

Weblaw: zumindest die laufenden Kosten amortisieren

Seit kurzem ist der Jusletter, ein Newsletter für Juristen, kostenpflichtig - mit Erfolg. Haupteinnahmequelle von Weblaw ist und bleibt aber ihr Standbein in der Old Economy, die Internetkurse. *Felicitas Graf*

«Wir hatten Angst davor, den Jusletter kostenpflichtig zu machen», gesteht Sarah Montani, Gründerin von Weblaw. Doch die Angst war unbegründet: Mehr als ein Drittel der Abonnenten entschieden sich, zu zahlenden Kunden zu werden: «Sechs Wochen vor der Einführung der Kostenpflicht haben wir unsere Kunden darüber informiert», erzählt sie. Worauf sich täglich mehr User bereit erklärten, für die Informationen auch in die Tasche zu greifen. 90 Franken kostet der Jusletter im Jahr für ein Einzelabonnement, 160 Franken für ein Gruppenabonnement, alle Schweizer Universitäten und Studierende können ihn nach wie vor gratis beziehen.

Zusammen mit ihrem Partner Franz Kummer gründete Montani vor fünf Jahren die Weblaw GmbH. Die beiden Walliser waren Assistenten der Rechtsinformatik an der Universität Bern und gaben Kurse für Studierende, wie im Internet

Sarah Montani
Franz Kummer

Wer ein klares Ziel publikum hat, verdient auch im Internet Geld.»

juristische Informationen zu finden sind. «Immer mehr kamen auch Anwälte, die davon gehört hatten, zu diesen Kursen.» Also entschlossen sich Kummer und Montani, Jungunternehmer zu werden. Heute zählt das Unternehmen zehn Mitarbeiter zu hundert Prozent, 30 weitere Mitarbeiter arbeiten Teilzeit.

Vor fünf Jahren lancierten die beiden die Online-Plattform für Juristen. Neben dem Jusletter, der jeden Montag an rund



9000 Abonnenten verschickt wird und für den 18 Redaktoren und Ressortleiter sowie 234 freischaffende Autoren arbeiten, umfasst die Plattform eine juristische Suchmaschine, eine Stellenplattform, einen Online-Büchershop und eine umfangreiche Linksammlung, alles von Juristen für Juristen. Die Stellenplattform und der Büchershop seien unterdessen selbsttragend, die Suchmaschine lawsearch.ch ist unter anderem

auf msn.ch, t-online.ch, sunrise.ch und jobpilot.ch zu finden. Nun soll sich auch der Newsletter selbst finanzieren. Montani: «Wer ein klares Zielpublikum hat und eine Nische besetzen kann, kann auch im Internet Geld verdienen.» Allerdings räumt sie ein, dass sich die Plattform nur wegen dem Standbein in der Old Economy tragen lässt. Jetzt könnten zumindest die laufenden Kosten amortisiert werden.

Im nächsten Jahr sollen vor allem die Kurse ausgebaut und auch für Nicht-Juristen angeboten werden. Denn nicht nur Juristen möchten wissen, wie man sich im Internet Rechtsinformationen holt.

www.weblaw.ch

Anzeige