

IMR24: Florian Mösllein

IMR024: Studentische Initiativen und Business Law Clinics | Interview Professor

Episode 24 | Gäste: Florian Mösllein | Arbeitgeber: Universität Marburg | Veröffentlicht: 23.4.2019

[00:11] Marc Ohrendorf:

Herzlich willkommen zu Episode 24 von Irgendwas mit Recht, heute aus München mit Professor Mößlein. Hallo.

[00:17] Florian Mösllein:

Schönen guten Tag, schön, dass Sie da sind.

[00:19] Marc Ohrendorf:

Vielen Dank für die Einladung. Wir wollen heute einmal über Business Law Clinics sprechen. Da muss man vielleicht ein bisschen was vorweg schieben, denn regelmäßig dient der Podcast ja dazu, Vorbilder auch zu finden und Projekte zu finden oder Arbeitsweisen, Positionen, in denen man arbeiten könnte. Heute gehen wir auf etwas ein, was schon als Student sehr interessant sein könnte, jedenfalls wenn man an der einen oder anderen Universität in Deutschland studiert, vielleicht aber ja auch den einen oder die andere anregt, einmal an der eigenen Universität sowas ähnliches mithilfe von anderen Professoren ins Leben zu rufen, nämlich Business Law Clinics. Was sind Business Law Clinics?

[00:59] Florian Mösllein:

Business Law Clinics sind eine Veranstaltungsform, die zumindest vorbereitet auf irgendwas mit Recht, vorbereitet auf eine wichtige Fähigkeit, die man als Jurist braucht. Und zwar auf die Fähigkeit, Verträge zu gestalten und Mandanten zu beraten, also ein Großteil der klassischen Anwaltstätigkeit. Es ist in gewisser Weise vergleichbar mit den viel verbreiteteren Mootcourts, die ja eine Gerichtsverhandlung nachspielen oder nachstellen, die aber quasi die streitige Tätigkeit von Juristen einüben, während Business Law Clinic eher die gestaltende, die beratende Funktion des Anwalts einüben sollen oder helfen sollen, die einzuführen.

[01:51] Marc Ohrendorf:

Wie Sie schon angedeutet haben, gibt es solche Business-Law-Klinics noch nicht an so vielen Universitäten in Deutschland. Sie haben aber eine erfolgreich gegründet.

[01:59] Florian Mösllein:

Sehr richtig. Es gibt Legal Clinics an einigen Universitäten inzwischen. Das ist ein Phänomen, das erst über die letzten 5, 6 Jahre in Deutschland sich verbreitet hat. Die meisten dieser Legal Clinics sind im Verbraucherschutz, im Asylbereich zu finden. Refugee Law Clinics gibt es einige. Wo es erstaunlich wenige gibt, ist in dem Business Law Bereich. Und das ist deswegen erstaunlich, weil gerade im Gesellschafts- und Unternehmensrecht diese rechtsgestaltende Tätigkeit besonders wichtig ist und mitunter auch im Examen sogar geprüft wird, Vertragsgestaltung, aber eben sehr selten an den Universitäten eingeübt wird. Und das war die treibende Kraft für diese Idee.

[02:48] Marc Ohrendorf:

Und wie konkret haben Sie die Idee dann umgesetzt?

[02:52] Florian Mösllein:

Vielleicht muss ich dazu die Vorgeschichte erzählen. Ich war einmal für ein Forschungssemester in den USA, habe dort gesehen, in welchem Ausmaß die Legal Clinics dort Teil des Studiums sind. Ganze Stockwerke der Fakultäten sehen aus wie Kanzleien, damit die Studenten diese Legal Clinics besuchen können. Das wird häufig auch, macht ein ganzes Semester für die Studenten dort aus, ist also wirklich ein elementarer Bestandteil des Jurastudiums. Und nachdem ich zurückkam, hat sich glücklicherweise ein Kollege aus der Betriebswirtschaftslehre an mich gewandt, Thorsten Wulff, der so eine Veranstaltung konzipiert hat zur Unternehmensgründung für BWL-Studierende, wo es darum ging, Businesspläne zu erstellen und sozusagen sich auszudenken, wie man ein Unternehmen gründet und auch gute Ideen dafür zu entwickeln. Und dann sind wir nach einigen Gesprächen auf die Idee gekommen, dass man das doch sehr gut kombinieren könnte und auch Juristen mit einbeziehen könnte, Jurastudenten mit einbeziehen könnte, die bei der Unternehmensgründung mithelfen.

[04:00] Marc Ohrendorf:

Das heißt, es geht aber um fiktive Unternehmen, die man, um das sozusagen als Lehrstück zu machen, fiktiv gründet oder geht es auch um echte Unternehmen?

[04:08] Florian Mösllein:

In der Form, wie wir es in Marburg betreiben, geht es tatsächlich um fiktive Unternehmen. Wir hoffen bei jedem Durchgang, dass daraus auch mal echte Unternehmen werden. Wir sind bei einem an der Stufe kurz davor zumindest. Man unterscheidet letztlich zwei Kategorien, simulierte Legal Clinics und echte Legal Clinics, die dann auch wirklich jemanden beraten. Da stoßen sie nur im Unternehmensrecht natürlich auf die Schwierigkeit, dass sie es da häufig mit Gegenstandswerten zu tun haben, die man in der Ausbildung nicht abbilden kann und die auch rechtlich an Grenzen stoßen, denn das Rechtsdienstleistungsgesetz sieht da relativ enge Grenzen für die Zulässigkeit von echter Rechtsberatung vor.

[04:53] Marc Ohrendorf:

Welche Beispielprojekte hat denn die Legal Clinic oder ihre Legal Clinics, muss man ja sagen, sie machen das ja schon seit einigen Jahren, in der Vergangenheit so behandelt?

[05:01] Florian Mösllein:

Wir haben begonnen mit einem ganz breiten Ansatz. Wir haben den Studenten gesagt, ihr könnt euch irgendetwas ausdenken. Und dann hatten wir von der Pommes Frites Braterei über die Vermietung von Campingvans bis hin zu medizinischen Spezialunternehmen ein ganz breites Potpourri. Wir haben dann aber gemerkt, dass die Rechtsfragen, die dadurch aufgeworfen werden, viel zu unterschiedlich sind, um von Jurastudenten in dem eher niedrigen Semester bearbeitet werden zu können. Denn da geht es ja von Lebensmittelrecht über Versicherungsrecht bis hin zu eben Medizinrecht. Und daraufhin haben wir jedes Semester versucht, das Ganze etwas schärfer einzuzgrenzen oder strenger einzuzgrenzen. Hatten dann einmal den Fintech-Bereich, also wo man junge Startups im Bank- und Kapitalmarktsektor gründet. Wir haben jetzt beim letzten Mal und auch dieses Mal uns eher auf Legal Tech fokussiert, also auf die Modernisierung der Anwaltstätigkeit, einfach um das sozusagen leichter zugänglich zu machen im Hinblick auf die juristischen Fragen, die sich dabei stellen.

[06:14] Marc Ohrendorf:

Gehen wir im Folgenden mal ein bisschen auf die Teamzusammenarbeit ein, gerade auch dann von Juristen und BWLern. Wir hatten in der vergangenen Episode Petra Ahrens-Palzer zu Gast und die hat viel über Kollaboration gesprochen und wie Juristen unter dem Stichwort oder in Kollaboration mit anderen auch noch eine ganze Menge lernen können. Beobachten Sie solche Effekte in der Business Law Clinic auch?

[06:40] Florian Mösllein:

In der Tat, da hat sich ein interessanter Unterschied ergeben im Laufe der Zeit. Bei den ersten Gründungen, von denen ich gesprochen habe, da waren die Jurastudenten immer in der Beraterrolle. Da hatten das Heft des Handelns sozusagen die Betriebswirtschaftsstudierenden in der Hand. Und die Juristen waren dann häufig in der Situation, dass sie erklären mussten, was alles nicht geht, in der Bremserrolle, die man als Jurist ja mitunter leider einnehmen muss.

[07:09] Marc Ohrendorf:

Das ist ja schon relativ ein guter Einblick in die Praxis. Das ist ja häufig auch in Kanzleien ein Problem.

[07:15] Florian Mösllein:

Kommt nicht selten vor. War aber uns für die Veranstaltung ein bisschen unangenehm, weil es natürlich genau diese Kollaborationsfähigkeit nicht gezeigt hat oder dieses interdisziplinäre Zusammenarbeiten ein Stück weit gebremst hat. Das Charmante an diesen Bereichen, die wir jetzt neuerdings beackern, Fintech, aber vor allem Legal Tech, ist, dass dort Juristen wirklich als Gründer mitgebraucht werden. Dass sie diejenigen sind, die den jeweiligen Bereich kennen, verstehen können, sich einarbeiten können jedenfalls und auch Ideen entwickeln können, wo man da was besser machen kann oder wo man da mit technischer Hilfe neue, effizientere Geschäftsmodelle entwickeln kann, sodass jetzt die Juristen tatsächlich gebraucht werden und als Kernkompetenz in den zu gründenden Unternehmen. Und das ist für die Zusammenarbeit und für die Kooperationsfähigkeit in dieser Gruppe ein ganz gewaltiger Vorteil.

[08:12] Marc Ohrendorf:

Bislang waren Juristen ja meist nur dann Gründer, wenn sie ihre eigene Kanzlei aufgemacht haben. Wie schlagen sich die Studierenden denn, wenn es um solche Projekte geht?

[08:21] Florian Mösllein:

Da ist eine einheitliche Antwort schwer. Das kann man nicht pauschalieren. Insgesamt fällt mir auf, dass zumindest am Anfang häufig die BWL-Studierenden sehr viel besser geübt sind in Präsentationsfähigkeiten, in mündlicher Darstellung. Ich stelle aber eben auch fest, dass gerade in dieser Form der Gruppenarbeit die Juristen da auch häufig sehr schnell aufholen und genau diese Schlüsselqualifikationen, die man ja auch in den Prüfungsordnungen und Ausbildungsordnungen fordert, sich auf diese Weise selbst und auf eine sehr effiziente Art erarbeiten.

[09:00] Marc Ohrendorf:

Gehen wir vielleicht mal ganz kurz als kleinen Einschub auf die Präsentationsfähigkeiten ein. Die braucht man ja spätestens in der mündlichen Prüfung beispielsweise auch, wenn man einen Aktenvortrag halten soll. Müssten wir da mehr machen in der Ausbildung?

[09:13] Florian Mösllein:

Aus meiner Sicht unbedingt. Nicht nur als Prüfungsfähigkeit, sondern natürlich auch dann für einen späteren Job einen Mandanten zu gewinnen, ohne überzeugend präsentieren zu können, ist in vielen Bereichen jedenfalls des Wirtschaftsrechts nahezu unmöglich. Von daher ist es eine Kernkompetenz und ich finde es erschreckend, dass wir auf diesen Bedarf nicht hinreichend vorbereiten. Nun, es sind ja Schlüsselqualifikationen in den meisten Studienordnungen und Ausbildungsordnungen vorgesehen, werden aber häufig nur so als lästige Pflichtübung angesehen. Und vor allem auch Verhandlungsführung, Präsentationsfähigkeit steht da zwar in den Ordnungen, aber wird selten wirklich gelebt.

[10:04] Marc Ohrendorf:

Ändert sich dieses Verständnis vielleicht auch gerade dann für solche Skills zwischen den Zeilen, nenne ich es mal. Soft Skills klingt immer ein bisschen komisch. Ändert sich das nach der Teilnahme an der Business Law Klinik? Inwieweit passen sich denn die Juristen dann auch hier und da vielleicht den BWLern an und umgekehrt, beziehungsweise inwieweit lernt man denn dann voneinander?

[10:22] Florian Mösllein:

Ich glaube, man lernt gerade dann besonders gut, wenn man gemeinsam so ein Projekt auf die Beine stellt. Und vielleicht am anschaulichsten an dem praktischen Beispiel illustriert, wir hatten in diesem letzten Legal Tech Durchgang ein paar Studenten, die die Idee hatten, eine Art Klageplattform zu basteln. Ähnlich wie man das von Flugverspätungsplattformen kennt, aber eben für Kapitalanlageschäden. Also wenn sie ein Wertpakt hier kaufen, etwa von einem Investmentfonds und das nicht sich so entwickelt, wie sie es sich vorstellen und sie möchten dann da Prospekthaftungsansprüche etwa geltend machen, dann haben sie häufig das Problem der Rechtsdurchsetzung. Und die Idee dieser Studierenden war eben, da eine Plattform zu bilden, damit sich mehrere geschädigte Anleger zusammentun können und die Antwort richtig setzen. Das ist, klingt erstmal nach einer relativ komplexen Materie, aber es zeigt auch, dass der juristische Sachverstand, das Wissen der Jurastudenten elementar war, um so ein Geschäftsmodell zu entwickeln. Gleichzeitig von den BWL-Studierenden die Fähigkeit kam, wie man so etwas umsetzt, wie man eine Idee umsetzt in einen Unternehmensplan, in einen Businessplan. Und die hatten dann auch mit vielen Anleger-Schutzanwälten gesprochen und die waren teilweise dann so begeistert, diese Anwälte, dass sie am liebsten dieses Geschäftsmodell ihnen schon abgekauft hatten. Also da kamen wir dann tatsächlich auch schon in die Schwierigkeit hinein, wie schützen wir das dagegen. Und das zeigt auch, wie vielversprechende Ideen da entstehen können.

[12:08] Marc Ohrendorf:

Gehen wir nochmal ein bisschen auf den Ablauf der Business Law Clinic ein. Also wir haben jetzt gerade schon gehört, es sind auch Anwälte involviert. Wie muss man sich das denn vorstellen vom gesamten Umfang her und gibt es ein Kick-Off-Meeting und dann arbeitet man wahrscheinlich in Teams. Können Sie das mal ein bisschen beschreiben?

[12:23] Florian Mösllein:

Sehr gerne. Wir planen gerade die Veranstaltung für das Sommersemester. Insofern kann ich das aus dem Ärmel schütteln. Wir beginnen mit zwei Kick-Off-Veranstaltungen sogar. Eine, die einführt, wie man solche Business-Pläne schreibt. Das ist ja eher eine betriebswirtschaftliche Fähigkeit. Das macht also hauptsächlich der Kollege aus der BWL. Und eine zweite, wo wir eine Einführung in diesen Gesamtbereich Legal Tech geben. Dazu haben wir auch ein paar Legal Tech Startup Unternehmer eingeladen. Ein junger Doktorand aus Heidelberg, der ein Legal Tech Startup gegründet hat, der dort berichten wird. Ein Anwalt, der das Großkanzleileben verlassen hat, um selber ein Legal Tech zu gründen. Und wir haben auch die schöne Situation, dass wir einen wissenschaftlichen Kollegen haben, der sich sehr intensiv mit Legal Techs beschäftigt und der nach Marburg kommt, um den Bereich zu beschreiben. In diesen beiden Kick-Off-Veranstaltungen werden dann auch die Themen vergeben, werden die Gruppen eingeteilt und die arbeiten dann im Team zusammen. Dann gibt es in der Mitte des Semesters immer noch einen Elevator-Pitch, das ist auch ein Begriff, den man in der Gründerszene kennen sollte. Da geht es darum, dass man während einer Aufzugfahrt, also idealerweise während drei bis fünf Minuten, wenn der Aufzug langsam fährt, die Unternehmensidee erklären sollte. Die Idee muss also bis dahin so ausgereift sein, dass man sie wirklich auf den Punkt bringen kann. Und am Semesterende gibt es dann noch eine große Abschlussveranstaltung, wo dann ausführlich der Businessplan und die Unternehmensidee in all ihren Feinheiten und mit Finanzplanung und Ausgestaltung dargestellt wird. Sowohl während der Koppenphase, Koppenarbeitsphase, als auch bei der Abschlussveranstaltung haben wir dann in der Regel noch Anwälte dabei, mit eingebunden, die als Coaches fungieren, die auch mal die Koppe dann in die Kanzlei einladen, zu Arbeit treffen und die bei der Abschlussveranstaltung dann auch so als eine Art Casting-Jury beurteilen, wie die Studenten sich geschlagen haben.

[14:36] Marc Ohrendorf:

Und wie viel Aufwand ist das für die Studierenden? Wie oft müssen die sich treffen oder wollen die sich natürlich auch treffen unter dem Semester?

[14:43] Florian Mösllein:

Das ist nicht formal vorgeschrieben. Unsere Erfahrung ist, dass es auch sehr unterschiedlich gehandhabt wird. Hängt natürlich auch ein bisschen vom Studienverlauf ab. In der Examensvorbereitung ist das weniger, als wenn man noch in der Mitte des Studiums steckt. Das wollen wir aber auch gar nicht vorschreiben, weil wir sagen, dass die Begeisterung soll sich auch entwickeln dürfen. Und wer das wirklich mit Begeisterung macht, der ist vielleicht auch mal eine Nacht mit seiner Gruppe zusammen und versucht da was aus dem Boden zu stampfen.

[15:15] Marc Ohrendorf:

Ist aber neben dem Studium machbar?

[15:16] Florian Mösllein:

Absolut, absolut. Also unsere Studierenden kommen typischerweise tatsächlich so aus den mittleren Studiensemestern und haben ihr ganz normales Studium nebenbei. So wie es in den USA ist, dass man ein ganzes Semester nur dieser Law-Klinik widmet. So weit sind wir in Deutschland noch nicht. Müsste man auch dann überlegen, ob das sinnvoll wäre.

[15:39] Marc Ohrendorf:

Gerade auch mit Blick auf ein potenzielles Freisemester, Herr Masch.

[15:42] Florian Mösllein:

Ganz richtig.

[15:43] Marc Ohrendorf:

Wir schließen den Podcast ja meist mit der Frage, wie kann ich denn da mitmachen? Wenn ich jetzt Studierende oder Studierende in Marburg bin, habe ich wahrscheinlich Glück, denn dann ist die Antwort relativ einfach, einfach mal vorbeikommen, oder?

[15:53] Florian Mösllein:

Jeder gerne eingeladen, die Tür steht offen.

[15:55] Marc Ohrendorf:

Und wenn ich an anderen Universitäten studiere und mehr über das Thema wissen will, haben Sie da vielleicht noch einen Literaturtipp oder eine andere Möglichkeit, sich da weiter zu informieren für die Zuhörerinnen und Zuhörer?

[16:06] Florian Mösllein:

Es gibt gute Zugverbindungen nach Marburg, aber wer das scheut, dem sei zum einen empfohlen, dass es an vielen Universitäten auch studentische Initiativen gibt, die solche Legal Clinics dann häufig in Zusammenarbeit mit Anwälten gründen. Wer dazu ein bisschen mehr nachlesen möchte, wir haben unsere eigene Legal Clinic, Business Law Clinic, mal beschrieben in der Zeitschrift Juristische Ausbildung im Jahr 2017. Dort, 1084 fortfolgende, sei als Lektürehinweis empfohlen.

[16:41] Marc Ohrendorf:

Super. Ganz lieben herzlichen Dank für den sehr interessanten Einblick, Professor Mösllein. Alles Gute.

[16:45] Florian Mösllein:

Sehr gerne. Es hat viel Spaß gemacht. Vielen Dank. Danke. Tschüss.

Zum Arbeitgeberprofil von Universität Marburg



Generiert von IMR Podcast • 4.2.2026