



Moot Court im Obligationenrecht 2010 | 2011

Briefing Plädoyers



Ziel des Plädoyers

Das Ziel des Plädoyers ist es dem Schiedsgericht die Fakten und Argumente noch einmal konzis zu präsentieren, um es schliesslich davon zu überzeugen, dass den eigenen Rechtsbegehren stattgegeben werden soll.

Zudem dient es als Möglichkeit, die gegnerischen Argumente zu entkräften.



Rahmenbedingungen des Plädoyers

- **Jeder Sprecher hat 15 Minuten**
- **In diesen 15 Minuten sollen auch Fragen des Schiedsgerichts beantwortet werden**
- **In diesen 15 Minuten soll auch Zeit für die Replik bzw. Duplik einberechnet werden (ca. 1 Minute)**



Struktur des Plädoyers



Folgende Struktur ist für ein Plädoyer zu empfehlen

1. Eröffnung

**2. Hauptteil (Präsentation von Fakten und Argumenten
sowie Beantwortung von Fragen)**

3. Abschluss

4. Replik/Duplik



1. Eröffnung

- **Vorstellung der Sprecher**
- **Erster Eindruck**
- **Starke und eingängige Eröffnung**
- **Roadmap / Struktur**
- **Rechtsbegehren**



2. Hauptteil

- **Auswahl der Argumente (nur die stärksten?)**
- **Struktur und Anordnung der Argumente**
- **Präsentation der Fakten**

*„The statement of fact is not merely a part of the argument,
it is more often than not the argument itself“*

- **Rechtliche Argumentation**
- **Glaubwürdigkeit**
- **Praktische und fallbezogene Argumentation**
- **Umgang mit Schiedsrichtern**
- **KISS Regel (keep it short and simple)**



2. Hauptteil – Umgang mit Fragen

- **Fragen bieten gute Gelegenheiten**
- **Zeit nehmen mit der Antwort**
- **Frage, wenn möglich, sofort beantworten**
- **Fragen immer mit Beweisen oder Fakten aus dem Sachverhalt untermauern**
- **Klare und strukturierte Antworten geben**
- **Umgang mit hypothetischen Fragen**
- **Nach der Frage wieder ins Plädoyer zurückfinden**



3. Abschluss

- **Zusammenfassung**
- **Letzter Eindruck**
- **Stärkste Punkte noch einmal bringen**
- **Klarer und eingängiger Abschluss**



4. Replik / Duplik

- **Kurz und konzis**
- **Nicht mehr als 2 oder 3 Punkte ansprechen**
- **Nur ansprechen, was vom gegnerischen Anwalt argumentiert wurde**
- **Keine neuen (oder Wiederholung alter) Argumente**
- **Besser keine als eine schwache Duplik/Replik?**

Organisation und Vorbereitung (Gewichtung ca. 20%)



Universität Zürich



- **Vorstellung**
- **Einführung in Fragestellung und Sachverhalt**
 - Hohe Kunst
- **Starke Eröffnung**
 - Hohe Kunst
- **Schwergewichtsbildung**
 - Unbestrittenes weglassen
 - Nur einige wichtige Punkte herausgreifen. Eigene Stärken betonen und sich, wo kritisch, mit Argumenten der Gegenseite befassen
 - Bedenken: Schriften sind dem Schiedsgericht bekannt! Nicht einfach Rechtsschrift wiederholen
 - Keine Vollständigkeit anstreben (Zeitbudget ist limitiert!)
- **Überzeugende Schlussfolgerungen / Zusammenfassung**
 - Höchste Kunst

[Exkurs/pro Memoria: Ausrichtung/Vorbereitung auf die konkrete Zusammensetzung des Schiedsgerichtes]



Präsentation (Gewichtung ca. 25%)



- **Vortragsgeschwindigkeit, Sprechtechnik, Diktion, Lautstärke**
 - Ferrari vs. Traktor
 - Üben, üben, üben... Möglichst frei, akzentuiert und lebendig
- **Keine Übertreibungen**
 - „Selbstverständlich“, „lächerlich“
 - „ohne jeden Zweifel“, „kann wohl nicht ernsthaft bestritten werden“
- **Augenkontakt mit Schiedsgericht; möglichst nicht ablesen**
 - Kann nicht überschätzt werden!
 - Zu Schiedsgericht und nicht zu Gegenpartei sprechen.
- **Höflichkeit, Bestimmtheit, Druck aushalten**
 - Adrenalinschübe positiv nutzen
 - Stille ertragen
 - Schiedsgericht ist „Freund“ nicht Gegner (auch Unterbrüchen und ekligen Fragen mit Sympathie begegnen)

Reaktion auf Fragen Schiedsgericht und neue Argumente Gegenpartei (Gewichtung ca. 30%)



Antworten auf den Punkt gebracht

- Knapp, präzise
 - ohne Umschweife
-
- **Gelegenheiten zu eigenen Gunsten ausnutzen**
 - Fragen und Argumente des Schiedsgerichts an die Gegenpartei aufgreifen und noch einmal mit eigener Argumentation in die gleiche Kerbe hauen!
-
- **Möglichkeiten zu Replik/Duplik („Rebuttal“) nutzen**
 - Nur wenige wichtigste Punkte nochmals aufgreifen
 - Gelegenheit nutzen: nochmals einen Nagel einschlagen!

Rechtliche Begründung (Gewichtung ca. 25%)



Universität Zürich



- **Optimaler Einsatz Präjudizien/Doktrin; Vertrautheit mit Rechtsquellen; fallspezifischer Einsatz Rechtsargumente**
 - Zu einem rechtlichen Argument muss mind. eine Rechtsquelle (Entscheid oder Lehrmeinung) genannt werden können
 - Angeführte Gerichtsentscheide müssen vergleichbare Tatsachenkonstellation aufweisen, sonst muss abgeleitet werden
- **Interessensabwägung; Anwendung der Fakten auf unbestimmte Rechtsbegriffe**
 - Positivismus vs. Policy
 - Sachverhalt muss à fond beherrscht werden (Bsp. Warum ist aufgrund der konkreten Umstände eine Reaktion innert angemessener Frist erfolgt?)
- **Betonung der stärksten Punkte**
 - Mut zur Lücke!!!
 - Zeitbudget lässt komplette Argumentation nicht zu!
- **Vorausschauende und überzeugende Argumentation**



Punkteraster



Jede(r) SchiedsrichterIn bewertet jede(n) SprecherIn anhand dieser Kriterien mit max. 20 Punkten, d.h. jede(r) SprecherIn erhält pro Verhandlung drei und das Team sechs Bewertungen

Pro SprecherIn:

19-20 Punkte:	hervorragend
16-18 Punkte:	sehr gut
11-15 Punkte:	gut
6-10 Punkte:	befriedigend
1-5 Punkte:	ausreichend
0 Punkte:	ungenügend – nicht bestanden