

# 50 Jahre TLS

**1973 entschied Dr. Ulrich Fässler, sich als Anwalt selbständig zu machen und legte damit den Grundstein für die Kanzlei. Ueli Fässler und Thomas Tschümperlin, unser langjährigster Partner, im Gespräch mit Dr. Rainer Wey über die Entwicklung der Kanzlei und ihre Werte.**

**Lieber Ueli, du hast vor 50 Jahren die Kanzlei gegründet. Wie kam das?**

«Gründung der Kanzlei» ist etwas hoch gegriffen. Es war viel unspektakulärer: Nach meiner Anwaltsprüfung ging ich als Gerichtsschreiber zurück ans Amtsgericht Luzern-Stadt. Rasch spürte ich jedoch, dass mir diese Tätigkeit nicht entsprach. Als ich zufällig Anton Frey (Treuhandler und Immobilienhändler) kennenlernte, bot er mir an, in seinem Geschäftshaus als selbständiger Anwalt zu starten: «Ich habe Dir ein Büro, eine ‚halbe‘ Sekretärin und Arbeit; du kannst sofort starten» meinte er. Anders als heute war es damals so, dass man ohne zusätzliche Notariatsprüfung mit dem Anwaltspatent automatisch auch Notar wurde. So konnte ich also bald für die Immobiliengeschäfte von Anton Frey notariell tätig sein. Die Kanzlei hiess «Ulrich Fässler, Rechtsanwalt und Notar»; ich war allein und hatte rasch ausreichend Arbeit.

**Was waren deine Schwerpunkte?**

Ein grundlegender Unterschied zur heutigen Kanzleistruktur lag darin, dass ich «Allgemeinpraktiker der einfachsten Sorte» war. Jeder Anwalt hat versucht, «alles zu machen». Es lief damals so: Ein Klient kam zu mir, weil ihm sein Führerausweis entzogen wurde (man konnte zwar nichts machen, aber er war ein erstes Mal mit mir in Kontakt getreten). Später heiratete er (Ehevertrag), gründete ein Geschäft, hatte vielleicht mit vertragsrechtlichen Problemen zu kämpfen, baute ein Haus (Kauf, Dienstbarkeiten), hatte Streit mit den Nachbarn, liess sich scheiden, schrieb ein Testament und setzte einen am Ende noch als Willensvollstrecker ein. Ein einzelnes Mandat konnte somit zu einer langen Beziehung anwachsen.

Was man früher allein gemacht hat – nach bestem Wissen und Gewissen – wird heute auf viele Fachanwältinnen und -anwälte verteilt. Qualitativ war unsere Arbeit damals weit weg von dem, was ihr heute macht. Wir haben uns Mühe gegeben und wir haben das auch recht gemacht, aber es war eine andere Zeit.

Als es genug Arbeit gab, stellte sich für mich bald die Frage, Praktikanten einzustellen. So kam Bodo von Düring in die Kanzlei. Er war mit Feuer und Flamme Praktikant. Ich habe ihn gefragt, ob er nach der Anwaltsprüfung bei mir bleiben will, was er tat. 1981 kamen Walter Fellmann und Thomas Tschümperlin als Praktikanten dazu und auch ihnen haben wir gesagt «Bleibt doch!». So vergrösserten Thomas Tschümperlin Anfang 1983 und Walter Fellmann nach Abschluss seiner Dissertation 1984 als angestellte Anwälte die Kanzlei.



**Was war die «DNA» der Kanzlei? Wolltest du, lieber Ueli, etwas grundsätzlich anders angehen als die anderen Kanzleien? Gab es eine Strategie?**

Nein, es gab keine Strategie. Ich habe begonnen und vorerst angenommen, was mir zufiel. In der ersten Phase bis in die 80er Jahre war alles eher «zufällig». Der Anfang der Kanzlei lief ganz einfach nach dem Prinzip von Angebot und Nachfrage.

Eine Eigenheit unserer Kanzlei war diejenige, dass alle Praktikanten, die wir einstellten, begeisterte Sportler waren. Urs Sigrüst zum Beispiel war leidenschaftlicher Wasserskifahrer und wurde mehrfacher Schweizermeister in dieser Disziplin. Neben dem Beruf hat uns vor allem der Sport verbunden. Das hat über die berufliche Verbindung hinaus zu guten und wunderbaren Freundschaften geführt. Wir hatten ein tolles Klima!

**Wie hat sich die Kanzlei zu einem mittelgrossen Unternehmen entwickelt?**

Mit dem Umzug an die Zinggtorstrasse 1985 bekamen wir genügend Platz, uns weiter zu vergrössern. Walter Fellmann und Thomas Tschümperlin wurden Partner in der Kanzlei. Zusammen mit Bodo von Düring waren wir vier Partner und damit für die damaligen Verhältnisse schon gross. Die meisten Kollegen praktizierten als Einzelkanzlei.

Der erste strategische Schritt hin zu einer Unternehmung war 1988 die Anstellung von Roland Lötscher, einem Betriebswirtschaftler, als Büromanager. Die professionalisierte Struktur hat es uns Anwälten ermöglicht, uns auf die anwaltliche Arbeit zu konzentrieren.

**Ueli Fässler war neben der anwaltlichen Tätigkeit auch politisch sehr aktiv. Zuerst war er Mitglied des Grossstadtrats der Stadt Luzern, später Kantonsrat (damals noch Grossrat).**

**Thomas Tschümperlin erinnert sich: «Als ich zur Kanzlei kam, war Ueli quasi als Aussendienstmitarbeiter unsere Marketingabteilung. Wenn er an einer Veranstaltung war, kam er mit neuer Arbeit zurück.»**

**1990 verliess Ueli Fässler als gewählter Regierungsrat die Kanzlei.**

**Wie, lieber Thomas, hat sich die Anwaltswelt in den vergangenen Jahrzehnten verändert? Sind heute noch immer dieselben Faktoren entscheidend für den Erfolg einer Kanzlei?**

Als ich Anwalt wurde, zählte der Luzerner Anwaltsverband etwa 120 Anwälte und Anwältinnen.

Heute sind es ca. 350. Im Vergleich zu früher sind heute viel mehr Anwältinnen und Anwälte angestellt. Früher konnte man sich als Anwalt oder Anwältin kaum anstellen lassen. Es gab keine Stellen.

Wenn man als Anwalt praktizieren wollte, musste man das als Selbständigerwerbender tun; was viele aber auch anstrebten: selbständig sein, auf eigene Rechnung arbeiten und das Risiko selbst tragen. Heute möchten viele lieber geregelte Arbeitszeiten, Ferien, keine Wochenendarbeit und kein unternehmerisches Risiko. Die Vorstellungen von einer beruflichen Tätigkeit als Anwältin oder Anwalt haben sich bei den jüngeren Kolleginnen und Kollegen stark verändert. Jede gesellschaftliche Entwicklung bringt Herausforderungen, aber auch Chancen.

Auch inhaltlich hat sich unsere Arbeit gewandelt. Früher waren wir alle Allrounder, heute erfordert die wissenschaftliche Entwicklung und die Nachfrage der Klientinnen und Klienten eine zunehmende Spezialisierung in einzelnen Fachgebieten.

**Wie werden wir dieser Spezialisierung gerecht und inwiefern waren frühere Entscheidungen für den heutigen Erfolg der Kanzlei wegbereitend?**

2006 wurden vom Schweizerischen Anwaltsverband die ersten Fachanwalts-Lehrgänge angeboten. Diese Entwicklung wurde in der Anwaltschaft sehr kontrovers diskutiert. Vor allem die grossen und die ganz kleinen Kanzleien haben sich dagegen gesträubt. Man wollte sich (und die angestellten Anwälte) nicht «labeln» lassen. Es bestand die Befürchtung, mit einem Fachanwaltstitel Arbeit aus anderen Rechtsgebieten zu verlieren.

Mit unserer Grösse war uns bewusst: Das ist unsere Chance! So habe ich den ersten Fachanwaltskurs SAV Erbrecht, Regula Suter und Raetus Cattelan den ersten Fachanwaltskurs SAV Arbeitsrecht und Markus Lötscher den ersten Fachanwaltskurs SAV Bau- und Immobilienrecht belegt.

Heute sind wir 9 Fachanwältinnen und Fachanwälte. Die konsequente fortlaufende Spezialisierung und Weiterbildung und die Zusammenarbeit in Fachgruppen ermöglicht es uns, unsere Klienten und Klientinnen effizient und fachlich spezialisiert zu beraten und zu unterstützen.

**Was ist aus deiner Sicht der Erfolgsfaktor für die nächsten 10 Jahre der Kanzlei?**

Die Spezialisierung wird sich rasant weiterentwickeln. Ich bin der Überzeugung: Die Klienten haben das Recht, die beste Unterstützung für ihre individuelle fachspezifische Frage zu erhalten. Diese Unterstützung durch die jeweils in ihrem Spezialgebiet qualifizierten Anwältinnen und Anwälte zeichnet uns aus.

**«Was uns immer wichtig war und auch heute noch ist: Der Klient und die Klientin als Menschen, die unsere Unterstützung brauchen, stehen im Fokus. Wir gehen auf sie ein, hören ihnen zu und versuchen ihre Probleme zu lösen. Nicht wir stehen im Zentrum, sondern sie.»**

Thomas Tschümperlin

Es ist mir aber auch ein Anliegen, dass der gute Team-Spirit gepflegt und ihm Sorge getragen wird. Die gute Stimmung untereinander war immer wichtig und ist – davon bin ich überzeugt – einer der Faktoren, warum wir erfolgreich gewachsen sind. Das ist die Grundlage für eine gute Work-Life-Balance, bei einer fordernden und anspruchsvollen beruflichen Tätigkeit. Die Arbeit muss Freude machen. Nur wenn sie Freude macht, wird sie auch gut sein.

**Und zum Abschluss: Braucht es uns mit Blick auf «ChatGPT» überhaupt noch?**

Unbedingt! Die Fragestellungen bleiben so individuell wie die Menschen, die die Fragen stellen. Daher wird auch eine individuelle Falllösung notwendig bleiben. Selbstverständlich entwickeln sich die technischen Hilfsmittel auch in unserem Beruf weiter. Und die nutzen wir auch. Es gibt Prozesse und Routineaufgaben, die standardisiert und automatisiert werden können. Aber der Mensch ist und bleibt Mensch und spielt hoffentlich auch in der Zukunft die zentrale Rolle in unserem Beruf.