

Constructive Alignment für juristische Grundlagenvorlesungen am Beispiel des St. Galler Kurses zum Obligationenrecht

Zweite Tagung des Schweizerischen Nachwuchsforums Privatrecht (SNAP)
Freiburg i. Üe., 13. September 2024
Jan Koch



From insight to impact.



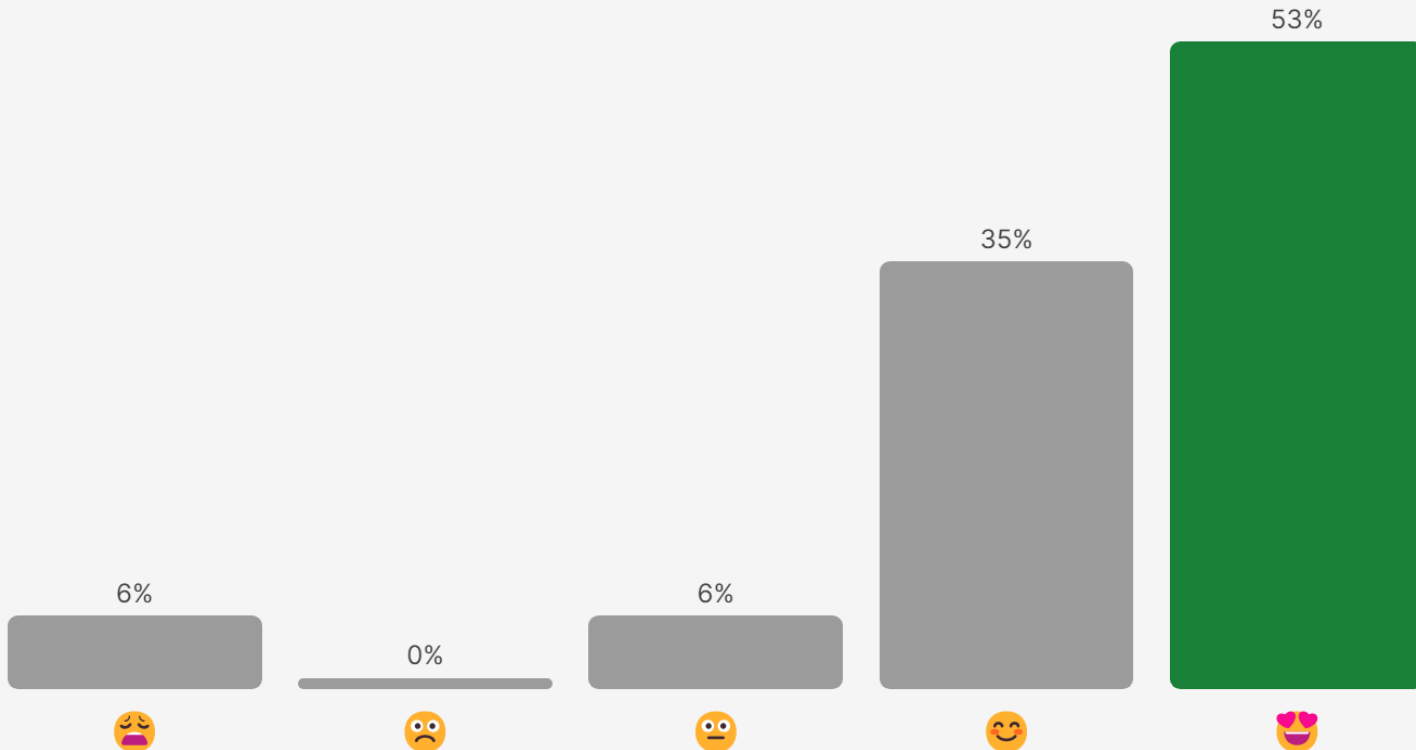
Wie fit bist Du so kurz vor der Mittagspause noch?

① Start presenting to display the poll results on this slide.

Wie fit bist Du so kurz vor der Mittagspause noch?

😓 - Leider gar nicht... 🥰 - Mega fit!

Ergebnis: 🥰 4.3

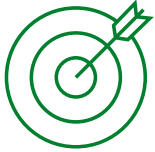


Agenda

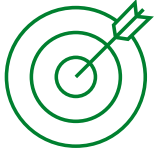
1. Ziel des Workshops
2. Ausgangslage
3. Konzept *Constructive Alignment*
 - Lernziele: Kompetenzmodell für die Rechtswissenschaft
 - Lehr-/Lernaktivitäten: Identifikation von Lücken
 - Prüfungsleistungen: Schriftliche Prüfung, ja aber...
4. Projektevaluation
5. Diskussion

Ziele des Workshops

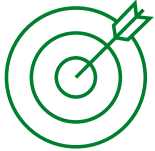
Ziele des Workshops



Vermittlung grundlegender **didaktischer Softskills** zum *Constructive Alignment* bei juristischen Grundlagenvorlesungen und **Befähigung zur Innovation in der Lehre.**



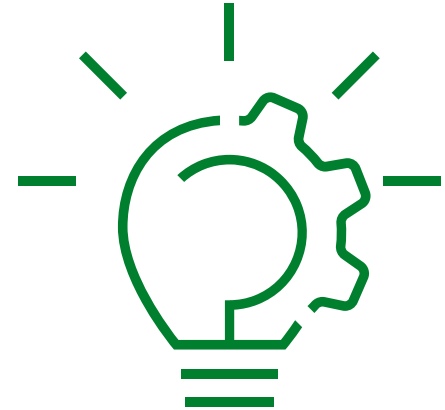
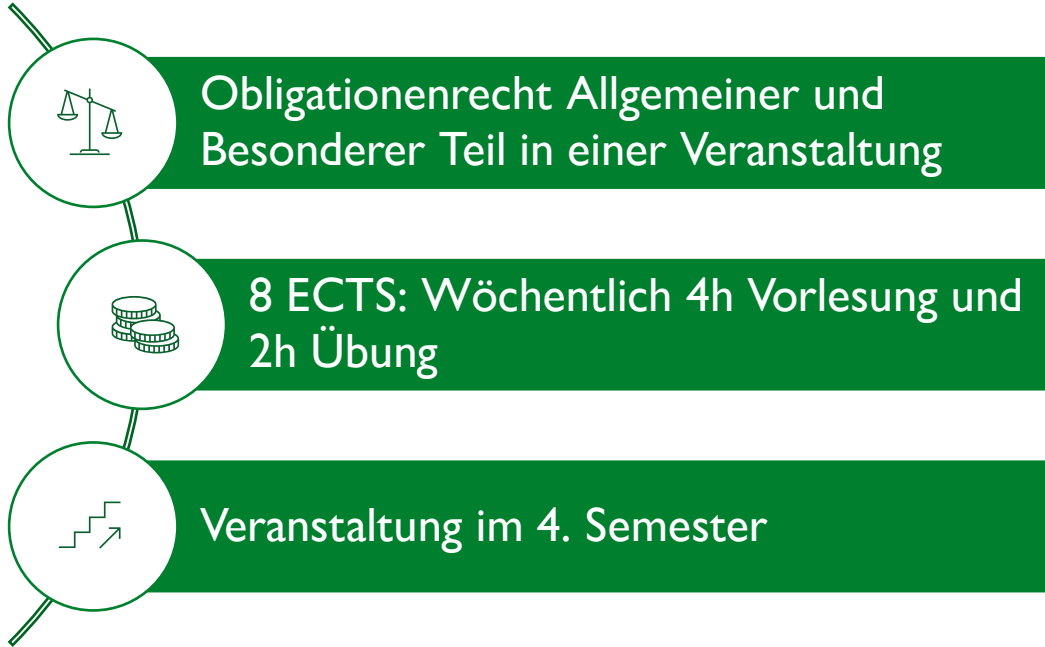
Vorstellung des **neuartigen Vorlesungs- und Prüfungskonzepts** des St. Galler Kurses zum Obligationenrecht zur **Veranschaulichung der Überlegungen.**



Aktive Teilnahme und Interaktion im Workshop-Format zur Förderung des Ideenaustauschs.

Ausgangslage

St. Galler Kurs zum Obligationenrecht: Bewährte Veranstaltungsstruktur bildet Basis für Pilotprojekt im FS 2024.





Prof. Dr. Markus Müller-Chen

Professor für Privatrecht, Internationales
Privatrecht und Rechtsvergleichung



Dr. Hanne Birk

Fachexpertin für didaktische
Lehrentwicklung im Center for Curriculum
and Teaching Development (CAT)



Jan Koch

Wissenschaftlicher Assistent am Lehrstuhl
von Prof. Dr. Markus Müller-Chen



Nadine Boss

Wissenschaftliche Assistentin am Lehrstuhl
von Prof. Dr. Markus Müller-Chen



Anna Geeler

Wissenschaftliche Assistentin am Lehrstuhl
von Prof. Dr. Markus Müller-Chen



Laura Schläfli

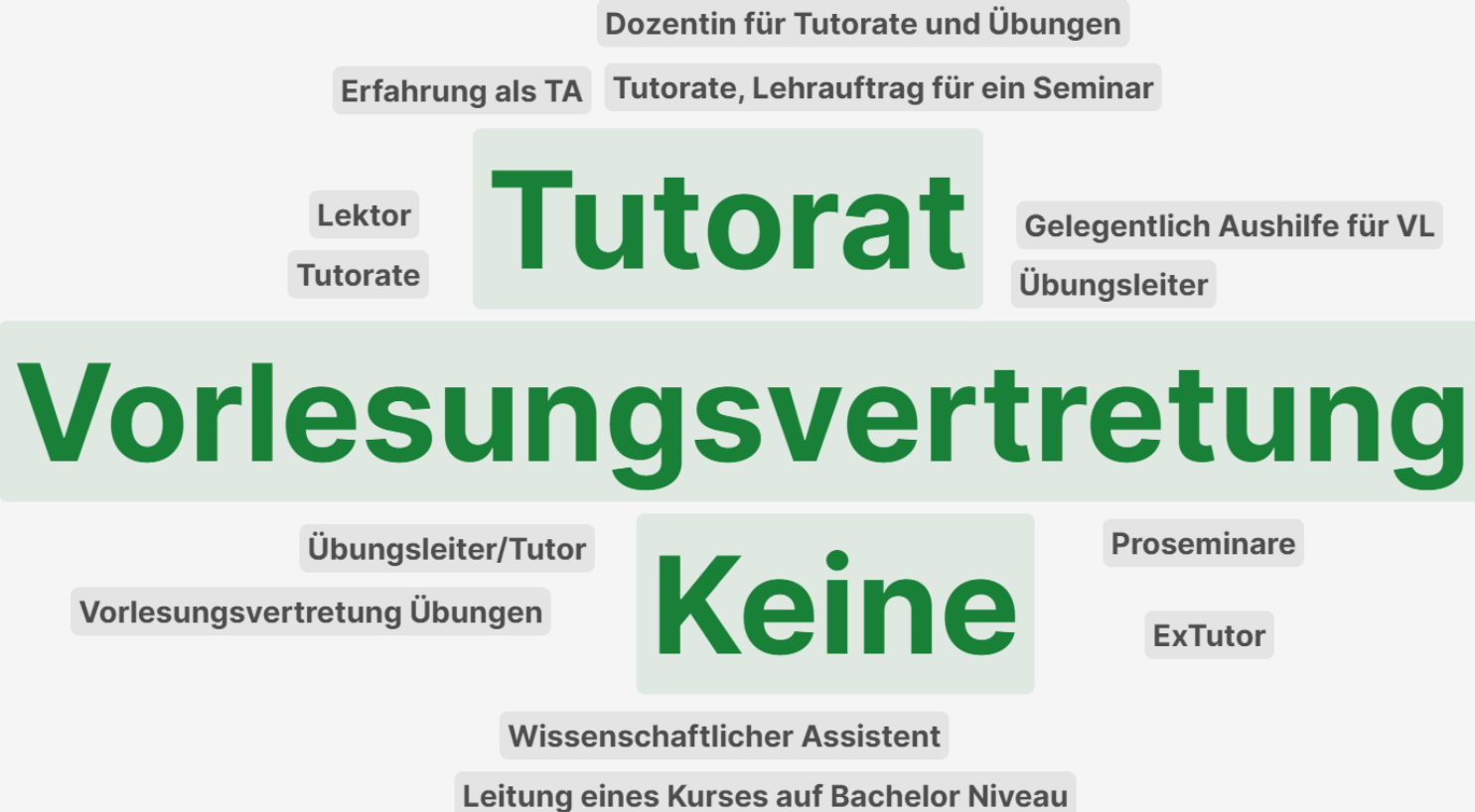
Wissenschaftliche Assistentin am Lehrstuhl
von Prof. Dr. Markus Müller-Chen



Welche Rolle hast Du in der universitären Lehre?

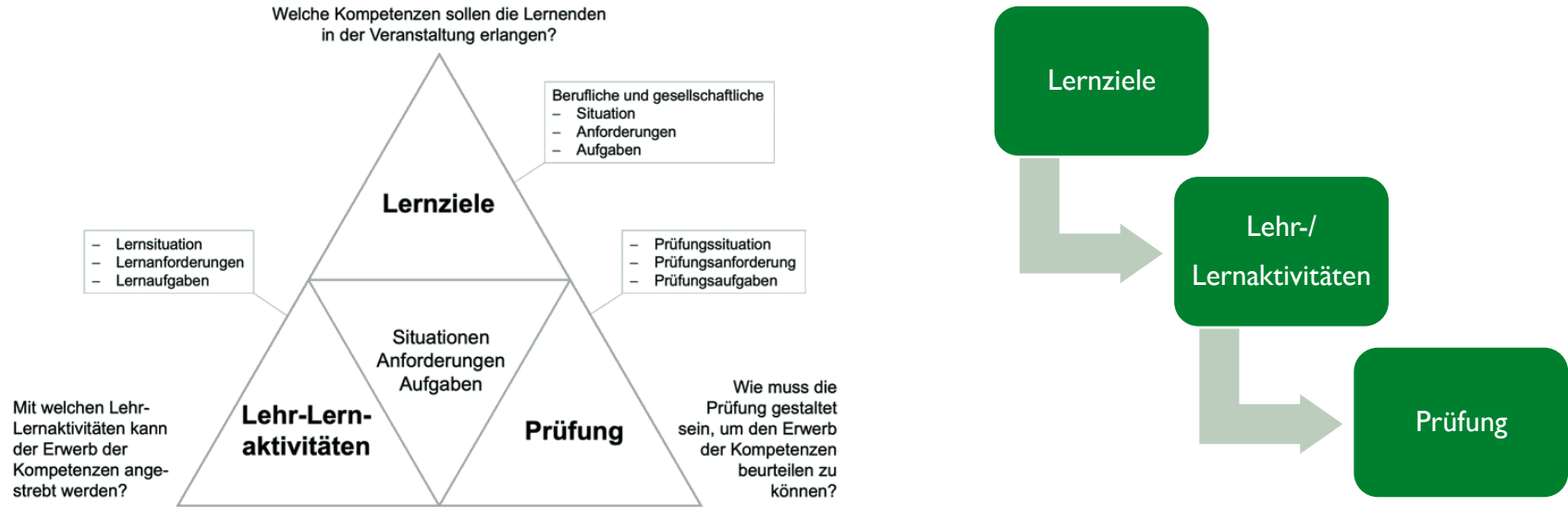
① Start presenting to display the poll results on this slide.

Welche Rolle hast Du in der universitären Lehre?



Constructive Alignment

Constructive Alignment: Abstimmung von Lernzielen, Lehr-/Lernaktivitäten und Prüfungen zur Maximierung des Lernerfolgs.



Quelle: <https://teachingtools.uzh.ch/de/tools/constructive-alignment> (Abb. 1. Schematische Darstellung des Constructive Alignment Modells (adaptiert aus Wildt & Wildt, 2011, S. 9 und <https://www.e-teaching.org/didaktik/konzeption/constructive-alignment>).

Lernziele

Die bisherigen Lernziele im Kurs Obligationenrecht AT/BT beschränkten sich auf Fachwissen und Methodik.

Die Studierenden:

- kennen die **Struktur des OR AT und BT** und das Zusammenspiel zwischen diesen beiden Teilen;
- kennen die allgemeinen, dem Obligationenrecht **zugrundeliegenden Prinzipien und Regeln**; dies beinhaltet insb. die Entstehung, die **Wirkungen** (Erfüllung, Nichterfüllung, Beziehung zu dritten Personen) und das **Erlöschen** der Obligationen, die **besonderen Verhältnisse** bei Obligationen (Solidarität, Bedingungen, Sicherungsinstrumente) sowie die Abtretung von Forderungen und die Schuldübernahme;
- kennen die Merkmale der **verschiedenen Vertragstypen** des OR BT und die Grundzüge der Innominatverträge;
- haben ein vertieftes Verständnis ausgewählter Vertragstypen;
- verstehen die **anspruchorientierte Falllösungsmethodik**.

Die Studierenden können aufgrund dieses theoretischen Wissens:

- ein **obligationenrechtliches Problem identifizieren** und dem richtigen Rechtsgebiet zuordnen;
- obligationenrechtliche **Fälle selbständig lösen**.

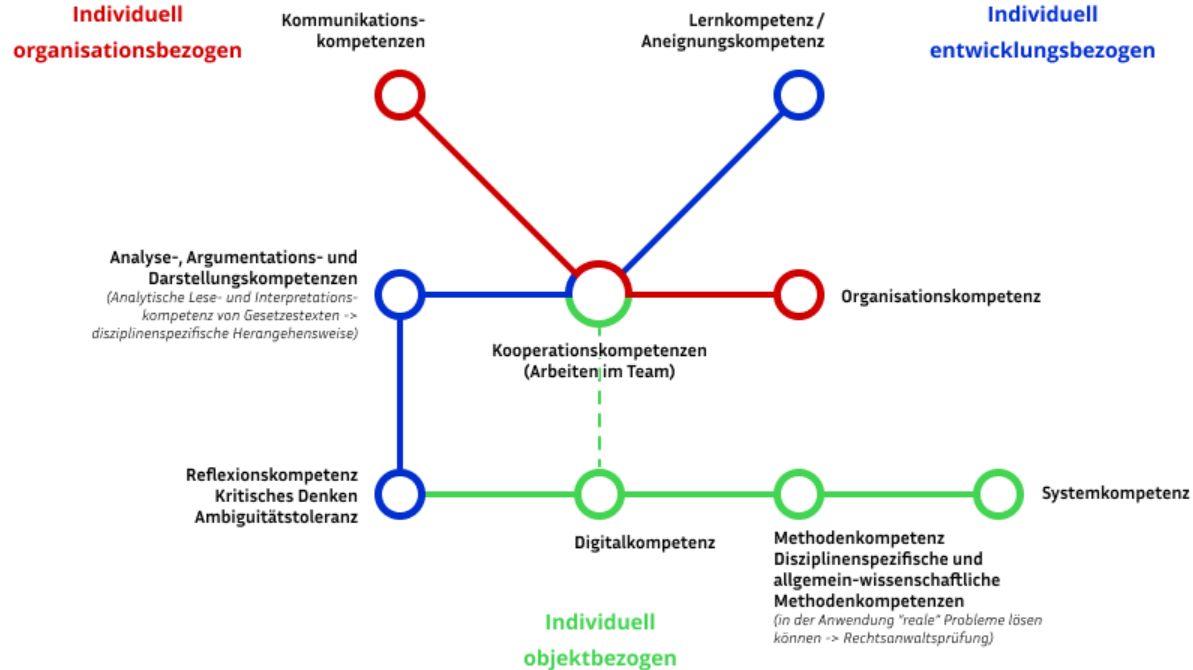
Was müssen
Jurist:innen über
das Fachwissen
hinaus können?



Was müssen Jurist:innen über das Fachwissen hinaus können?



Kompetenzmodell für die Rechtswissenschaft



Graphik von Hanne Birk & Ethan Ohlin, basierend auf:
Ehlers, U.-D. et al. (2022). Future Skills im Vergleich: Zur Konstruktion eines allgemeinen Rahmenmodells für Zukunftskompetenzen in der akademischen Bildung.
Karlsruhe: www.nextskills.org. Link: 2022-01-Future-Skills-Bildungsforschung_final_Vs_2.pdf (nextskills.org)
[Published under the following creative commons licence: Attribution-NonCommercial-ShareAlike 4.0 International (CC BY-NC-SA 4.0)]

Die neuen Lernziele bilden ein breites Spektrum an zu vermittelnden Kompetenzen ab.

Die Studierenden:

- wenden ihre juristischen **Lese- und Interpretationskompetenzen** an und verbessern diese dadurch;
- kennen die **Struktur des OR AT und BT** und das Zusammenspiel zwischen diesen beiden Teilen;
- kennen die allgemeinen, dem Obligationenrecht **zugrundeliegenden Prinzipien und Regeln**; dies beinhaltet insb. die Entstehung, die **Wirkungen** (Erfüllung, Nichterfüllung, Beziehung zu dritten Personen) und das **Erlöschen** der Obligationen, die **besonderen Verhältnisse** bei Obligationen (Solidarität, Bedingungen, Sicherungsinstrumente) sowie die Abtretung von Forderungen und die Schuldübernahme;
- kennen die Merkmale der **verschiedenen Vertragstypen** des OR BT und die Grundzüge der Innominatverträge;
- haben ein vertieftes Verständnis ausgewählter Vertragstypen;
- verstehen die **anspruchsorientierte Falllösungsmethodik**.

Die Studierenden können aufgrund dieses theoretischen Wissens und aufgrund der Vertiefung von u.a. **kommunikativen und kooperativen Kompetenzen**:

- ein **obligationenrechtliches Problem identifizieren** und dem richtigen Rechtsgebiet zuordnen;
- obligationenrechtliche Fälle mit Hilfe der anspruchsorientierten Falllösungsmethodik **selbständig und im Team lösen**;
- obligationenrechtliche **Sachverhalte mündlich präsentieren** und verständlich machen;
- **kritisch** ihre eigene Herangehensweise **reflektieren und revidieren** und in **Kollaborationssituationen** mit anderen Studierenden kommunikativ aushandeln.

Lehr-/Lernaktivitäten

Die bisherigen Lehr-/Lernaktivitäten decken insb. Fachwissen und Methodik ab. Welche Kompetenzen werden (noch) nicht geschult?

Vorlesung

- Mündliche Vermittlung von Fachwissen
- Lösen von kleinen Übungsfällen im Plenum

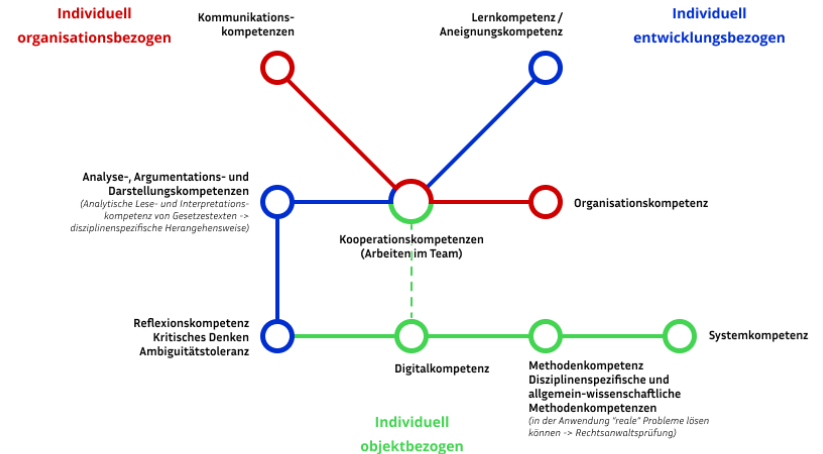
Übung

- Einüben der anspruchsorientierten Falllösungsmethode
- Lösen von Fällen unter Anleitung der Übungsleiter:innen

Selbststudium

- Aneignen von Fachwissen durch Studium von Literatur und Urteilen

Kompetenzmodell für die Rechtswissenschaft



Graphik von Manne Birk & Ethan Ohlin, basierend auf:
Ehlers, U.-D. et al. (2022). Future Skills im Vergleich: Zur Konstruktion eines allgemeinen Rahmenmodells für Zukunftskompetenzen in der akademischen Bildung.
Karlsruhe: www.nextskills.org. Link: 2022-01-Future-Skills-Bildungsforschung_final_Vs_2.pdf (nextskills.org)
[Published under the following creative commons licence: Attribution-NonCommercial-ShareAlike 4.0 International (CC BY-NC-SA 4.0)]

Welche
Kompetenzen
werden (noch)
nicht geschult?



	Fachwissen ²	Digitalkompetenz	Methodenkompetenz (disziplinspezifisch und allgemeinwissenschaftlich)	Systemkompetenz: U.a. aufgrund Bezugnahmen/Interrelationen der Lehrveranstaltung zu anderen Lehrangeboten im Studiengang erfolgt eine Förderung von Systemkompetenzen, aber auch mittels einer Akkulturation in rechtswiss. Diskurse	Kommunikationskompetenzen	Kooperationskompetenz (Arbeiten im Team)	Organisationskompetenz	Lernkompetenz/Aneignungskompetenz	Analyse-, Argumentations- und Darstellungskompetenz	Reflexionskompetenz, kritisches Denken, Ambiguitätstoleranz
		Individuell objektbezogen			Individuell organisationsbezogen			Individuell entwicklungsbezogen		
Vorlesung	Theoretische Grundlagen des Obligationenrechts; Rechtsprechung									
Übung	Vertiefung und Anwendung der Inhalte aus Vorlesung und Selbststudium									
Selbststudium	Aneignung von Grundlagenwissen, Vertiefung der Vorlesung									
Prüfung	Identifikation von Ansprüchen und Anspruchsgrundlagen; Kenntnis relevanter Rechtsprechung; Voraussetzungen/Schemata verschiedener Anspruchsgrundlagen									

Prüfungsleistung

Bisher: Die gesamte Prüfungsleistung besteht aus einer schriftlichen Prüfung.



Zentral: Schriftliche Prüfung (100%, 150 Min.)

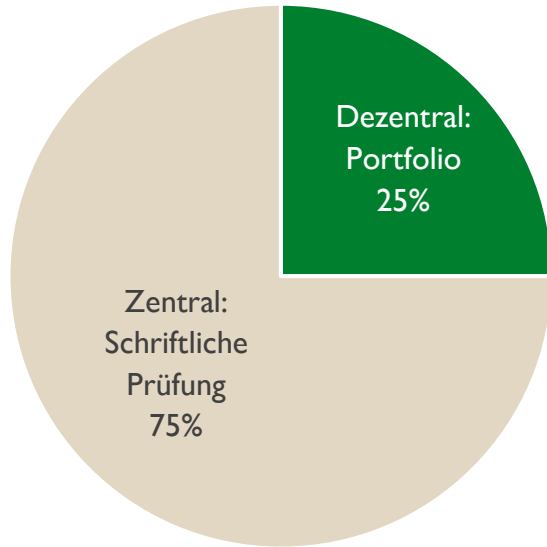
- Prüfung des Fachwissens und der anspruchsorientierten Falllösungsmethode
- Alte Prüfungen werden zur Verfügung gestellt
- Probeprüfung und Lösungsbesprechung

Wie könnten die Prüfungsleistungen die neuen Kompetenzen abdecken?

- Kommunikationskompetenz
- Kooperationskompetenz
- Analyse-/Argumentations-/Darstellungskompetenzen
- Reflexionskompetenz



Die schriftliche Prüfung wird um ein Portfolio ergänzt, welches diverse zu vermittelnde Kompetenzen abdeckt.



Dezentral: Portfolio (25%)

- **2x Quiz** (20%, Pass/Fail): Reflexion des Lernprozesses (10-15 Min.)
- **6x Falllösung** (30%, Pass/Fail, 4er-Gruppen): Vorbereitung von Fällen für Übungsgruppe (4 Slides)
- **3x Präsentation einer Falllösung** (50%, benotet, 4er-Gruppen): Präsentation der vorbereiteten Lösungen an zufälligen Terminen (max. 10 Min.)

Spotlight Reflexionsquizze: Anstoss zur kritischen Reflexion des eigenen Lernverhaltens und zur Zielsetzung im Lernprozess.

2x Quiz (20%, Pass/Fail):
Reflexion des Lernprozesses
(10-15 Min.)

Beispielfrage 1

- Wie haben Sie sich bisher mit den Kursinhalten auseinandergesetzt? Welche Lehr-/Lernaktivitäten haben Sie eingesetzt? Welche nicht?

Beispielfrage 2

- Setzen Sie sich 3 konkrete Ziele für die nächsten Wochen, welche Ihren Lernfortschritt im Kurs verbessern können.

Spotlight Falllösungen: Lösung und Darstellung eines obligationenrechtlichen Falls im Team und unter Zeitdruck.

6x Falllösung (30%, Pass/Fail, 4er-Gruppen): Vorbereitung von Fällen für Übungsgruppe (4 Slides)

Sachverhalt

Welche vertraglichen Ansprüche sind entstanden?



- 1 • Natalie (VR) beauftragt Fridolin (MA) für die St. Galler Kranz AG ein Auto zu kaufen
- 2 • Fridolin kauft im Namen der St. Galler Kranz AG ein Auto im Wert von CHF 20000.- bei Silvio
- 3 • Silvio fordert von der St. Galler Kranz AG die Bezahlung des Kaufpreises
- 4 • Natalie entgegnet:
 - a. • Sie habe Silvios Fahrer bar bezahlt
 - b. • Das Auto habe einen schweren Mangel
 - c. • Sie verrechne die Forderung mit einer Darlehensschuld von Silvio ggü. der Kranz AG

→ Hat Silvio ggü. der St. Galler Kranz AG einen Anspruch auf Bezahlung des Kaufpreises aus Art. 184 Abs. 1 OR?

Spotlight Falllösungen: Lösung und Darstellung eines obligationenrechtlichen Falls im Team und unter Zeitdruck.

Hat Silvio einen Anspruch auf Bezahlung des Kaufpreises ggü. der Kranz AG aus OR 184 Abs. 1?

1. Ist der Anspruch entstanden?

- Vertragsqualifikation: Kaufvertrag (OR 1 iVm. Or 184ff.) ✓
- Zustandekommen des Vertrags: Konsens, Antrag & Annahme ✓
- Hat Fridolin als Stellvertreter nach OR 32ff. für die Kranz AG gehandelt? →
- Fälligkeit Art. 213 OR: Kaufpreis bei Übergabe der Sache ✓

→ **Anspruch ist entstanden**

Voraussetzungen OR 32 Abs. 1:

- Urteilsfähigkeit ✓
- Vertretungsfreundlicher Vertrag ✓
- Vollmacht ✓
- Handeln in fremden Namen ✓
- Handeln auf fremde Rechnung ✓

2. Ist der Anspruch untergegangen?

... **durch Erfüllung? OR 114** -> damit geht die einzelne Obligation einschliesslich aller Nebenrechte unter.

Der richtige Leistungserbringer muss an die richtige Leistungsempfängerin am richtigen Erfüllungsort zum richtigen Zeitpunkt den richtigen Leistungsgegenstand in der richtigen Art erbringen.

Der richtige Leistungsempfänger:

- Leistung an einen materiell unberechtigten Dritten:
 - I.e. keine Anhaltspunkte für Abmachung im Sachverhalt ✗
- Leistung an den Gläubiger: direkt an Gläubiger oder bevollmächtigten Stellvertreter
 - War Ulrich zur Stellvertretung von Silvio (Sv. OR 32 Abs. 1 berechtigt)?
 - Greift Gutglaubenschutz (OR 33 Abs. 3)?

→ **Der Anspruch ist nicht durch Erfüllung untergegangen.**

Voraussetzungen OR 32 Abs. 1:

- Urteilsfähigkeit ✓
- Vertretungsfreundlicher Vertrag ✓
- Vollmacht ?
- Handeln in fremden Namen ✗
- Handeln auf fremde Rechnung ✗

Voraussetzungen OR 33 Abs. 3:

- Vollmacht dem Dritten mitgeteilt ✗
- Stellvertreter handelt gegenüber dem Dritten ✗
- Vollmacht bestand nicht ?
- Dritter vertraut gutgläubig auf mitgeteilte Vollmacht ?

2. Anspruch auf Schadenersatz für den Kaufpreis und den entgangenen Gewinn Ist der Anspruch entstanden?

Schuldnerverzug und Ansetzung Nachfrist

- Schuldnerverzug nach OR 102 muss vorliegen.
- I.c. implizites Verfalltagsgeschäft (OR 102 II), da Lieferung des korrekten Saatguts nur bis zu einem bestimmten Zeitpunkt sinnvoll ist. Im Frühjahr 2021 ist dies definitiv nicht mehr der Fall.
- Ansetzen einer Nachfrist i.c. nicht erforderlich, da bei Saisonware nachträgliche Leistung durch Verzug nutzlos wird (OR 108 Ziff. 2.).
→ OR 107 II kommt zur Anwendung.

Wahlrecht

- Michaela kann wählen, ob sie am Vertrag festhält oder auf die nachträgliche Leistung verzichtet.
- I.c. müsste sie, weil sie nicht mehr an der Erfüllung interessiert ist und Schadenersatz möchte, auf die nachträgliche Leistung verzichten und dies unverzüglich erklären (OR 107 II).
→ In diesem Falle könnte sie nun entweder Ersatz des aus Nichterfüllung entstandenen Schadens verlangen oder vom Vertrag zurücktreten.

Spotlight Präsentationen: Grosse Verbesserungen der Präsentationskompetenzen sind innert weniger Wochen spürbar.

3x Präsentation einer Falllösung
(50%, benotet, 4er-Gruppen):
Präsentation der vorbereiteten Lösungen
an zufälligen Terminen (max. 10 Min.)



Effiziente Bewertungsmethoden mindern den durch die Portfolioleistungen erzeugten Mehraufwand signifikant.

Kriterium	4 Punkte	3 Punkte	2 Punkte	1 Punkt
Fachwissen und Falllösung	Anspruchsorientierte Falllösungsmethode wurde vollständig und korrekt angewandt. Ansprüche und Anspruchsgrundlagen wurden korrekt identifiziert. Juristische Lösung des Falls ist überzeugend und inhaltlich korrekt.	Anspruchsorientierte Falllösungsmethode wurde mehrheitlich korrekt angewandt. Ansprüche und Anspruchsgrundlagen wurden mehrheitlich korrekt identifiziert. Juristische Lösung des Falls ist mehrheitlich überzeugend und inhaltlich korrekt.	Anspruchsorientierte Falllösungsmethode wurde nur teilweise oder inkorrekt angewandt. Ansprüche und Anspruchsgrundlagen wurden teilweise korrekt identifiziert. Juristische Lösung des Falls ist nur teilweise überzeugend und inhaltlich korrekt.	Anspruchsorientierte Falllösungsmethode wurde nicht angewandt. Ansprüche und Anspruchsgrundlagen wurden nicht oder falsch identifiziert. Juristische Lösung des Falls ist nicht überzeugend oder inhaltlich nicht korrekt.
Mündliche Präsentation, Auftrittskompetenz	Vortragstechniken (Körperhaltung, Gestik, Augenkontakt und stimmliche Ausdruckskraft) machen die Präsentation überzeugend; Vortragende wirken sicher und souverän. Alle Teammitglieder bringen sich sinnvoll ein.	Vortragstechniken (Körperhaltung, Gestik, Augenkontakt und stimmliche Ausdruckskraft) tragen zur Verständlichkeit bei und machen die Präsentation interessant; Vortragende wirken sicher. Mehrheit der Teammitglieder bringt sich sinnvoll ein.	Vortragstechniken (Körperhaltung, Gestik, Augenkontakt und stimmliche Ausdruckskraft) tragen zur Verständlichkeit der Präsentation bei, aber Vortragende wirken etwas ungeübt. Teammitglieder bringen sich teilweise ein.	Vortragstechniken (Körperhaltung, Gestik, Augenkontakt und stimmliche Ausdruckskraft) unterstützen die Präsentation kaum und Vortragende wirken eher ungeübt. Nur einzelne Teammitglieder treten in Erscheinung oder verdrängen andere.
Ausgestaltung der PowerPoint-Präsentation	Slides sind optisch ansprechend gestaltet und nicht überladen. Visualisierungen unterstützen das Verständnis der Präsentation. Klarer Aufbau und saubere Strukturierung. Slides sind sinnvolle Ergänzung zum mündlich Gesagten.	Slides sind mehrheitlich ansprechend gestaltet und nur vereinzelt überladen. Visualisierungen unterstützen das Verständnis der Präsentation mehrheitlich. Mehrheitlich klarer Aufbau und saubere Strukturierung Slides sind mehrheitlich sinnvolle Ergänzung zum mündlich Gesagten.	Slides sind teilweise optisch ansprechend gestaltet oder überladen. Visualisierungen unterstützen das Verständnis der Präsentation teilweise. Aufbau und Strukturierung sind teilweise unklar oder nicht sinnvoll. Slides sind teilweise sinnvolle Ergänzung zum mündlich Gesagten.	Slides optisch nicht ansprechend gestaltet und überladen. Visualisierungen unterstützen das Verständnis der Präsentation nicht. Aufbau und Strukturierung sind unklar oder nicht sinnvoll. Slides lenken von mündlicher Präsentation ab und/oder widersprechen dieser.
Analyse-, Argumentations-, Reflexionskompetenz	Aussagen und Lösungsweg werden argumentativ sinnvoll und überzeugend vertreten. Fragen können korrekt und ohne Umschweife beantwortet werden. Eigene Lösungen werden kritisch hinterfragt und Feedback wird gut angenommen.	Aussagen und Lösungsweg können argumentativ mehrheitlich untermauert werden. Fragen können grösstenteils beantwortet werden. Kritische Auseinandersetzung mit eigenen Lösungen findet mehrheitlich statt und Feedback wird angenommen.	Aussagen und Lösungsweg können nur mangelhaft begründet werden. Fragen können teilweise beantwortet werden. Eigene Lösungen werden vereinzelt kritisch hinterfragt und Feedback wird teilweise angenommen.	Aussagen und Lösungsweg werden argumentativ nicht untermauert. Fragen können nicht befriedigend beantwortet werden. Keine Reflexion der eigenen Erkenntnisse und Lösungsvorschläge oder Feedback wird nicht angenommen.
Formalitäten	Formale Vorgaben wurden eingehalten.	-	-	Formale Vorgaben wurden nicht eingehalten.

Juristische Fallstricke in der Umsetzung innovativer Prüfungsformate: Wie ist «ungerundet» auszulegen?

⁴ Im Falle der Vergabe von Teilnoten darf nicht gerundet werden. Erst die aus mehreren Teilnoten gebildete Gesamtnote muss mathematisch auf viertel, halbe oder ganze Noten gerundet werden.  160

4.75?

4.83?

4.8348023...?



Wie ist "ungerundet" auszulegen?

① Start presenting to display the poll results on this slide.

Wie ist "ungerundet" auszulegen?

4.83480235634... ✓



4.83



4.75



Projektevaluation

Laufende Evaluation der Veranstaltung erlaubt die Lösung kleinerer Problemstellungen schon im laufenden Vorlesungsbetrieb.

Feedback 1

- Teaching Analysis Poll (TAP) in der Vorlesung

Feedback 2

- Feedback im Selbstreflexionsquiz

Feedback 3

- Kursevaluation für die Übungsveranstaltungen

Feedback 4

- Hospitationen Hanne Birk (Didaktik)

«Gerne würde ich die Übungsfälle nach der Veranstaltung mit den Musterlösungen nachbereiten. Die Veröffentlichung erst im Break bzw. Ende Semester ist hierfür zu spät.»

«Die Präsentationen bringen mir weniger als durch die Dozierenden geleitete Falllösungen. Zudem fehlen mir konkrete Beispiele für die anspruchsorientierte Falllösungsmethode.»

Die Gesamtbilanz des Pilotprojektes fällt positiv aus. Das Konzept wird mit kleineren Anpassungen und Überarbeitungen beibehalten.

Evaluation aus didaktischer Sicht

- Positive Rückmeldungen aus Hospitationen und Konzeptphase
- Ermutigung, Projekt fortzusetzen

Evaluation aus studentischer Sicht

- Gemischte Rückmeldungen
- Teilweise Anwesenheitspflicht und grösserer Aufwand wurden negativ aufgefasst
- Auswirkungen auf Lernerfolg wohl oft unklar

Evaluation aus Sicht des Lernerfolgs

- Gute Entwicklung der Leistungen im Portfolio
- Verbesserung in schriftlicher Prüfung ist spürbar

Evaluation aus Sicht der Assistierenden

- Grösserer Organisations- und Bewertungsaufwand
- Effiziente Organisation dank digitaler Tools und vorbestehender Materialien

SQUARE @ HSG

The Future Of Learning

Vielen Dank und «en Guete»!

Jan Koch

Wissenschaftlicher Assistent

jan.koch@unisg.ch



Law School (LS-HSG)
Bodanstrasse 3
9000 St. Gallen

unisg.ch/universitaet/schools/law

Akkreditierungen

