

„Europa, Mut & Neugier – Ein Gespräch mit Nathan Kaiser“

Reihe: Europa, wo bist Du?!

NBK Legal

1. Einstieg – Ein europäischer Jurist, der die Welt öffnete

Nicole:

Nathan, dein Weg ist außergewöhnlich. Lausanne, Straßburg, St. Gallen – und dann plötzlich: China, Hongkong, Taiwan. Du hast die erste Schweizer Kanzlei in China mitgegründet und später die erste ausländische Kanzlei in Taiwan aufgebaut. Heute bist du schweizerisch-taiwanesischer Doppelbürger, arbeitest zwischen Zürich, Silvaplana und Asien und warst in mehreren Jurisdiktionen zugelassen – Zürich, Berlin, Hongkong, Taipei, heute Graubünden.

Was verbindet für dich Europa mit deiner globalen Identität?

Nathan:

Europa war immer mein Ausgangspunkt. Lausanne, Straßburg, ein Praktikum in Paris, St. Gallen – das waren prägende Jahre. Europa hat mir beigebracht, wie unterschiedlich man Recht, Politik und Identität denken kann.

Aber Europa hat auch ein Versprechen: dass man sich bewegen darf.

Ich bin nie gegangen, weil ich Europa verlassen wollte – sondern weil ich verstehen wollte, wie andere Teile der Welt Zukunft bauen.

Paris, Zürich, dann die ersten Schritte in Asien: Shanghai, Beijing, Hongkong, Taipei. Nichts davon war ein Masterplan.

Es war Neugier – und zum Teil auch jugendliche Freiheit, die Welt zu sehen. Und die Bereitschaft, meinen Horizont ständig zu verschieben.

2. Ein Pionierweg zwischen Europa und Asien

Nicole:

Das Jahr 2000: Du gründest mit einer Zürcher Kanzlei die erste Schweizer Kanzlei in China. Später die erste ausländische Kanzlei in Taiwan. Kein Schweizer Anwalt hatte damals so etwas gemacht.

Was hat dich angetrieben?

Nathan:

Zu diesem Zeitpunkt war ich bereits als Anwalt in Taiwan tätig – Beijing lag „um die Ecke“, nur vier Flugstunden mit Stopp in Hongkong. Ich wollte dort sein, wo Dinge gerade entstehen.

China Anfang der 2000er war wie das Zentrum eines Wirbelsturms, eine Werkstatt der Weltgeschichte. Alles war im Aufbau: Märkte, Strukturen, Regeln, Institutionen. Als Jurist hat man dort nicht nur beraten – wir haben alle mit Elan mitgebaut.

Europa hat mir Stabilität gegeben.
Asien hat mir Tempo beigebracht, aber auch Geduld – denn einfach war in China gar nichts.
Diese Mischung trägt mich bis heute.

Nicole:

Und rechtlich warst du in mehreren Welten zuhause – Zürich, später Beijing, Taipei, dazwischen sogar Berlin, dann Hongkong und heute Graubünden.

Nathan:

Ja. Jede Zulassung hat meinen Blick verändert.
Jedes System hat seine eigenen Details, aber immer eine ähnliche Logik.
Und wer mehrere Systeme erlebt, sieht schneller, wo Chancen entstehen.

3. Europa, wo bist Du? – Eine Außenperspektive

Nicole:

Du hast lange von außen auf Europa geschaut. Was siehst du?

Nathan:

Europa war lange, sehr lange stark im Denken, im Handeln und darin, einen gesetzlichen Rahmen zu schaffen, der den Einzelnen beflügelte, Neues zu erschaffen. Meilensteine reichen vom *habeas corpus*, der Aufklärung, zum Eiffelturm, der Rheinschifffahrt, bis zum Ärmelkanaltunnel und den vier Grundfreiheiten zwischen den Mitgliedstaaten im Jahr 1957.

Von diesem Pfad ist Europa schon lange abgekommen. Die genannten Errungenschaften und vor allem deren Hintergrund und Ziele haben leider viele vergessen.

Ich bin aber überzeugt, dass die Europäer das nach wie vor können – und eigentlich auch wollen. Man muss sie nur lassen!

Und genau darin sind sich Europäer und Asiaten letztlich gleich: Wenn man sie machen lässt, geht viel, es geht Besonderes – und es geht schnell!

4. Technologischer Frühstarter – ein ungewöhnlicher Jurist

Nicole:

Was kaum jemand weiß: Du warst technisch früh weiter als 95 % deiner juristischen Generation.
Erzähl uns das bitte einmal.

Nathan:

Ich habe 1982 mit einem ZX81 begonnen. Dann kamen Commodore 64 und Atari. Ich habe mit 16 Software und Disketten importiert – damals schon aus Taiwan. Ohne zu wissen, dass ich Jahre später einmal dort leben würde.

1996 hatte ich meine erste Hotmail-Adresse.

Und 2008 habe ich unsere Kanzlei in drei Ländern vollständig auf Google Workspace und Cloud-Software betrieben – als andere noch dachten, Digitalisierung sei „PDF per E-Mail verschicken“.

Später war ich von 2017 bis 2020 Affiliate des Berkman Klein Center for Internet & Society an der Harvard University, Schwerpunkt AI & Ethics.

Ich habe Vorträge gehalten zu KI im Alltag, Digitalisierung im Gesundheitswesen, Dezentralisierung und China.

Für mich war Technologie immer Werk- und Spielzeug zugleich.

5. Die Kunst der Neuerfindung

Nicole:

Du hast dich mehrfach neu erfunden: geografisch, beruflich, technologisch.
Was hält dich beweglich?

Nathan:

Der Gedanke, dass das Leben lang und die Welt groß ist – das machte und hält mich neugierig, also „gierig auf Neues“!

Neugier ist kein Charakterzug – es ist ein Handwerk.

Die Schweiz hat mir Struktur gegeben.

Die USA haben mir große Offenheit gezeigt.

Asien hat mir beigebracht, altes Erlerntes stets in Frage zu stellen und scheinbar Unmögliches möglich zu machen.

6. Die Zukunft des Anwaltsberufs – und warum kein einzelner Weg ein Blueprint ist

Nicole:

Der Rechtsmarkt wandelt sich rasant. KI schreibt Due-Diligence-Reports. Plattformen ersetzen Teile der Compliance. Big4 drängen in Bereiche wie DORA, NIS2 oder ESG. Viele traditionelle Modelle – vor allem das Abrechnen nach Stunden – stehen unter Druck.

Was hilft dir aus deiner Vergangenheit, in dieser neuen Welt erfolgreich zu bleiben?

Nathan:

Dass ich nie geglaubt habe, dass das Geschäftsmodell stabil bleibt. Das Buch *The Future of Law* von Richard Susskind kam 1996 heraus, vor fast 30 Jahren. Da stand eigentlich alles schon drin – ich empfehle die Lektüre!

Als wir Kanzleien in Asien bauten, gab es keine Prozesse. Wir haben Strukturen geschaffen, wo keine waren.

Heute passiert Ähnliches in Europa – durch KI, Plattformen, neue Berufsgruppen.

KI ist keine Konkurrenz – vielmehr ist sie ein Werkzeug mehr und nimmt Routinearbeit weg – nicht die eigentliche Beratung des Klienten.

Ich habe früh interdisziplinär und geografisch „dazwischen“ gearbeitet. Das zwingt zu Offenheit und Kreativität.

Juristen, die sich nur über „Wissen“ definieren, werden es schwerer haben. Wissen ist nicht mehr knapp.

Verstehen ist knapp – und zwar nicht nur das Verstehen des Rechts, sondern das Verstehen wirtschaftlicher Zusammenhänge und des Klienten und dessen Bedürfnisse und Rahmenbedingungen.

Mandanten wollen Berater, die wissen:

- was der Klient „wirklich“ will – auf Englisch fragt man treffend: „What are you trying to achieve?“
- wie Unternehmen funktionieren,
- wie Governance gebaut wird, Grundsätze der Spieltheorie eingeschlossen,
- wie Technik und Recht zusammenhängen,
- wie man Systeme denkt statt nur Paragrafen liest.

Nicole:

„Interdisziplinarität ist das neue Spezialistentum“ – würdest du das unterschreiben?

Nathan:

Absolut.

Ein moderner Anwalt muss mehrere Sprachen sprechen:

1. Recht
2. Technologie(n)
3. Organisation & Strukturen
4. Ökonomie (Makro- und Mikro)

Wer alle vier spricht, wird gebraucht wie nie zuvor.

7. Fünf „Learnings“ aus Nathans Weg – für Anwälte, die relevant bleiben wollen

1. Neugier schlägt Planbarkeit

Karriere ist keine gerade Linie.

Wer sich traut, Räume zu wechseln, bleibt beweglich.

2. Technologie ist ein Verstärker, kein Feind

KI nimmt Routinen weg, beschleunigt – und macht echte Beratung wertvoller.

3. Interdisziplinarität ist das neue Spezialistentum

Die Zukunft gehört Juristen, die Systeme verstehen – nicht nur Dokumente.

4. Businessmodelle ändern sich – Haltung nicht

Wer Mehrwert liefert statt Stunden, bleibt unverzichtbar.

5. Europa ist ein Ausgangspunkt, keine Grenze

Globale Perspektiven machen europäische Werte stärker, nicht schwächer.