sich fragen, was man dort macht. Man hätte den Text selbst lesen können. Wenn jemand dagegen mit Überzeugungskraft ein Plädoyer hält, ist das etwas ganz anderes. Als Zuhörer kann man aus dem Tonfall und dem Nonverbalen viele Rückschlüsse gewinnen.

Und: Menschliche Kommunikation ist bekanntlich kompliziert und sehr störanfällig. Welche «Übermittlungsverfälschungen» schon einfache Nachrichten bekommen, zeigte uns das «Buschtelefon»-Spiel unserer Kindheit. Eine Übermittlung von komplexen Sachverhalten durch einen «Intermediär» ist also bereits grundsätzlich nicht ideal. Und wenn dieser dann auch noch strafrechtlich nicht geschult ist ...

Burnout

Es ist also bedauerlich, dass wir nicht zugelassen waren. Im gleichen Moment sahen wir aber auch das Positive: Wir konnten uns endlich wieder unseren Kanzleien widmen. Denn, wie gesagt, die vom Bezirksgericht Zürich vorgese-

henen drei Hauptverhandlungstage erwiesen sich als reichlich illusorisch und es mussten zweimal weitere Verhandlungstage gesucht werden. Und Gregi und ich waren ja irgendwie mittendrin und wollten nicht einfach aus der Berichterstattung aussteigen. Anders als vorgesehen, waren wir letztlich nicht drei Tage lang intensiv mit dem Vincenz-Prozess beschäftigt, sondern drei Monate. Die vom Gericht uns aufgezwungenen Pausen verhinderten vielleicht ein Burnout. Wenn ich auch die sitzungspolizeilichen Entscheide nicht alle nachvollziehen kann, bedeutet das deshalb nicht, dass schlechte Gefühle zurückgeblieben wären. Es verhält sich vielmehr ähnlich wie mit der Hitzewelle hier in Griechenland: Man kann unmittelbar nichts daran ändern, jeder Ärger ist zwecklos. Wer den Podcast kennt, den erinnert dies vielleicht an die Folgen «#363 Inside Beat Stocker: Wie bereitet man sich auf die Gerichtsverhandlung vor?» oder «#367 Inside Beat Stocker: Die Fragen legen sich wie ein Strick um den Hals», wo sich unter Bezugnahme auf den Ethnologen Paul Parin ein ähnliches Beispiel findet.

Inside Beat Stocker

Irgendwie wurde Beat Stocker auf unseren Podcast aufmerksam. Denn es lag plötzlich «dicke» Post von ihm in unserem Emailfach: das Plädoyer seines Verteidigers. Beat Stocker reagierte damit auf eine unserer Podcastfolgen, in welcher wir die fehlenden Kenntnisse seiner Verteidigungsposition reklamierten. Mir war natürlich das Interview von Beat Stocker in der NZZ am Sonntag bekannt. Entsprechend mein Angebot an ihn (wie im Übrigen auch an andere Verfahrensbeteiligte), seine Sichtweise im Rahmen des Podcasts darzulegen. Daraus geworden sind viele eindruckliche Folgen mit einem einzigartigen Blick auf den Strafprozess der Schweiz, wie man es in keinem Schulbuch findet.

Zu Gast in meinem Podcast waren auch einer der Strafverteidiger («#319 Bist Du noch verheiratet? Live-Interview mit Fatih Aslantas, einem der Strafverteidiger am Raiffeisen-Prozess»), die Gerichtsberichterstatterin der NZZ und der NZZ am Sonntag («#351 Investigativer Journalismus von Zoé Baches – die NZZ im Vincenz-Prozess»), ein renommierter Strafrechtsprofessor («#350 Prof. Niggli zum Vincenz-Prozess: Angst ist keine Lebenseinstellung – das ganze Interview») sowie der Journalist, welcher mit seiner Berichterstattung den Vincenz-Prozess wohl erst ins Rollen gebracht hat («#346 Inside Paradeplatz gegen Pierin Vincenz – Interview mit Lukas Hässig»).

Urteilsprognosen

Mit all meinen Gästen habe ich mich off the record über die mögliche Strafe unterhalten. Was man als wahr erachtet und wie sich diese gefundene «Wahrheit» in Recht und Gerechtigkeit übersetzen und in Gefängnistage und Geldstrafe umrechnen lässt, ist alles andere als eine exakte Wissenschaft. Auch wenn Juristen gerne etwas anders vorgeben. Es geht um Überzeugungen, Weltsichten, Perspektiven, Erfahrungen und Plausibilitäten und das hängt immer stark mit den Personen zusammen, die einen Fall zu beurteilen haben. Wenn du und ich am gleichen Ort sind, sehen wir nicht genau dasselbe. Eine objektive Wahrnehmung gibt es nie. Selbst vieles, was wir dabei für objektiv halten, ist in Wirklichkeit subjektiv: Ergebnis unseres Sinnesapparats und dessen Interpretation des Empfangenen. Das macht die Wahrnehmung nicht weniger wirklich, aber bei jedem Menschen anders.

Ja sogar wir selbst ändern uns: Als Teenager hatten wir eine andere Position und damit einen anderen Blickwinkel als heute. Wir merken es, wenn wir nach Jahren einen Roman noch einmal lesen. Es ist das gleiche Buch mit unseren Notizen und Unterstreichungen, aber eine völlig andere Geschichte. Diese hat sich verändert, weil wir uns verändert haben. Und so nimmt auch unser Urteil über das Gelesene eine andere Färbung an. Es ist nur logisch, dass deshalb die Prognosen meiner Gäste sehr unterschiedlich ausgefallen sind.

Urteilsfindung

Unsere Augen sind mit unserem Gehirn verbunden, sodass wir das, was wir gerade lesen, im Lichte unserer Erfahrungen verstehen. Das «Recht» weiss um diese Subjektivität von Entscheidungen. Die Rechtslage im Kanton Zürich sieht deshalb vor, dass drei (im besten Fall gleich meinungs- und bildungsstarke) Richter:innen mit dem Ausfällen des Strafurteils betraut sind. Dabei kann es vorkommen, dass bei jeder sich stellender Frage (Rechtsfindung bedingt ganz viele kleine Entscheidungen) das Gericht sich nicht einig ist. Früher waren Urteilsberatungen am Obergericht öffentlich. Da konnte man das im Idealfall gut mitverfolgen: das Ringen um Sachverhalt und Rechtsfolgen. Rechtsprechung ist immer von Menschen gemacht und auch sehr kluge Richter können zu unterschiedlichen Ergebnissen kommen. Das mag man beklagen, lässt sich aber nicht ändern und die freie richterliche Beweiswürdigung ist immer noch die beste Methode, Strafurteile zu fällen. Denn kein Schema wird der Wirklichkeit von Straffällen gerecht.

Ausblick

Die schriftliche Urteilsbegründung steht zum Zeitpunkt, als ich diese Zeilen schreibe, noch aus. Natürlich nimmt es Gregor und mich Wunder, basierend auf welchen Beweismitteln das Gericht zu welchen Überzeugungen gelangt ist. Denn wenn das Strafgericht die wichtigsten Beweise nicht vor den Augen der Öffentlichkeit nochmals abnimmt, ist man als Zuschauer ein Fähnchen im Wind: Die Staatsanwaltschaft schreit «schuldig». Die Verteidigung schreit «unschuldig». Beide Seiten berufen sich auf Beweismittel, die man als Zuschauer nicht kennt. Logisch kann man die wahre Stringenz und Plausibilität der Plädoyers nicht einordnen. Wie sehr sind die gehörten Positionen mit dem Beweisfundament verwoben? Wir wissen es nicht. Noch nicht.

Podcast «Auf dem Weg als Anwält:in»

Genug der Worte, besser du hörst direkt den Podcast. In diesem reflektiere ich mit Gästen über Fragen rund um die Arbeit als Anwält:in und Strafverteidiger:in: Was macht eine gute Anwält:in aus? Wie organisiert man die Anwaltstätigkeit? Wie handhabt man den Umgang mit Klienten, der Polizei, der Staatsanwaltschaft und den Gerichten? Was zeichnet ein gutes Plädoyer aus? Wie legt man sich eine Verteidigungsstrategie zurecht? Es gibt viele spannenden Fragen.

Die Berichterstattung zum Vincenz-Prozess beginnt mit der Folge «#257 Vincenz-Prozess ante portas». Du findest die Podcasts unter <https://www.duribonin.ch/podcast/> oder auf allen üblichen Plattformen.





**DURI
BONIN**

Es ist nie zu früh für ein berufliches Netzwerk

Ein Bericht von Sarah-Elen Aleotti und Lea Diemer

Ein vielversprechendes Jobangebot zu entdecken, ist eine Sache. Sich dafür gewinnend zu bewerben, eine andere. Wer sein volles Potenzial ausschöpfen und vermitteln will, muss einiges beachten. Gut, wenn man sich bereits früh Gedanken macht und sich einbringt.



Sarah-Elen Aleotti und Lea Diemer sind für die Career Services der ZHAW School of Management and Law zuständig

- Wie machst du auf dich aufmerksam, wenn dich niemand kennt? Wie schaffst du es, dass du dich einbringen und zeigen kannst, wofür du stehst und was du kannst? Networking heisst der Schlüssel; davon sprechen alle. Denn wir alle bilden Netzwerke seit unserer Kindheit und Jugend. Wir haben eine Familie, kennen Verwandte, haben einen Freundeskreis, sind vielleicht in einem Sportverein und lernen laufend neue Menschen kennen. In der Freizeit und im Beruf. Aber was genau bedeutet Networking in deinem Beruf, gutes berufliches Networking? Kurz: Dein Netzwerk kann nicht gross und breit genug sein. Du musst dafür sorgen, dass Menschen auf dich aufmerksam werden, dass Berufsleute sich für deine Vorzüge, dein Talent, deine Arbeiten interessieren. Zum Beispiel in den sozialen Medien. So relevant wie möglich. Denn alle kennen einige und unter den Einigen sind vielleicht auch Recruiterinnen und Recruiter oder zukünftige Chefinnen und Chefs. So fängst du an. Je früher, desto besser. Wenn nämlich die Zeit kommt, in der für dich ein Netzwerk nützlich wäre, dann ist es viel besser, du hast schon eins.

Wir haben für dich ein paar Tipps zusammengestellt, wie du dein Netzwerk pflegen und ausbauen kannst und auf was du beim Networking achten solltest:

1. Netzwerke erfassen

Zuerst die Bestandesaufnahme: Welchen Netzwerken gehörst du bereits an? Schreibe diese auf. Überleg dir danach, welche anderen Netzwerke für dich wichtig sein könnten, wo es sich für dich lohnt, dabeizusein.

- Frag deine Vorbilder – vielleicht hast du sogar Mentoren. Frag sie, bei welchen Netzwerken sie mit dabei sind und welche sie dir empfehlen können.
- Recherchiere, welche Vereine, Verbände und Interessengemeinschaften in deiner Branche, an der ZHAW, in der Stadt, in deiner Region existieren.
- Finde heraus, ob es Alumni-Vereinigungen deines Studiengangs gibt.
- Durchforste die bekannten Online-Netzwerke wie Xing, LinkedIn und andere nach für dich fachlich passenden Gruppen.

«Finde heraus, ob es Alumni-Vereinigungen deines Studiengangs gibt.»

2. Networking-Ziele definieren

Was willst du mit deinem Networking erreichen? Formuliere für dich ein strategisches Ziel. Richte dein Online-Profil genau auf deine Ziele aus.

Frag dich, ob du dich in deinem Netzwerk primär über deine aktuelle Situation austauschen und von Erfahrungen Gleichgesinnter profitieren willst. Oder bist du auf der Suche nach etwas Konkretem, z.B. einem Praktikumsplatz oder einer Festanstellung? Ist dein nächster Schritt die Beförderung?

Bei all deinen Zielen können dich Netzwerke unterstützen – wenn du sie mit Bedacht wählst.

3. Networking-Profil schärfen

Du hast ein Ziel definiert, jetzt geht's darum, dein Profil zu schärfen. Was sieht dein Netzwerk von dir? Interessant? Relevant? Werden Mitarbeitende, Recruiterinnen und Recruiter sowie Personalerinnen und Personaler auf dich aufmerksam? Auch in namhaften Unternehmen? Also:

- Wer bist du?
- Was macht dich aus, welches sind deine Qualifikationen?
- Wo willst du beruflich hin?

Der Elevator Pitch

Stell dir vor, du bist mit einem fremden Menschen im Lift und hast genau eine Liftfahrt lang Zeit, dich und deine Fähigkeiten und Talente vorzustellen: Das ist das Prinzip des Elevator Pitch. Es ist sozusagen ein Small-Talk- oder Positionierungs-Werkzeug. Überleg dir also ganz genau, welche kurzen Aussagen dein Können und dein Angebot perfekt zusammenfassen, interessant sind und dein Gegenüber in kürzester Zeit über deine Vorzüge informieren. Das tönt einfacher, als es tatsächlich ist. Deshalb ist das Formulieren eines Elevator Pitch eine exzellente Übung und formidable Vorbereitung für eine Networking-Situation oder ein erstes Bewerbungsgespräch. Weitere Infos haben wir hier für dich zusammengestellt:

<https://career.sml.zhaw.ch/de/fuer-studierende/tipps-tools/networking/elevator-pitch/>

4. Mit dem Netzwerken frühzeitig beginnen

Geh bereits früh auf Leute zu, ohne sie zu bedrängen. Viele sind interessant – an einer Party, in den Ferien, bei einem Geschäftstermin. Sei offen, denn beim Netzwerken geht es darum, Kontakte bewusst aufzubauen. Persönlich oder auch schriftlich. Biete zuerst deine Unterstützung an und zeig dich so von deiner grosszügigen Seite. Falle nicht mit der Tür ins Haus.

«Ein Elevator Pitch bringt's auf den Punkt: Mit ihm schärfst du deine Gedanken und Ziele. In kürzester Zeit.»

5. Give and Take

Jedes Netzwerk muss gepflegt werden. Beide Seiten sollen profitieren können, sonst läuft nichts. Das heisst nicht, dass du jede Woche telefonieren sollst, aber zeig, dass du da bist und dass man sich auf dich verlassen kannst. Leite z.B. einen interessanten Artikel weiter.

6. Mutig sein

Trau dich, jemandem in deinem Netzwerk eine Frage zu stellen oder ein Anliegen vorzubringen. Wenn du das höflich machst, hinterlässt du keinen schlechten Eindruck. Geh mit der Zeit der Anderen sparsam um, das wird geschätzt und oftmals ist es so, dass sympathisches aktives Handeln gut ankommt.

7. Sich selbst sein

Ein enorm wichtiger Punkt! Verbieg dich nicht, zwing dich nicht an Events und steh dort unpässlich rum. Aber verlasse deine Komfortzone und lerne, mit den Menschen auf deine Art ins Gespräch zu kommen. Wenn's nicht auf Anhieb klappt, dann lernst du daraus und machst es das nächste Mal besser. Bring dich bei interessanten Themen ein, höre zu, und zücke nicht gleich deine Visitenkarte.

Dies und noch viel mehr

War's das? Bei weitem nicht. Der gut durchdachte und erfolgversprechende Bewerbungsprozess umfasst so viele Aspekte und Facetten, die den Umfang dieses Beitrags sprengen würden. Schau dir auf der Career Services Website besonders das Kapitel

<https://career.sml.zhaw.ch/de/fuer-studierende/tipps-tools/> an.

Du findest dort viel Interessantes über Karriereplanung, CV und Motivationsschreiben, Job- und Praktikumsuche, Assessment-Tools, Interviews und Networking.

Career Services ZHAW School of Management and Law

Das Angebot auf einen Blick

1. Events

- Workshops und Seminare rund um die Themen Karriere und Berufseinstieg
- Events in Kooperation mit Unternehmen (Rotation Dinner, Lange Nacht der Karriere etc.)

2. Beratungsangebot

- Career Coaching (Unterstützung bei der Reflexion verschiedener Karrierethemen)
- CV-Checks (Optimierungsvorschläge für den Lebenslauf)
- LinkedIn-Checks (Optimierungsvorschläge für das bestehende LinkedIn-Profil)
- Videointerview-Training (Möglichkeit typische Interviewfragen zu trainieren und anschliessend zu analysieren)
- Online-Assessment-Training (Üben und Analysieren von Online-Assessment-Aufgaben)

3. Career Services Website (career.sml.zhaw.ch)

- Tipps&Tools zu den Themen:
 - o Karriereplanung
 - o CV und Motivationsschreiben
 - o Job- und Praktikumsuche
 - o Assessment-Tools
 - o Rund um das Interview
 - o Networking
- Jobbörse mit der Möglichkeit ein Job-Abo zu erstellen (täglich, wöchentlich etc.)
- CV-Datenbank

4. Career Profiler

- Online-Fragebogen und Arbeitsinstrument zur Evaluation von arbeitsbezogenen Interessen, Kompetenzen und Werten



RECHTSWISSENSCHAFT. EIN FALL FÜR SIE?

MLAW (LUZERN)

- Freie Fächerwahl aus über 100 Masterfächern
- 7 Masterprofile mit verschiedenen Schwerpunkten
- 3 interdisziplinäre «Master Plus»-Studiengänge

MASTERINFOABENDE

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

Dienstag, 25. Oktober 2022 und Dienstag, 21. März 2023

www.unilu.ch/masterinfo-rf



Rohstoffgeschäft, Diktatur und Krieg

Ein Bericht von Peter Münch

Hintergründe der grössten Sicherheitskrise in Europa seit dem Zweiten Weltkrieg und mögliche Auswege daraus

- Unter Wladimir Putins Name ist 1999 ein akademischer Artikel erschienen, worin zu lesen steht: «Der russische Rohstoffsektor bildet die Grundlage für die Verteidigungskraft des Landes. Eine hochentwickelte Rohstoffbasis ist eine notwendige Voraussetzung für die Wettbewerbsfähigkeit des militärisch-industriellen Komplexes des Landes und schafft die notwendigen strategischen Reserven und Potenziale.» Die NZZ bemerkt dazu: «Ob Putin den Text selbst geschrieben hat, ist unklar. Unzweifelhaft ist, dass der Kreml-Herrscher diese Worte verinnerlicht hat.»

Das russische Regime hat seine Macht um den Rohstoffsektor herum aufgebaut. Besonders die Öl- und die Gaswirtschaft haben für das Regime existenzielle Bedeutung. Sie sind seine finanzielle Lebensader. Mit den Einnahmen aus den Öl- und Gasexporten finanziert das Regime den umfassenden Propagandaapparat, der die Medien gleichschaltet, bezahlt die allgegenwärtigen Sicherheitsdienste, die jeden Widerspruch unterdrücken, und subventioniert die Unternehmen, die für den Machterhalt entscheidend sind. Unsummen werden zudem in die Rüstung gesteckt. Und die Machtelite protzt mit Privatpalästen und Luxusjachten.



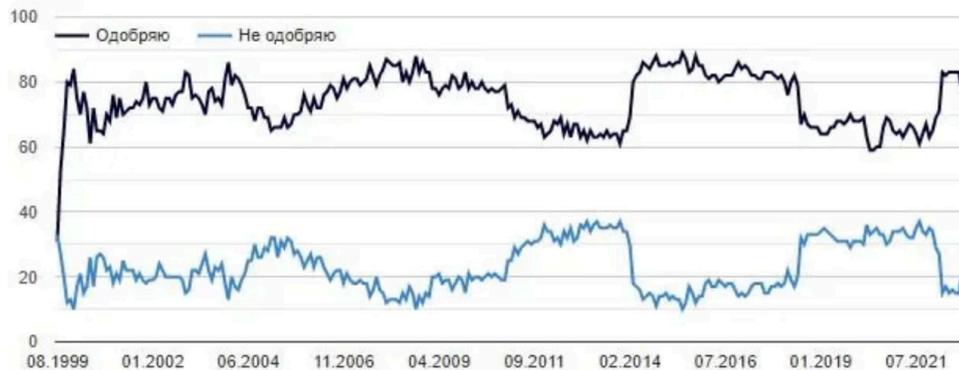
Was treibt Wladimir Putin und seinen Machtzirkel an? Es scheint Grössenwahn, Machtbesessenheit, Geldgier zu sein – und Angst. Wovor Putin und seine Entourage in erster Linie Angst haben, ist allerdings nicht die Nato, sondern das eigene Volk: deshalb die unablässige Propaganda, deshalb die brutale Unterdrückung jeden Widerspruchs, deshalb das lange Zögern mit der „Teilmobilisierung“ von Reservisten, deshalb auch die Rede von einer „militärischen Spezialoperation“, das krampfhaft Vermeiden des Wortes „Krieg“. Hauptsorge ist die eigene Macht im eigenen Land.

Die Bevölkerung sieht von den Geldflüssen aus dem Rohstoffgeschäft wenig. Sie wird übergangen und mit einer Mischung von Almosen und Gewalt ruhiggestellt. Putin und seine Entourage fürchten die latente Unzufriedenheit der sich vernachlässigt fühlenden Bürger, den schwelenden Unmut über die Korruption der Amtsträger, die periodisch aufkochende Wut auf die sich hemmungslos bereichernde Elite. Als der – inzwischen in ein Straflager versetzte – Oppositionspolitiker Alexej Nawalny im Januar 2021 eine Reportage über einen Privatpalast auf der Krim, den er Putin zuschrieb, ins Internet stellte, wurde sein Youtube-Video millionenfach aufgerufen.



Putins Zustimmungsrate in der Bevölkerung unterliegt Schwankungen. Die statistischen Daten sind aufschlussreich (s. Grafik). Immer dann, wenn seine Popularität zu sinken begann, entfachte Putin einen Krieg, worauf seine Zustimmungswerte im Zuge der patriotischen

Aufwallung wieder deutlich stiegen. Das funktionierte 2008 mit dem Georgienkrieg, 2014 mit der Annexion der Krim – und es zeigte sich auch im Frühjahr 2022 wieder bei der Invasion in die Ukraine.



Legende:

- Obere Kurve (schwarz): Zustimmung zu Putins Amtsführung (das Land bewegt sich in die richtige Richtung)
- Untere Kurve (blau): Ablehnung (das Land bewegt sich in die falsche Richtung)

Quelle: Statistik des Levada-Centers, Moskau (Grafik aus der Ukrainiska Pravda vom 29.9.2022)

Nach dem bekannten Kreml-Kritiker Bill Bowder hat der Überfall auf die Ukraine viel mit Putins Angst vor der schleichenden Erosion seiner Macht zu tun. Beabsichtigt war ein rascher Sieg, gefolgt von einem lange nachwirkenden Popularitätsschub, wie ihn die Annexion der Krim in den Jahren nach 2014 gebracht hatte. Diesmal ging der Plan allerdings nicht auf. Der russische Angriff ist schon in den ersten Tagen ins Stocken geraten, die russische Armee hat immer wieder schmachvolle Rückschläge erlitten, der Krieg fordert andauernd hohe Opfer, Russland ist international isoliert, sein Ruf ist ramponiert, die Wirtschaft leidet unter massiven westlichen Sanktionen.

Putin hat sich in eine Sackgasse manövriert. Doch er kann nicht zurück. Wenn er an der Macht bleiben und als Diktator überleben will, kann er es sich nicht leisten, Schwäche zu zeigen – was ihn umso gefährlicher macht. Auf militärische Rückschläge antwortet er regelmässig mit weiterer Eskalation: Terrorangriffe auf die Zivilbevölkerung und systematische Zerstörung ziviler Infrastruktur, beides unter Missachtung des Kriegsvölkerrechts, völkerrechtswidrige Annexion ukrainischer Provinzen, Mobilisierung hunderttausender Reservisten, Drohung mit Atomschlägen.

Nach Bill Bowders Einschätzung ist Putin zuzutrauen, noch viel grössere Gräueltaten zu begehen, um seinen Ruf als furchteinflössenden Staatschef wiederherzustellen. Die freie Welt sieht sich mit einem Diktator vom Schlage Hitlers konfrontiert, der zusätzlich nuklear bewaffnet ist und über das weltweit grösste Atomwaffenarsenal verfügt. Die Lage ist ungemütlich.

Wie konnte es so weit kommen? Ihren Anfang nahm die schrittweise russische Besetzung der

Ukraine im Jahre 2014 mit der – vom russischen Volk grossmehrheitlich bejubelten – Annexion der Halbinsel Krim und dem in den Ostprovinzen angezettelten „Bürgerkrieg“. Beides verurteilten westliche Staaten damals zwar als völkerrechtswidrig. Und sie verhängten ebenfalls Wirtschaftssanktionen, die unter anderem die Lieferung von Rüstungsgütern an Russland verhindern sollten.

Die Massnahmen blieben jedoch weitgehend zahnlos. Der Rohstoffhandel lief ungehemmt weiter. Westeuropäische Nationen, allen voran (aber nicht nur) Deutschland, liessen sich weiterhin mit russischem Gas, russischem Öl und russischer Kohle beliefern, obschon bekannt war, dass Russland die Erträge aus dem Energiegeschäft zu einem erheblichen Teil in die Ausrüstung seiner Armee steckte. Auch Rüstungsgüter und rüstungsrelevante Präzisionsgeräte und Maschinen fanden weiterhin ihren Weg nach Russland. Die europäische Haltung gegenüber dem russischen Regime blieb geprägt von einer verhängnisvollen Mischung aus Naivität und Gier.

Derweil nahm die europäische Energieabhängigkeit von Russland nicht ab. Sie verschärfte sich weiter. Bezeichnend ist, dass die deutsche Regierung schon 2015, kaum ein Jahr nachdem der Kreml völkerrechtswidrig die Krim annektiert und die Ostukraine mit Krieg überzogen hatte, sich darauf einliess, gemeinsam mit Russland neben der bereits bestehenden eine zweite Nordstream-Pipeline durch die Ostsee zu bauen, um seine Gasimport-Kapazität zu verdoppeln. An Warnrufen aus der Ukraine und anderen osteuropäischen Staaten fehlte es nicht. Aber alle Warnungen waren vergeblich. Vorherrschend blieb in Deutschland die Vorstellung, reger Handel mit dem mächtigen Russland sei der beste Friedensgarant.

Dass russische Machtpolitik sich über Handelsbeziehungen zähmen liesse, hat sich inzwischen als verhängnisvoller Irrtum herausgestellt. Das europäische Russlandgeschäft hat über Jahre und Jahrzehnte hinweg dazu beigetragen, eine machteressierte Petrodiktatur heranzuzüchten, die nicht nur Nachbarländer drangsaliert und überfällt, sondern auch die Sicherheit ganz Europas bedroht. Der vermeintlich verlässliche Lieferant von billigem Öl und Gas hat sich für Europa als existenzielle Gefahr und als teure sicherheitspolitische Hypothek entpuppt. Noch im Herbst 2021 und anfangs des Jahres 2022, als rund um die Ukraine immer grössere russische Truppenverbände aufmarschierten, rechneten in Europa erst wenige mit einem Krieg. Der Überfall vom 24. Februar 2022 zerriß die europäische Friedensidylle jäh. Heute stecken wir in Europa mitten in der grössten sicherheitspolitischen Krise seit dem Zweiten Weltkrieg.

Den Ukrainern ist es gelungen, die russischen Pläne zu durchkreuzen. Sie setzen sich mit Entschlossenheit zur Wehr. Inzwischen ist der Aggressor in der Defensive – aber noch lange nicht besiegt. Die Ukraine leidet und blutet weiter.

Die westliche Reaktion auf die russische Invasion fällt bisher teils entschlossen, teils unentschlossen aus. Unter amerikanischer Führung treten die westlichen Nationen dem russischen Aggressor bemerkenswert geeint mit massiven Wirtschaftssanktionen entgegen und stehen der Ukraine mit umfangreichen Waffenlieferungen bei. Der Rückhalt für die Sanktionspolitik und die Waffenhilfe an die Ukraine ist allerdings in jenen Ländern Europas deutlich schwächer, in welchen die Energieabhängigkeit von Russland am ausgeprägtesten und die historische Mitverantwortung für die heutige Sicherheitskrise angesichts der jahrelangen Mitfinanzierung der russischen Aufrüstung am grössten sind.

Die westlichen Wirtschaftssanktionen wurden von Anfang an in ihrer Wirkung dadurch beeinträchtigt, dass auf Betreiben europäischer Länder das Energiegeschäft zunächst ausgeklammert blieb, mit dem Ergebnis, dass seit Kriegsbeginn mehr als 100 Milliarden Euro für Gas-, Öl- und Kohlelieferungen aus Europa nach Russland geflossen sind. Statt sich zu leeren, hat sich die Kriegskasse des russischen Regimes weiter gefüllt. Europa könnte mehr tun, um dem russischen Militarismus und Expansionismus Grenzen zu setzen.

Nur zögerlich, verspätet und mit Abstrichen ringt die Europäische Union sich dazu durch, das russische Energiegeschäft ins Visier zu nehmen. Der entscheidende Schlag gegen den Energiesektor, der für das russische Regime strategisch zentral ist, lässt auf sich warten. Dessen Fähigkeit, den Krieg zu finanzieren, bleibt unterdessen intakt.

Was bleibt, um dem Blutvergiessen ein Ende zu setzen? Diskutiert werden vor allem drei Optionen:

- Einige plädieren dafür, den Kremlherrscher mit ukrainischem Land zufrieden zu stellen, um ihm den Weg zu einem gesichtswahrenden Friedensvertrag zu öffnen. Das läuft auf Appeasement hinaus. Die historischen Erfahrungen damit sind alles andere als gut. Gegenüber Hitler ist dieser Ansatz 1938 gescheitert. Er ist auch jetzt gegenüber Putin zum Scheitern verurteilt. Ihm nach seinem Angriffskrieg territorialen Zugewinn zuzugestehen, käme einer Einladung zu weiterer Aggression gleich. Ein solcher „Frieden“ ist illusorisch. Das zugrunde liegende Sicherheitsproblem bleibt ungelöst – und verschärft sich. Auf das Appeasement von 1938 folgten sechs Jahre Weltkrieg.
- Andere verfechten den Standpunkt, dass der Ukrainekrieg nur auf dem Schlachtfeld zu entscheiden ist. Aus dieser Perspektive lässt sich der Aggressor nur mit Waffengewalt stoppen. Es liegt an den Ukrainern, die Russen wieder aus dem Land zu werfen. Der Westen kann und soll sie dabei unterstützen, solange dies nicht zu einem Krieg zwischen Russland und der Nato führt. Für diesen Ansatz sprechen der beeindruckende Kampfgeist der ukrainischen Armee und ihre Fähigkeit, moderne westliche Waffen äusserst wirkungsvoll einzusetzen. Waffenhilfe an die Ukraine ist wichtig. Sich allein darauf zu verlassen, ist allerdings gefährlich. Einen nuklear bewaffneten Gegner ausschliesslich mit Waffengewalt niederringen zu wollen, könnte sich als verheerende Fehlkalkulation herausstellen. Das Risiko der nuklearen Eskalation ist real. Der Kremlherrscher droht explizit mit dem Einsatz von Atomwaffen. Die Gefahr kann nicht genug ernst genommen werden.
- Die aussichtsreichste Option bleibt, dem Kreml die Finanzmittel zu kappen. Die besten Kenner der russischen Machtstrukturen betonen dies seit Monaten. Die aktuellen Bestrebungen, russische Ölexporte mit einem Preisdeckel zu belegen, sind ermutigend. Die Wirkung der Massnahme hängt allerdings davon ab, wie scharf sie ausgestaltet und wie rasch und konsequent sie umgesetzt wird. Entsprechende Massnahmen drängen sich auch für weitere russische Exportgüter auf, insbesondere für Gas und für Kohle. Dass Russland mit Lieferstopps reagieren könnte, die zu Verknappungen in der europäischen Energieversorgung führen, ist in Kauf zu nehmen. Auch wenn Energieausfälle Europa hart treffen und zu ganz erheblichen wirtschaftlichen Einbussen führen können, bleiben solche Risiken beherrschbar – im Gegensatz zu jenem, das von weiteren Eskalationen in der grössten Sicherheitskrise Europas seit dem Zweiten Weltkrieg ausgeht.

Impressum

Redaktion

Co-Redaktion:
Shkelqim Zeneli & Giorgio Salaorni

Herausgeber

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

Vorstandsmitglieder 2022/2023

Giorgio Salaorni, Präsidium,
salaogio@students.zhaw.ch

Shkelqim Zeneli, WoB-Ressortleiter,
zenelshk@students.zhaw.ch

Kevin Pate, Aktuariat & Finanzen,
patekev1@students.zhaw.ch

Minever Kilic, Beisitz,
kilicmin@students.zhaw.ch

Design & Layout

Sina Markwalder, Zürich
markwalder.sina@gmail.com

Das Titelbild (Fotograf: Fejuz) der diesjährigen Ausgabe stammt von der Internetseite Unsplash.

Der Studentenverein Wirtschaftsrecht beansprucht für sich keine Rechte an diesem Bild.

Lektorat

Claudio Weder, St. Gallen
cweder@elatronic.ch

Druck

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

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.

Quellennachweise

Quellennachweise sowie Vollversionen der Artikel können auf der Homepage des StVWR abgerufen werden (www.wr-studenten.ch)

Sponsoren

Hauptsponsoren
AGON PARTNERS Legal AG
ZHAW School of Management and Law,
Abteilung Business Law

Goldspensoren

SwissCloudHosting Carè
Universität Luzern

Winterthur, 21.11.2022





