

# IMR19: Kilian Springer

IMR019: Die innovativste Kanzlei | Interview Rechtsanwalt

Episode 19 | Gäste: Kilian Springer | Arbeitgeber: Kanzlei KTR | Veröffentlicht: 12.2.2019

---

## [00:09] Marc Ohrendorf:

Herzlich willkommen zu einer neuen Episode Irgendwas mit Recht. Heute machen wir eine Folge in Leipzig für euch und ich spreche mit Kilian Springer. Hallo Kilian.

## [00:21] Kilian Springer:

Hallo Marc. Schön, dass ich dabei sein darf.

## [00:24] Marc Ohrendorf:

Ja, schön, dass du mich hierhin eingeladen hast. Sehr schön ist es bei euch. So viel sei vorweggenommen, der 2018 innovativsten Kanzlei Deutschlands.

## [00:32] Kilian Springer:

Ja, genau. Genau, ja.

## [00:33] Marc Ohrendorf:

Werden wir gleich nochmal ein bisschen näher drauf eingehen. Vielleicht stellst du dich erstmal kurz vor und erzählst mal so ein bisschen, wo du herkommst und was du jetzt machst. Offensichtlich bist du ja Anwalt in der Kanzlei.

## [00:43] Kilian Springer:

Das ist richtig, ja. Also ich bin Kian, ich bin 33 Jahre alt, habe hier in Leipzig studiert bzw. Im Referendariat gemacht und im Oktober 2015 mit meinem ehemaligen Referendariatskollegen und jetzt Anwaltskollegen die Kanzlei hier gegründet, die Kanzlei KTR. Und wir haben versucht, in unserer Gründung, glaube ich, innovative Konzepte umzubauen beziehungsweise einfach gewisse Sachen so zu machen, wie wir uns das vielleicht eher vorstellen, wie es dann vielleicht mehr Spaß macht, als Anwälte zu arbeiten.

## [01:14] Marc Ohrendorf:

Und dann ist die Entscheidung gereift, deine eigene Kanzlei eröffnen zu wollen?

## [01:18] Kilian Springer:

Spannenderweise erst relativ spät. Ich muss sagen, dass ich eigentlich immer so ein Gründungsunternehmerrmensch war und schon als junger Mensch Vereine gegründet habe und ähnliches. Aber als ich Jura studiert habe, war gefühlt der erste Satz, der mir mitgegeben wurde, Kanzleien gründet man irgendwie nur, wenn niemand einen einstellen möchte. Und da hat das irgendwie immer relativ negativ auch mein Leben lang damit verbunden, also meine Ausbildungszeit. Und ich habe dann erst mal auch nach dem Studium oder nach dem Reveneriat woanders gearbeitet und habe aber gemerkt, dass ich eigentlich mehr Gestaltungsfreiheit haben möchte in der Kanzlei und mehr Einfluss haben möchte und dann ging es relativ schnell zu Ende und hatte mich dann mit Tim zusammen, gesetzt und haben beide gesagt, hey komm, wenn wir das nicht finden, was wir eigentlich suchen hier in Leipzig und es wäre gerade verrückt, aus dieser gerade sehr pulsierenden Stadt wegzuziehen, dann machen wir das einfach selbst.

**[02:03] Marc Ohrendorf:**

Das heißt, du hast als Angestellter an der Arbeit gearbeitet?

**[02:05] Kilian Springer:**

Genau, glaube ich, drei Monate.

**[02:07] Marc Ohrendorf:**

Ja, okay, gut. Aber dann scheint es dir ja wirklich nicht allzu gut gefallen zu haben.

**[02:11] Kilian Springer:**

Nee, ich glaube, das wird die Kanzlei aber auch. Wir haben uns einfach im gegenseitigen Einverständnis die Sache beendet.

**[02:15] Marc Ohrendorf:**

Nochmal kurz zurückgehend darauf, was du gerade gesagt hast, dass du schon immer so ein Gründungsmensch warst. Ist das was, was deiner Ansicht nach noch verbreiteter sein könnte im Jurastudium, was vielleicht auch ein bisschen mehr gefördert werden könnte?

**[02:26] Kilian Springer:**

Oh ja, auf jeden Fall. Also ich würde mich total freuen, wenn Leuten einfach bewusster gemacht wird, dass es auch mehr gibt, außer angestellt werden und auch so ein gewisses Unternehmergen mitgegeben wird. Weil ich glaube, das würde ja auch der Anwaltschaft, die einfach total Probleme hat, Nachwuchs zu finden und die wissen einfach nicht, warum. Das liegt vielleicht auch daran, dass die Optionen oder die Varianten teilweise zu klein sind und nicht jeder immer sofort Lust hat, sich hinten ins Büro reinzusetzen und abzuarbeiten, sondern einfach auch mitgestalten möchte. Und da auch, glaube ich, oft bereit ist zu sagen, okay, ich verzichte auf Gehalt, nur damit ich auch einen gewissen Thema Selbstverwirklichung dabei habe.

**[03:02] Marc Ohrendorf:**

Was könnte man denn da machen?

**[03:04] Kilian Springer:**

Also ich würde ja, also wenn es nach mir ginge und ich jetzt hier die Gesetzeslage einfach komplett ignoriere und sage, was jetzt passiert, fände ich es gut, wenn einfach das Teil der Ausbildung wird. Also zwingend, entweder, dass man vielleicht auch fachübergreifend sich mit BWLern zusammensetzt in Unternehmensgründungskurse und da halt speziell, aber trotzdem natürlich die Themen bei Kanzleien anspricht. Es ist natürlich nicht so einfach, eine Kanzlei zu gründen, wenn du zur Bank gehst und sagst, ich möchte gerne eine Kanzlei gründen, ich habe übrigens keinen Fachanwaltszettel und keine Mandanten. Und dann sagt die Bank, ja, und da ist die Tür. Also sie reagieren sehr empfindlich auf Anwälte, weil unser Asset ist unser Kopf. Also das Beste, was wir haben, ist das, was wir sozusagen mitbringen. Und wenn die Firma untergeht oder pleite geht, dann hat die Bank nichts mehr. Deswegen sind sie nicht so gerne darauf anzusprechen. Aber ich habe schon das Gefühl, dass sich gerade viel ändert. Aber es muss Teil der Ausbildung werden.

**[03:54] Marc Ohrendorf:**

Vielleicht können wir an der Stelle mal ganz kurz vorausgreifen. Wir haben in sechs Wochen eine Episode nämlich mit einem Professor, der Business Law Clinics macht, wo Jurastudierende zusammen mit VWLern und BWLern Businesspläne schreiben. So was wäre ja auch ganz spannend in dem Konzept, dass man sagt, naja, man will dieses Unternehmergen, das unternehmerische Denken den Studierenden auch schon mal im Studium ein bisschen näher bringen.

**[04:13] Kilian Springer:**

Ich glaube, das ist auf jeden Fall eine gute Idee, aber das Ding ist, wer sich für Business Law Clinics anmeldet, der hat schon irgendwie einen Gedanken. Und es geht ja darum, auch mal Leuten zu sagen, hier, ihr habt da wahrscheinlich noch gar nicht drüber nachgedacht, aber das ist gar nicht so schwer und das ist gar nicht so schlimm. Und das kriege ich ja auch mit dem Feedback von Studenten in Leipzig, wo wir, glaube ich, relativ guten Zugang haben und die dann einfach sagen, krass, so eine Option habe ich gar nicht gesehen, warum eigentlich nicht? Also man muss natürlich irgendwie auch als Vorbild vorangehen und zeigen, hey, es kann funktionieren, es kann auch anders funktionieren, als andere machen. Und da halt, wenn man es breiter sozusagen zeigt, dann haben die Leute auch, also wirklich Leute mal aufdrängen, die sich da nicht Gedanken drüber gemacht haben. Das wäre, glaube ich, ganz gut.

**[04:55] Marc Ohrendorf:**

Gehen wir mal kurz an den Zeitpunkt, wo ihr jetzt gesagt habt, okay, wir gehen zur Bank, wir gründen. Welche Herausforderungen hat das mit sich gebracht? Vielleicht erstmal solche, die ihr gesehen habt und dann diejenigen, die ihr im Ursprung vielleicht noch nicht so unbedingt einschätzen konntet.

**[05:11] Kilian Springer:**

Okay, also was wir gesehen haben, relativ klar ist, dass wir ziemlich wenig Ahnung von Finanzen hatten. Also ich sage mal so, Buchhaltung, Finanzen, damit umzugehen, wirklich einzuschätzen, was verdient man denn, das ist schon eine Herausforderung. Vielleicht auch die private, das Risiko. Ich meine, wir haben beide Kind und Frau schon gehabt zur Gründung. Also wir waren nicht mehr in der Lage zu sagen, ich gehe jetzt in eine WG und lebe im Monat von 300 Euro oder 500. Das war schon vornherein nicht drin. Also wir mussten natürlich da, es ist ein hohes privates Risiko eingegangen, aber wir waren einfach überzeugt. Das waren die großen Risiken, die wir gesehen haben. Das, was davon zukam, ist festzustellen, dass es schon Zeit braucht und Energie, Personen davon zu überzeugen, dass man der richtige Anwalt ist. Oder die, Und da einfach ein Konzept zu finden. Wir haben halt, sage ich mal, in dem Punkt einen Vorteil gehabt, dass wir Rechtsgebiete besetzt haben, die relativ jung sind. Also wenn wir Startups und Unternehmen beraten, dann finden das gut, dass wir jünger sind. Oder wenn ich über IT spreche, dann sagt jemand, ah cool, das ist ein Digital Native. Der weiß halt, was eine Software ist, ein Programmcode und Co. Vielleicht, das weiß auch nicht jeder, aber so, das kommt schon realistisch. Wenn ich jetzt mich hinsetze und über Airbrush spreche, dann sagt vielleicht jemand, ach, da warte ich jetzt doch lieber eine andere Person. Also das war schon, ich sag mal, das haben wir uns ein bisschen einfacher vorgestellt, Medanten anzukriegen, aber wir haben es ja trotzdem am Ende geschafft.

**[06:37] Marc Ohrendorf:**

Und in Abgrenzung zum Staatsdienst, also zum Richternasen oder vielleicht zum Staatsanwalt werden, was hat für dich dagegen gesprochen? Das ist ja auch eine Überlegung, die sich viele Referendare, aber vielleicht auch schon Studierende jetzt bereits stellen.

**[06:49] Kilian Springer:**

Okay, also ich hoffe auf die Gefahr, dass jetzt kein Richter irgendwie böse ist auf mich. Aber ich war einmal, also ich habe ja in dem Referendariat, das kann man ja zum Glück auch wirklich nutzen, um sich alles anzugucken. Und ich fand das Modell des einsamen Wolfs, der da irgendwie in seinem Zimmer sitzt und die Rechtsentscheidung trifft, fand ich nicht so schön. Und ich war bei einem Bauprozess dabei und es hat mich einfach so, es sind halt zwei Parteien, die offensichtlich ihre Wahrheiten da zusammenpacken und sich gegenseitig, und du bist da als Richter und musst das die ganze Zeit anhören, und ich dachte mir, das will ich nicht. Ich will halt gerne schon nicht nur einfach der Empfänger sein, sondern ich möchte auch ein Sender sein vielleicht und auch der Staatsanwalt. Ich meine, manchmal habe ich das Gefühl, dass die teilweise nur noch in einer Verwaltungsbehörde arbeiten. Da können sie nichts für, das ist halt gerade so. Und wenn jemand Lust hat, zu gestalten und was Aktives zu machen, finde ich, ist der Anwaltsberuf schon was sehr Schönes im Jura, was man dann nehmen kann. Und ja, das war, glaube ich, das, was mich da eher zum Anwalt hingezogen hat, zum Anwalt sein.

**[07:49] Marc Ohrendorf:**

Als ich gerade eben hier bei euch in die Kanzlei kam, bin ich ein paar Treppenstufen runtergegangen. hast du mir die Tür aufgemacht und dann habe ich erst mal Kunst gesehen. Du hast mir dann auch in unserem Vorgespräch erzählt, dass gerade eure Vernetzung in die Kunstszenen und Ausstellungen, die ihr hier regelmäßig macht, euch bei der Akquise helfen. Kannst du vielleicht nochmal da ein bisschen näher drauf eingehen, weil es ist ja jetzt nicht unbedingt direkt offensichtlich, warum man seine Kanzlei so einrichtet, warum man die dann auch als entsprechende Fläche nutzt, wenngleich das natürlich auch andere Kanzleien hier und da schon mal machen.

**[08:18] Kilian Springer:**

Ja, also ich glaube, das sind zwei Themen, die sich da bei uns verbinden. Zum einen bin ich also erstmal schon immer in Leipzig gewesen und habe privat auch schon Kontakt in die Kunst- und Kulturszene und habe mich da schon immer bewegt und wollte halt gerne das verbinden, weil ich glaube, dann ist es ja wichtig, wenn man ein Projekt startet, dass man sich da auch emotional irgendwie drin wiederfindet, dass zum einen, zum anderen... Es ist ja ein Unterschied, ob ich jetzt Leute zu mir einlade und sage, ich möchte gerne mit euch über den Brexit und Co. Reden und jeder weiß, wenn ich als Kanzlei einlade, dann wissen die auch, um was es geht. Ich will die auch bezirzen, ich gebe denen was hin und es ist immer relativ klar, die Hoffnung, ein Mandat zu erlangen oder sich wirtschaftlich zu verbessern. Wenn ich Leute zu einer Vernissage einlade und sage, kommt einem vorbei und wir reden, dann ist das einfach ungezwungen. Und das ist eine Netzwerkform, die mir Spaß macht, die ich schöner finde. Es gibt natürlich Leute, die sagen, ihr seid der Visitenkarten-Ninja und gib jedem deine Visitenkarte und geh allen auf den Sack. Aber ganz ehrlich, die Leute, die so jetzt drauf sind, und das verkehre ich auch mit, die werden immer ein bisschen geschnitten. Und das macht einfach keiner gerne. Es ist doch schön. Früher war das Modell das einzige Modell, weil die Leute hatten abends noch in der Bar was trinken zu gehen und dann merkt man, hey, wir sind da eigentlich doch ganz cool und können locker sein. Und wir haben das einfach jetzt weggekattet und gesagt, hey, wir können einfach schon von Anfang an cool sein, miteinander, kommen vorbei. Und das finde ich entspannter. Die Künstler haben natürlich irgendwie auch, hoffen auch, dass die Leute, die hier sind, die ein Unternehmen haben, sich für die Kunst interessieren. Also wir und die Künstler arbeiten gefühlt zusammen. Wir haben ein bisschen das gleiche Klientel. Und da finden wir uns. Und da bieten wir den Künstlern eigentlich auch die Fläche. Also wir sagen ja Leute, die ungefähr auf dem gleichen Status sind wie wir. Also die Künstler, die jetzt fertig sind mit der Ausbildung. Oder die ersten Solo-Ausstellungen machen. Denen bieten wir die Fläche. Und so sind wir eigentlich relativ ähnlich. Und letztendlich sind wir auch alles Freiberufler. Also ich finde, wir sollten uns auch ein bisschen... An der Kreativität der Künstler orientieren. Ich habe immer gemerkt, dass wenn Anwälte sagen, sie sind kreativ, wirkt das so, als wollten wir das Gesetz negativ auslegen oder irgendwie was Fieses machen. Aber wenn ich einen Vertrag schreibe und ein neues Businessmodell auf der habe, dann muss ich auch gucken, wie kann ich dieses Businessmodell dann überhaupt so abbilden, dass es rechtlich auch wasserdicht ist. Meistens ist es ja so, dass eben neue Sachen nicht im Gesetz stehen und da muss ich kreativ sein, im Positiven. Ich war der Überzeugung, ich habe mich auch vorbereitet im Atelier auf das Examen und Und habe festgestellt, dass mir das unglaublich viel bringt, wenn ich von Kreativität und Raum umgeben bin, als wenn ich einfach in so einer kleinen Butze sitze und dann irgendwie zwanghaft irgendwas schnell machen muss. Also es ist einfach so ein bisschen mehr Freiraum nutzen, den auch die Künstler haben und so arbeiten wir ähnlich, aber auch anders und das ist so eine schöne Verbindung.

**[10:56] Marc Ohrendorf:**

Jetzt hast du schon ganz gut dargelegt, was euch von der klassischen, vielleicht auch Großkanzlei unterscheidet. Das ist ja recht offensichtlich. Die Rechtsgebiete sind aber ja doch wahrscheinlich nicht komplett neu, die habt ihr ja nicht neu erfunden. Ihr macht ja auch dann klassisches Jura letztlich als Kernelement eurer Dienstleistung. Magst du vielleicht mal kurz darlegen, was das denn so rechtlich genau ist, was ihr dann da eurem Mandanten liefert?

**[11:19] Kilian Springer:**

Okay, also ich meine, es gibt ja viele, die eben diesen Full-Service-Ansatz haben. Ich würde nicht behaupten, dass wir da jetzt hinwollen und auch nicht sind. Wir haben schon versucht und ich denke, junge Kanzleien, die sich gründen... Kannst du das kurz.

**[11:31] Marc Ohrendorf:**

Erklären für die Zuhörer, was das bedeutet, Full Service?

**[11:33] Kilian Springer:**

Full Service heißt sozusagen, dass jemand zu einer Kanzlei geht und einfach alles bekommt, was man braucht. Also sei es Mietrecht, sei es, also die Kanzlei bietet alle Themengebiete an, die man so rechtlich irgendwie abklappern kann, dass man eigentlich gefühlt nirgendwo anders mehr hin muss. Also ich denke, dass die Wirtschaft, also wir müssen es ja, Juristen hängen ja immer der Wirtschaft ein bisschen hinterher, der wirtschaftlichen Entwicklung. Also der technischen ganz besonders, das ist ja schon sehr beeindruckend und auch der wirtschaftlichen. Und ich denke, wenn man so anguckt, es werden mittlerweile immer mehr projektbezogene Wirtschaftssachen gemacht. So habe ich das auch als Kanzlei gesehen. Wir wollen gerne projektbezogen mit den Mandanten zusammenarbeiten. Also zum Beispiel, wir werden keinen Full-Service anbieten, sondern wir bieten denen an, dass wir mit denen die Gründung machen und die Themen, die sie brauchen im Bereich Gründung. Ja, aber wenn sie jetzt wieder doch ein großes Mietvertragsproblem haben, dann sage ich hier, wir haben Kollegen, mit denen wir gut zusammenarbeiten, zu denen kann ich die euch schicken. Also so ist zum Beispiel unser Konzept, dass wir schon gerne versuchen wollen, einen Charakter zu haben, also eine Spezialisierung. Ich will jetzt niemanden Charakter absprechen, das ist vielleicht ein bisschen ein falscher Ausdruck. Aber wir haben eine Spezialisierung, mit denen wir auch zu irgendeinem Hausieren gehen können. Wenn wir sagen, okay, das machen wir wirklich. Also mir ist zum Beispiel aufgefallen, dass ganz oft Kanzleien das Wort Wettbewerbsrecht bei sich drin stehen haben. Was einfach drin steht, weil es ein tolles Rechtsgebiet ist. Zum einen ist es sehr austräglich, zum anderen ist es auch interessant und es braucht immer mal jemand. Aber wir haben uns jetzt einfach gesagt, wir schreiben wirklich nur das drauf, was wir wirklich machen und das ist jetzt zum Beispiel auch Wettbewerbsrecht, aber wir schreiben uns jetzt nicht hin, dass wir Mietrecht machen. Das wollen wir nicht anbieten oder wir wollen auch nicht andere Themen anbieten oder wir machen auch kein Patentrecht. Also das ähnliche Sachen, das schreiben wir gar nicht erst drauf. Und das ist so ein bisschen der Ansatz, dass wir halt gleich zum einen einfach sagen, wir gehen auf ein Rechtsgebiet, nämlich wir beraten Startups, wir jungen Unternehmen, die gründen, Und zum anderen machen wir sozusagen das Thema, dass wir halt versuchen, so gefühltes geistige Eigentum abzuwickeln, indem wir halt sagen, okay, Markenrecht, Urheberrecht und da natürlich mit Spezialisierung mit der Software-IT, weil wir ja schon immer seit Gründung sehr viel mit Technik zu tun haben, bewusst oder unbewusst. Und dadurch fühlen wir uns da zu Hause. Also auf unserer eigenen Webseite machen oder anfangen irgendwie, ich will nicht Programme schreiben, aber zumindest insoweit umschreiben, sodass wir sie benutzen können, dann ist das so, da fühlen wir uns halt wohl. Wir sind ja Selbstgründer und das ist immer schön, wenn die Gründer sitzen, dann kann ich wirklich sagen, ja, ich weiß genau, wie es hier geht. Habe ich auch gemacht und da fühlt sich jeder abgeholt.

**[13:59] Marc Ohrendorf:**

Vielleicht sollten wir auch mal so als generellen Hinweis auf diesen Full-Service-Charakter beziehungsweise dann auf die Spezialisierung, die viele einschlagen, nochmal eingehen. Denn immer wieder kommen auch potenzielle Mandanten zu mir und sagen, hier, ich weiß, du machst ja eigentlich ein anderes Thema, aber kannst du mal gerade, ich habe da ein Problem im Mietrecht. Und dann sage ich auch nein, aber viele Kollegen sagen dann, du, normalerweise mache ich das ja nicht unbedingt, aber für dich gerne. Gerne. Ich frage mich dann immer, wie das wäre, wenn ich zum Ohrenarzt gehen würde und den frage, ob der ausnahmsweise auch mal Zähne kann. Also man muss natürlich auch ein bisschen da bleiben, wo man einmal sein Steckenpferd irgendwo aufgesattelt hat. Und das ist sicherlich sinnvoll, wenn man es nicht von der Manpower her abbilden will oder kann, dann auch keinen Full-Service-Ansatz zu fahren.

**[14:45] Kilian Springer:**

Dazu möchte ich auch einen ganz, ganz wichtigen Ratschlag geben an jeden, der sich nochmal gründet. Das war einer, der uns zum Glück am Anfang gegeben wurde, an dem wir uns gehalten haben. Wir haben uns ja Themengebiete draufgeschrieben, die schwer sind. Also im Gesellschaftsrecht, da kommt man nicht so schnell rein. Da muss man anders netzwerken als Arbeitsrecht. Arbeitsrecht gibt es Arbeitnehmer, die haben noch nie einen Anwalt gehabt, die suchen einen neuen Anwalt, da gibt es eine hohe Fluktuation. Es ist leichter, da ins Marketing reinzugehen. Als Unternehmen zu überzeugen, ja Unternehmen, das eine ganz andere Verantwortung hat und weiß, wenn ich zum Anwalt gehe, dann will ich, dass mein Anwalt bleibt, zu überzeugen, zu einem zu kommen. Und deswegen ist man natürlich am Anfang gerade, waren wir am Anfang halt noch eine Durchstrecke. Und wir haben aber jetzt nicht diese ganzen Mietrechtsanfragen und Falschhörungsanfragen angenommen, die zu uns gekommen sind. Wir haben gesagt, okay, nein, das machen wir nicht. Wir können euch den und den empfehlen, bewusst, obwohl wir es eigentlich wahrscheinlich teilweise gebraucht hätten. Weil wenn du einmal anfängst, Mietrecht zu machen, dann kommt wieder jemand mit Mietrecht. Ich will nichts gegen Mietrecht sagen, das ist schon okay, dass das jemand macht, aber dann hängst du irgendwann Mietrecht fest. Und das muss man sich auch ganz bewusst machen, dass wenn du eine Schiene fährst, dass du das auch durchziehst und nicht irgendwie beim ersten der Anfrage sofort sagst, oh okay, ich brauche jetzt alles, ich mache es. Also das ist ein ganz wichtiger Punkt. Und ich denke auch, dass das Mandanten von den Schätzen dann eine offene Ehrlichkeit, Also wirklich offen zu sagen, okay, es ist nämlich auch so, da kommt jemand und sagt, ich habe folgendes Mietrechtsproblem und sage ich, ja, ich schätze mal, das kann irgendwie so sein, also ich gebe ihm eine maximale, minimale Ersteinschätzung zum Thema, ob er da vielleicht zum Anwalt gehen sollte oder ob er das selbst lernen kann, maximal und dann sage ich, geh zu dem Kollegen, der ist super, das ist toll, mit dem kannst du gut zusammenarbeiten und dann ist gut und dann, also weiß nicht, sind die bisher auch zurückgekommen, also wenn man so viel Angst hat, dass man dann gleich beim ersten Kontakt zum anderen Kollegen weggeht, dann ist man vielleicht noch falsch im Job, ich weiß es nicht. Aber ich merke, dass Mandanten das unheimlich schätzen, wenn man in allem transparent ist, auch wenn mal was nicht so gut gelaufen ist.

**[16:37] Marc Ohrendorf:**

Und hinzu kommt ja auch, dass der Kollege, der dann das andere Rechtsgebiet bearbeitet, umgekehrt eventuell mal jemand in deine Richtung schickt.

**[16:43] Kilian Springer:**

Genau, absolut, ja.

**[16:44] Marc Ohrendorf:**

Dann lass uns vielleicht an der Stelle mal darauf eingehen, wie sich eure Kanzlei, du hattest eben angesprochen, dass ihr 2015 gegründet habt, denn jetzt Anfang 2019 von der damaligen Kanzlei unterscheidet.



**[16:56] Kilian Springer:**

Ja, das ist cool. Das kann ich ganz gut sagen. Wir beschreiben immer so Phasen. Wir haben gesagt, die Gründung war KTH 1.0. Wir sind jetzt, glaube ich, auf KTH 3.0. Also es gibt, zum einen hat sich jemand dann eine Struktur entwickelt, mit dem wir aber natürlich auch gerechnet haben. Ich sage mal, am Anfang..., hatten wir vor allem Freunde, Familie, kleinste Mandanten, so ganz kleine Unternehmer, die halt andere Möglichkeiten hatten als jetzt. Jetzt haben wir schon Unternehmen, die eher größer sind, machen zum Beispiel, beraten mittlerweile keine Privatleute mehr so richtig. Also Thema Falschhöring, das hat sich geändert. Aber wir sind natürlich fokussierter geworden. Am Anfang haben wir stark versucht, also mussten wir uns ein bisschen finden. Ja, also Tim macht Arbeitsrecht und ich sage, ich mache Gesellschaftsrecht und Urheberrecht und dies und das und jenes. Das war dann irgendwie auch gar nicht so viel Fokus, wie ich mir das eigentlich vorgestellt habe. Und da haben wir einfach Stück für Stück einfach immer weiter präzisiert, was wir genau machen wollen. Und wir haben zum Beispiel erst später mitgeklickt, dass dieses Thema, dass wir uns mit Technik auskennen und damit befassen, auch unglaublich viel wert ist nach außen hin. Also dass das auch unterscheidet von anderen Anwälten. Das war uns gar nicht bewusst oder mir auch nicht bewusst, weil ich es gewohnt bin, so mit Technik umzugehen. Den Mal wusste ich nicht, dass es was Besonderes sein könnte. Beziehungsweise mit Markus, der jetzt immer dabei war, der ja auch sozusagen ganz tief drin war. Also Markus Schulz. Und da haben wir uns in dem Punkt entwickelt und uns weiter einfach auch nach innen entwickelt, wie wir uns besser organisieren. Ich weiß, wir hatten ganz am Anfang extrem lange diskutiert, ob man ein Standard-Anwaltsprogramm nehmen sollte, wie eher ein Mikro oder was da alles gibt. Ich will jetzt hier nichts bewerben. Ich war stark dagegen. Thema dafür, ich glaube, am Ende habe ich gewonnen. Unter großen Schmerzen. Wir haben dann sozusagen das Programm, das wir bezahlt haben, haben wir dann einfach die Lizenz gekündigt. Und das war dann unsere monatliche Idiotenpauschale, wurde das genannt. Haben es letztendlich weg, weil die ja nichts gebracht haben. Also so wie wir arbeiten und so wie wir uns vorgenommen haben zu arbeiten, das geben typische Anwaltsprogramme bis heute nicht her.

**[18:56] Marc Ohrendorf:**

Dann sollten wir da doch mal drauf eingehen. Wie arbeitet ihr denn? Was macht ihr? Welche Software nutzt ihr?

**[19:02] Kilian Springer:**

Also, genau. Welche Software nutzen wir? Wir haben von Anfang an relativ, also ich muss nur sagen, ich habe ja angefangen, ich wollte eine Kanzlei gründen und war an normale Software gewöhnt, auch in anderen Bereichen. Und dann gucke ich mir die Kanzleisoftware an und denke mir, wow. Was ist da in den letzten 10 Jahren nicht passiert? Oder 15? Und ich bin es gewohnt, online zu arbeiten und alles passt. Und es ging bei uns los und wir sagten, na gut, okay, wir holen jetzt keinen Server, wir holen einfach eine Cloud und gut ist, dann kriegen wir das schon alles ordentlich hin und zack, Datenschutz, Geheimhaltung, es gibt keine Cloud, das kannst du nicht machen, geht alles nicht. Wir haben nur ganz zwei, drei Artikel irgendwo gefunden in den Untiefen bei irgendwelchen Datenbanken. Da kann man das einmal einsetzen. Und Telekom hat irgendwie eine absurde Cloud angeboten für, ich weiß es nicht, geistig, also als Gründer war es für mich gefühlt Tausende von Euro, Monat. Also alles total unrealistisch. Und da kam es halt zum Moment, wo ich gesagt habe, okay, das machen wir jetzt irgendwie selbst. Es geht nicht anders. Da haben wir selbst eine Nextcloud aufgesetzt. Das ist sozusagen vielleicht eine Open Source Software, die man natürlich aber selbst betreuen muss. Das ist absolut nicht, da kann nicht jemand sagen, ich mache jetzt das mal selbst. Da haben wir uns einen Server gemietet und haben darüber das genutzt. Dann haben wir den Mandanten gegeben, einen Zugang dahin, da können wir Daten austauschen. Also wir haben auch schon immer immer ganz stark auf Datenschutz geachtet. Das war uns schon bewusst, bevor jemals DSGVO jetzt hier großartig rumgebrüllt wurde. Aber das ist ja auch klar, als Anwälte muss man da auch bewusst sein. Wir wissen natürlich auch und wussten auch, wenn wir Google Mail irgendwo nutzen oder wenn wir Google Calendar benutzen, halt Google unsere Daten. Also deswegen haben wir von Anfang an eigentlich immer pseudonymisiert. Das heißt also, wenn wir einen Mandanten reinbekommen, was ja gar nicht ungewöhnlich ist, kriegt er einen Kürzel. Und das heißt also, das einzige Programm, was weiß, was eigentlich in diesem Kürzel steckt, ist so ein CRM, das wir nutzen. Und das eigentlich nur dafür genutzt wird und dann ab dem Punkt wird nur noch der Kürzel benutzt. Und dann nutzen wir zum Projekt, also zur Organisation der Kanzlei Asana, das ist am Anfang ein kostenloses Projekt- oder Koordinationstool. Was wir jetzt mittlerweile in der kostenpflichtigen Variante nutzen, wo wir halt sozusagen unsere Aufgaben teilen, wo wir... Ja, eigentlich sozusagen alles koordinieren. Die Projekte, die Mandate. Dann nutzen wir gut jetzt ganz klassisch eine Exchange-Server auf der Deutschland-Cloud, die jetzt bald zugemacht wird. Müssen wir noch gucken, wie wir da wieder rauskommen. Aber das ist jetzt, sag ich mal, das ist so ein klassisches Programm und dann nutzen wir halt viele kleine Sachen so im Hintergrund. Also wir nutzen zum Beispiel Slack intern zur Kommunikation und nutzen gewisse, es gibt ja so welche Programme wie Zapier, nennt sich das, wo man... Zepia.

**[21:34] Marc Ohrendorf:**

Ich weiß auch mal nicht genau. Ich glaube Zepia. Finde ich cool. Bist die erste Kanzlei, wo ich das höre außerhalb meiner eigenen Welt, dass das auch mal jemand nutzt.

**[21:44] Kilian Springer:**

Und damit automatisieren wir gewisse Schritte. Ein ganz einfaches Beispiel. Bei uns geht jemand auf die Webseite und trägt sich ein und sagt Hallo Herr Springer, ich würde gerne eine Beratung im Gesellschaftsrecht haben. An der Sekunde geht das einmal durch, wird pseudonymisiert, geht auf unsere Asana-Tool und schon habe ich eine Aufgabe hier, Mandatsanfrage Y, bis morgen antworten. Und da ist nichts passiert. Also es ist keine große Automatisierung, aber es ist halt genauso, wie wir das wollten. Und ich würde es noch nicht mal als Legal Tech bezeichnen, obwohl das vielleicht für manche wieder was ist.

**[22:18] Marc Ohrendorf:**

Für manche ist das vielleicht schon, ja.

**[22:20] Kilian Springer:**

Das sind so einfache Sachen, die wir machen. Also immer, wenn uns was nicht passt, setzen wir uns hin und überlegen, wie können wir das jetzt besser machen.

**[22:27] Marc Ohrendorf:**

Thema Zeiterfassung und Billing, was nutzt ihr da?

**[22:29] Kilian Springer:**

Da nutzen wir Harvest, das direkt in Masana drin hängt. Das heißt, Masana ist mein Task, da steht drinnen, hallo Kian, heute musst du Dokument XY fertigen und dann drücke ich da oben auf eine kleine Uhr, während ich das mache und irgendwann drücke ich wieder auf die Uhr und dann ist es fertig. Okay, cool.

**[22:44] Marc Ohrendorf:**

Das ist ja letztlich so, wie das viele Kanzleien auch machen, dass man...

**[22:46] Kilian Springer:**

Genau, da haben wir jetzt nicht, also da haben wir, das Ding ist, in vielen Punkten muss man ja gar nicht das Rad neu erfinden. Also ich will jetzt niemanden angreifen, teilweise es ist ja immer ein Problem, das ist ja in jeder Szene so, ob das jetzt bei Blockchain ist oder bei Fintech oder was auch immer, wenn was neu kommt, ist erstmal viel Hype, Viele Leute, die sich daran beteiligen und dann muss man versuchen, ein bisschen durchzugucken und teilweise sind es ganz einfache Lösungen, die man nutzen kann und auch relativ kostengünstig, um einfach schon kleine Schritte sich im Alltag so zu erleichtern. Also wir benutzen zum Beispiel kein Papier mehr in der Kanzlei.

**[23:18] Marc Ohrendorf:**

Wie macht ihr das dann bei Gerichtserfahren? Das geht ja noch nicht unbedingt 100% digital.



**[23:23] Kilian Springer:**

Also natürlich, die Gerichte zwingen uns natürlich teilweise immer mal wieder sozusagen ins Papierverfahren zu gehen, aber danach heben wir das ja auch gar nicht mehr auf. Also das wird gescannt, das ist bei uns hundertfach gesichert und dann fliegt es weg. Also ich sage es mal ganz offen und du hast ja gesehen, du bist an unserem Schreibtisch vorbeigelaufen, da ist nicht viel drauf, außer einen Bildschirm und einen Laptop und eine Kaffeetasse vielleicht. Und das funktioniert eigentlich erstaunlich gut. Also ich nehme trotzdem gerne mal einen Block in die Hand und schreibe mir da was auf. Warum nicht? Und Tim zum Beispiel, der scannt dann seine Notizen manchmal auch ein, dann hat er sie einfach hinterlegt und gut ist. Wenn er sie doch nochmal da aufheben möchte, ja.

**[24:10] Marc Ohrendorf:**

Ich bin mir nicht sicher, ob wir die Büchse der Pandora öffnen sollten, aber ich versuche es mal. Wenn wir über papierlose Anwaltsbüros sprechen, müssen wir wahrscheinlich auch kurz mal über BA sprechen, das besondere elektronische Anwaltspostfach, was nicht so besonders gut bislang leider funktioniert. Stichwort Kommunikation mit den Gerichten dann auch auf dem digitalen Wege. Hast du das mal ausprobiert?

**[24:31] Kilian Springer:**

Jaja, also ich gebe dir recht, es ist auf jeden Fall besonders. Es kann verschiedene Varianten sein, was so alles besonders sein kann. Ich habe es probiert, ja. Ich meine grundsätzlich, für mich sind viele Sachen immer schwierig nachzuvollziehen. Ich verstehe nicht, warum das auf so einer alten Technik basiert. Ich habe das das erste Mal gesehen und dachte mir, hä, was, Java, was ist denn jetzt los? Ich dachte, das wäre durch, das Thema. Und war schon, also wir haben uns witzigerweise einen Businessplan reingeschrieben, müssen uns ganz stark mit Bär befassen, das war 2015. Und vielleicht auch Kollegen helfen, das zu benutzen. Aber ich muss sagen, es ist einfach so schlecht gemacht schon wieder. und dass ich es eigentlich gar nicht benutzen möchte. Das ist krass. Das ist eigentlich vollkommen, weil jetzt habe ich wieder ein dämliches Programm, das ich nirgendwo einbinden kann, sondern dass ich irgendwie, außer vielleicht in anderen dämlichen Jura-Programmen und man merkt schon fast urgent Frust in meiner Stimme, weil ich wirklich enttäuscht bin einfach davon, ich verstehe nicht, warum wir als Juristen uns irgendwie technisch in der Steinzeit befinden müssen. Und ich kann dann auch vollkommen verstehen, dass Legal Tech Startups da auch einfach sagen, okay, wir machen das jetzt anders, wir machen das jetzt frischer. Und das BA finde ich leider nicht gut gemacht. Letztendlich werden wir es auch nutzen. Ich werde jetzt hier nicht die Welt verändern können in dem Punkt. Ich bin deutscher Jurist und muss mich da halt mit abfinden. Die Pille schlucke ich besser als gar nichts. Gewisse Sachen verstehe ich nicht, warum man einfach nicht gewisse Sachen per E-Mail mit verschlüsselten Systemen. Also theoretisch, dass das BA macht, war ja vor 20 Jahren schon möglich. Signaturen, Verschlüsselungen. und das ist eine Verschlüsselung, die bis heute nicht ernsthaft geknackt werden konnte. Verstehe nicht, warum das nicht so schon möglich gewesen wäre. Ja, einfach einen Schlüssel in die Signatur auszugeben, passiert doch jetzt auch mit der Technik, die schon da ist.

**[26:19] Marc Ohrendorf:**

Du sprichst wahrscheinlich von ganz normaler E-Mail-PGP-Verschlüsselung.

**[26:22] Kilian Springer:**

Genau, ja. Also das würde schon, ja, und es ist ja auch nicht so, dass, ich sage mal ganz ehrlich, ich weiß nicht, wie oft das passiert, aber mein E-Mail-Postfach, wenn ich da E-Mail bekomme, dann geht doch jeder davon aus, dass das an mich geht und wenn ich da was rausschicke, dass es auch wirklich von mir kommt. Das ist ein Postfach, das ich doch schütze mit einem guten Passwort, wo nicht mein Passwort 123 ist und wo ich auch niemandem Zugang geben möchte. Also mein E-Mail-Postfach ist besser gesichert als mein Briefkasten. So viel ist sicher. Mein Briefkasten, wenn jemand genug Kraft hat, dann kann ich den einfach aufrufen. Und ich verstehe nicht, warum man nicht einfach schon sagt, okay, wenn Anwalt Kian Springer aus seinem E-Mail-Postfach was schickt, dann ist das von dem. Warum das nicht schon als Identifikation teilweise reicht. Würde mir schon reichen, ja. Also wenn ich mir angucke, wenn man in den USA irgendwie die Marke anmeldet, dann gibt man da einfach seinen Namen an und dann heißt es und dann bestätigt man, dass man das wirklich ist. Das ist die Unterschrift, die Signatur. Und wenn dann ich eine Rechnung bekomme und jemand das in meinem Namen gemacht hat, dann sage ich dann, übrigens, das war ich gar nicht und weiß auch nicht, wer das war und dann ist das Ding durch. Aber warum geht das? Verstehe ich nicht. Warum man sich immer so kompliziert machen muss.

**[27:29] Marc Ohrendorf:**

Dass ihr es euch nicht unbedingt zu kompliziert gemacht habt, ist wahrscheinlich ja auch Teil eurer, ich sag mal, agilen Strategie und eures Erfolgs. Und dieser Erfolg wurde 2018 ja auch prämiert, denn da habt ihr den neunten Soldat-Kanzlei-Gründerpreis gewonnen. Unter anderem auch durch eben euer technisches Verständnis als Kanzlei. Kannst du vielleicht mal kurz darlegen, was es mit diesem Gründerpreis auf sich hat? Da haben ja wahrscheinlich die Zuhörer auch noch nicht unbedingt von gehört.

**[27:55] Kilian Springer:**

Genau, also der Gründerpreis wird vom Soldan-Anwaltsinstitut ausgegeben, das sozusagen von Soldan, den man vielleicht als Fachverkäufer für Anwaltsbedarf bezeichnen kann, finanziert das Institut, das da auch viel zum Thema Anwaltsrecht forscht und halt sagt, okay, wir finden es gut, dass Leute gründen und wir wollen das gerne für innovative, wirklich innovative Gründungskonzepte, die sich auch bewährt haben im Markt, auszeichnen. Und wir haben uns halt beworben drauf mit unserem Konzept, wo wir auch viel gesagt haben, also wo, glaube ich, prämiert wurde zum einen der Einsatz von Legal Tech, beziehungsweise der, vielleicht kann man es auch so fast bezeichnen, der Einsatz von innovativer oder von Technologie, anderer Technologie und zum anderen auch das Konzept, dass wir erfahren, dass wir zum Beispiel einen Open Space haben, dass wir viele Sachen versucht haben, anders zu machen, auch vom Marketing, sehr digital affin sind. Sind, auch versuchen, also zum Beispiel, viele Mandanten schätzen ja, dass wir denen auf Augenhöhe begegnen, wir durchweg versuchen halt, ich finde ja nicht, dass irgendwie Kollegen was falsch machen, wenn sie sagen, wir sind Anwälte und haben einen gewissen Stand und vertreten den auch. Aber wir sind halt der Ansicht, dass das für uns nicht passt und viele dieser Konzepte, oder wir haben halt viel versucht aufzubrechen. Teilweise haben wir vielleicht einfach Sachen anders gemacht, weil wir nicht wussten, dass die Kanzleien normalerweise so machen. Und für diese Innovation in vielen Punkten, die schwierig ist, in wenigen Worten zusammenzufassen, wurden wir einfach ausgezeichnet. Sagt, okay, das, was ihr macht, ist wirklich neu, ist innovativ. Und ja. Und da wurden wir sozusagen deutschlandweit dann als innovativste Kanzlei ausgezeichnet. Nach meinen Soldern Gutschein bekommen.

**[29:31] Marc Ohrendorf:**

Ja, sehr schön.

**[29:33] Kilian Springer:**

Klinschapp.

**[29:35] Marc Ohrendorf:**

Teil dessen ist auch, dass ihr bis vor kurzem, du hast mir eben erzählt, dass ihr abgeworben wurde von der Konkurrenz, mal einen Legal Engineer beschäftigt habt. Das ist ja auch ein Berufsbild, was man als angehender Anwalt, angehende Anwältin einschlagen kann. Kann man auch mit einem technischen Hintergrund kommen und sich dann da reinfuchsen. Magst du einmal kurz darlegen, was dieser Begriff eigentlich meint?

**[29:58] Kilian Springer:**

Ja, ich glaube, Markus war das, bevor der Begriff überhaupt ihm bewusst war, dass es ihn gibt. Also vielleicht auch so kurz zur Geschichte. Markus ist als Praktikant zu uns gekommen, kurz nach der Gründung und hat damals schon Webseiten entwickelt und hat sich sehr intensiv mit dem Thema Technik und Software beschäftigt, aber hat auch Jura studiert, Hauptfeld. Und wir haben halt in unserer Zusammenarbeit und auch in dieser Lösungssuche für Sachen, wie können wir eine Cloud aufsetzen, wie können wir das ja besser automatisieren, haben uns immer intensiver mit den Themen beschäftigt. Markus noch viel krasser natürlich als ich, weil ich auch teilweise auch Anwalt bin manchmal. Und ist halt immer tiefer reingerutscht und hat dann einfach wirklich Konzepte entwickelt, hat es durchdacht. Wir haben auch zusammengesessen und überlegt, okay, wie können wir Thema AI beziehungsweise Machine Learning Konzept hier einsetzen. Wir haben zum Beispiel auch Chatbots entwickelt, die nutzen wir jetzt noch gar nicht richtig. Wir haben ja einfach nur eine App gemacht und der einzige Grund, warum wir es gemacht haben, war, weil wir es können. Also die gibt es auch, jetzt kann man runterladen, ich glaube, die wird auch gar nicht großartig, aber das ist so, wir haben einfach ganz viel, rumexperimentiert und in dem Punkt ist er einfach immer besser und immer gut, also er versteht halt, was ein Anwalt braucht, weil er hier von Anfang an ganz tief eingebunden war in die Organisation. Wir haben zusammen die Konzepte entwickelt, er hat sie umgesetzt, er hat sich Gedanken gemacht, was möglich ist und ist viel weiter gekommen dann auch als ich, weil ich sozusagen sagen, erstmal hier in meinem Kanzleifokus bin, und das, was er hier macht, ist sozusagen, theoretisch jetzt, ist er in der Lage, wenn ich jetzt sagen würde, was so ein IGA-Ingenieur macht, aus meiner Perspektive, er geht einfach zu einer Kanzlei und löst dort sozusagen, sorgt dafür, dass dort einfach Prozesse, die vielleicht mittlerweile. Nicht automatisch ablaufen oder die analog ablaufen, dann anders ablaufen können. Und das, was vielleicht viele lernen müssen, und das ist das, was das auch ausmacht, ist, wenn wir zum Beispiel auf eine elektronische Akte umgehen, was am Ende ja auch noch ein Ottmar ist. Elektronische Akte ist so ein Buzzword, was Leute vor sich her schieben. Dann heißt es auch, dass unsere Arbeitsweise sich ändert. Ein ganz einfaches Beispiel ist Archivieren. Wir haben so eine, wir archivieren, warum archivieren wir? Weil irgendwann mal kein Platz mehr da ist für den ganzen Akten, das Papier. Aber ich brauche gefühlt, in Führungsstrichen muss ich gar nicht archivieren, wenn ich digital abspeichere. Ich kann Tonnen an Daten speichern, ohne dass mir das irgendwie wehtut. Das wird ja auch mal günstiger. Und das sind so, ich sage nicht, dass man nicht mehr, also klar, irgendwann wird es unübersichtlich. Man schiebt das vielleicht von A nach B. Aber das sind auch so Momente, wo wir die Prozesse überdacht haben. Und das ist ja auch ein Teil des Liegeingenieurs. Nicht nur zu sagen, ich bringe neue Technik rein, sondern ich bedenke eure Prozesse neu. Müsst ihr noch archivieren, wenn ihr eigentlich unendlich Platz habt für Daten. Das sind so Themen. Oder wie baut man ab jetzt einen Vertrag auf? Wenn ich einen Vertrag unterbreche auf automatische Themen, dann ist doch mittlerweile eigentlich der Vertragsaufbau anders als früher. Wo ich vielleicht ein Muster nehme und der Musterarbeit. Aber das sind ja Muster von gestern. Ich denke jetzt nur noch an Klauseln, die ich entsprechend in den Vertrag reinpacke. Oder eine Mini-Formulierung, vielleicht noch kleiner als Klauseln. Klauselige Klauseln, I don't know. Du weißt, was ich meine. Ich glaube, das ist sein Job. So interpretiere ich das jedenfalls.

**[33:02] Marc Ohrendorf:**

Klingt alles sehr, sehr spannend. Vielen Dank für die Einblicke und zum Abschluss wie immer die Frage, wie kann ich mir als Studentin oder Student oder auch als Referendarin oder Referendar eure Kanzlei denn mal von Näherum anschauen?

**[33:15] Kilian Springer:**

Also grundsätzlich hat man immer die Möglichkeit, auf der Veranstaltung vorbeizukommen. Da freuen wir uns immer über Besucher. Wir haben auch Praktikanten bei uns in meinem Einsatz, die sich aber meistens schon ein Jahr lang vor die Praktikumsplätze sind immer vergeben. Also das wundert mal manche, dass wir doch so eine kleine Kanzlei sind und die Praktikumsplätze sind schon vergeben. Aber wir nehmen auch einfach ein Dara. Das einzige Voraussetzung bei uns ist halt, dass wir Leute brauchen, dadurch dass wir relativ spezialisiert sind, die da auch schon Ahnung haben. Also es bringt nichts, wenn jemand kommt und sagt, ich habe noch nie Urheberrecht gesehen und dann muss er ja ständig, weil es gibt leider die Ausbildung hier in Leipzig, her, dass man nebenbei nochmal das komplette Urheberrecht lernt oder das Wettbewerbsrecht. So das auf jeden Fall. Ich bin auch hier im örtlichen Leipziger Anwaltsverein aktiv und im Jungen Forum und möchte eigentlich jetzt immer mehr versuchen, auch Veranstaltungen zu machen für Studenten, dass sie mehr Einblick haben. Also wir haben jetzt bald auch eine Studentengruppe da im Mai, die sich das mal anguckt. Und wenn jemand Lust hat, kann sie sich immer gerne bei uns melden. Also das ist ja das Ding, wir sind ja auch ein Ort der Begegnung. Das ist vielleicht auch was Besonderes, vielleicht zu allen anderen Büros überhaupt. Haupt. Dadurch haben wir den Vernissage, wir haben Galerieraum und Leute können einfach vorbeikommen und sich das angucken und wer Lust hat, kann auch gerne organisiert zu uns kommen. Wir sind da ganz offen, weil wir wollen gerne auch die Botschaft weitertragen des Gründens und des innovativen Denkens.

**[34:30] Marc Ohrendorf:**

Vielen Dank für eine sehr, sehr interessante Folge Kili Anspringer aus Leipzig.

**[34:34] Kilian Springer:**

Ich danke dir. Mach's gut. Tschüss. Ciao.

---

**Zum Arbeitgeberprofil von Kanzlei KTR**

