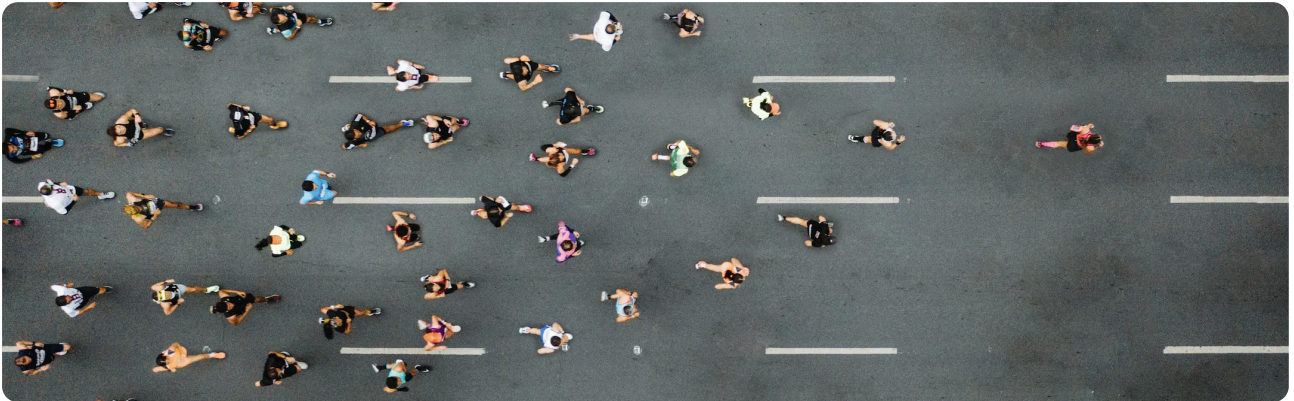




IMR291: Tim Giesselmann

IMR291: Vom Nullpunkte Mathe-Abi zum Dr. jur., Wirtschaftsmediator, technische Affinität und Legal Tech, vielfältige Karriere-Eindrücke sammeln

Episode 291 | Gäste: Tim Giesselmann | Arbeitgeber: orka.law | Veröffentlicht: 24.3.2025

[00:09] Marc:

Herzlich willkommen zu einer neuen Episode Irgendwas mit Recht. Wie ihr hört, hat es mich Anfang 2025 ein ganz kleines bisschen erkältungstechnisch erwischt, aber das soll uns nicht abhalten von einer sehr, sehr schönen Episode hier aus einem euch schon zumindest über die Ohren bekannten Büro bei Orca, ehemals Ort Klut aus Düsseldorf. Und heute darf ich sprechen mit Dr. Tim Gieselmann. Hallo Tim.

[00:34] Dr. Tim Giesselmann:

Hi Marc, schön, dass du da bist.

[00:36] Marc:

Schön, dass ich mal wieder bei euch sein darf. Übrigens, kleiner Hinweis, wir haben jetzt auch zu Kanzleien, wo wir schon mehrfach waren und so verschiedene Perspektiven als Gesamtbild sozusagen mitbringen, eine Übersichtsseite auf irgendwas mit Recht. Die verlinken wir euch in den Shownotes. Da könnt ihr dann auch die anderen Folgen der jeweiligen Kanzlei nochmal anhören und um jetzt hier ein bisschen Druck aufzubauen, gucken, ob das eigentlich alles auch so stimmt und ob deine Kollegen das auch alles so erzählen, wie du das hier erzählst.

[01:00] Dr. Tim Giesselmann:

Oder ob die was falsch gesagt haben.

[01:02] Marc:

Oder ob die was falsch gesagt haben, genau. Tim, wir fangen ganz vorne an. Jura-Studium, warum und wo?

[01:09] Dr. Tim Giesselmann:

Ja, also das Warum ist bei mir, weiß ich gar nicht, ob man das so offen sagen darf, also ich habe Jura studiert, weil ich nach dem Abi mich gefragt habe, was willst du eigentlich, was kannst du eigentlich und zu dem Ergebnis gekommen bin, ich habe eigentlich keine besonderen Talente und auch keine besonderen Interessen, und Jura, da konnte man ganz von vorne anfangen, da musste man nichts mitbringen, und insofern habe ich das gemacht und, Er hatte kurz mit BWL geliebäugelt, mit null Punkten im Mathe-Abi ist das schwierig, das geht wahrscheinlich auch nur in Niedersachsen.

[01:40] Marc:

Du hattest null Punkte im Mathe-Abi?

[01:41] Dr. Tim Giesselmann:

Ja, das, ja, das.

[01:44] Marc:

Weil du.

[01:45] Dr. Tim Giesselmann:

Ich meine das schon ernst, als ich gesagt habe, ich konnte nicht viel.

[01:47] Marc:

Weil du nicht abgegeben hast oder weil du wirklich einfach komplett in die falsche Richtung gelaufen bist? Man kriegt ja normal zumindest einen.

[01:54] Dr. Tim Giesselmann:

Ja, hätte ich jetzt auch gesagt, aber da war der Korrektor anderer Ansicht. Ja, war auch eigentlich, muss ich sagen, ich gehe da auch ganz offen mit um. Er hat in den Forschungsgesprächen eigentlich immer für Erheiterungen gesorgt. Es kam immer die Nachfrage, was war da eigentlich los, Herr Gieselmann, im Mathe-Abi. Und dann fanden es aber eigentlich alle ganz gut.

[02:11] Marc:

Was war denn jetzt los?

[02:12] Dr. Tim Giesselmann:

Du, ich weiß nicht, ich habe irgendwann, glaube ich, mal den Anschluss in Mathe verloren. Ich kann das nicht mehr genau erinnern. Und dann saß ich da in der Abi-Prüfung, habe dann versucht, das irgendwie zu lösen und, glaube ich, auch anderthalb, zwei Stunden das gemacht, bis ich dann dachte, okay, weiter kommst du nicht. Und ja, dann habe ich das auch nochmal eingesehen und habe dann, da stand auch drunter, das erinnere ich noch sehr gut, es wurde keine Aufgabe, auch nur ansatzweise gelöst. Die geringsten mathematischen Grundkenntnisse sind nicht vorhanden.

[02:40] Marc:

Ja, okay. Ich meine, man muss das Positive sehen. Du warst zumindest frustrationsgeübt und vielleicht fürs Jura-Studium schon so ein bisschen vorbereitet.

[02:49] Dr. Tim Giesselmann:

Ja, das mag sein. Ich habe auch nicht jede Klausur im Studium bestanden, aber irgendwie dann im zweiten Versuch dann doch irgendwie. Und man muss auch sagen, das war zu meiner Zeit noch etwas anders. Heute gibt es ja den Schwerpunktbereich und ist alles ein bisschen verschulter. Damals war es sehr viel freier mit allen Vorteilen, die das mit sich bringt. Nämlich, dass man die ersten sechs Semester eigentlich ganz gut so wegstudieren konnte und der Druck war dann doch irgendwie nicht ganz so groß, weil man diese Klausuren einfach nur irgendwann mal bestehen musste und das hat man schon hingekriegt, jedenfalls die meisten und dann kam es erst im Repetitorium eigentlich, jedenfalls bei mir, dass ich dachte, ach das ist Jura und da war es dann ein bisschen zu spät, um meinen Eltern zu sagen, dass ich jetzt noch was ganz anderes machen möchte.

[03:28] Marc:

Das ging mir auch so. Also ich würde wahrscheinlich, wenn ich nochmal Jura studieren würde oder müsste, je nachdem wie man es sehen will, viel früher ins Rep gehen. Also ich habe da Jura gelernt, aber naja, das sind unterschiedliche Ansichten, die es da natürlich auch gibt.

[03:42] Dr. Tim Giesselmann:

Ja, da ist glaube ich auch, da muss auch jeder seinen Weg finden und da kann man auch gar keine Tipps geben, die für alle gelten, sondern da muss wirklich jeder gucken, wie er es machen will.

[03:50] Marc:

Wann und wo hast du dann studiert?

[03:52] Dr. Tim Giesselmann:

Ich habe in Osnabrück erst studiert, dann bin ich nach Lausanne gegangen, habe da studiert und dann habe ich danach Examen gemacht, erstes Examen, also in Niedersachsen Examen gemacht in Osnabrück damals, weil es da diese, ähnlich wie in Bayreuth, so eine wirtschaftswissenschaftliche Zusatzausbildung gab und das fand ich ganz cool. Also wir haben BWL, VWL, Statistik, Buchführung und sowas gemacht. Das kann ich jedem nur empfehlen, wer die Chance hat, das mal zu machen. Das ist super, das ist nicht nur interessant, sondern das ist auch sehr hilfreich, auch für später, auch für den Beruf sehr hilfreich, wenn man da ein bisschen Ahnung von hat. Und da habe ich da Examen gemacht, habe danach promoviert und bin während der Promotion nach Düsseldorf gekommen. Da war ich bei Linkletters, wissenschaftlicher Mitarbeiter und habe da ein bisschen nebenbei Geld verdient.

[04:33] Marc:

Warum hast du promoviert?

[04:35] Dr. Tim Giesselmann:

Das ist eine gute Frage. Vielleicht ähnlich, es hat sich angeboten. Ich hatte eben eine Examensnote, die das zugelassen hat. Der Prüfer im ersten Examen, ich erwähne das im Vorgespräch, dass ich mit dem Gedanken spiele. Und der Prüfer sagte danach, der Professor, wenn ich Lust hätte, könnte ich bei ihm mal vorbeikommen und das machen. Und dann habe ich das auch gemacht. Und so kam das. Dann habe ich, ja, also fand das eigentlich immer ganz gut. Also man kann sagen, ganz ehrlich, das hilft jetzt natürlich inhaltlich, bringt einen das in 99 Prozent der Fälle nicht so ganz weit nach vorne, weil das schon sehr speziell ist. Aber so einen Titel zu haben ist ja auch jetzt ganz schön. Mehr im Alltag als im Job häufig, aber ist ja auch ganz nett.

[05:14] Marc:

Ja, das stimmt. Und ich würde mal ableiten, jetzt bitte nicht sozusagen eins zu eins umsetzen, weil ja dann doch mehr als irgendwie ein paar Dutzend Leute zuhören und jetzt nicht alle dann in die Examensprüfung rennen sollen, um diesen Trick anzuwenden. Aber wenn man so auf der Kippe steht zwischen zwei Noten oder man hat ein sehr indifferentes Bild, was so die verschiedenen Klausuren angeht und die Frage ist ja schon im Vorgespräch, wo ordnet einen der Prüfer so ein bisschen ein? Ist man eher so ein Kandidat für die neuen Komma oder noch mehr oder hatte man aus Glück mal eine richtig gute Klausur? Dann ist das ja kein ganz guter Trick, um sozusagen zu signalisieren, ne, ne, also ich schiele hier schon einiges von mir. Genau, ich schiele hier zumindest dann doch so auf die höhere. Ja, das ist nicht unklemmbar.

[06:00] Dr. Tim Giesselmann:

Ja, also bei mir war es auch so, dass ich natürlich so ein bisschen aufs VB sozusagen... Musste ich in der mündlichen Prüfung schon auch noch einen Punkt holen und wollte damit, also jetzt ohne unverschämt zu wirken, doch auch signalisieren, dass ich das schon ganz gut fände, wenn das so laufen würde und ja.

[06:16] Marc:

Ja, ja, das ist clever. Okay, dann Promotion in Düsseldorf. Zu was für einem Thema?

[06:21] Dr. Tim Giesselmann:

Verbraucherschutz.

[06:22] Marc:

Okay.

[06:22] Dr. Tim Giesselmann:

Hat sich so ergeben.

[06:23] Marc:

Warst du vorher jetzt auch nicht der Riesenfan? Hat sich halt so ergeben.

[06:26] Dr. Tim Giesselmann:

Hat sich der Prof, ich war da, haben sie eine Idee, hab ich gesagt, nö. Ja, ich hätte hier das Thema. Ich sag, okay, mach ich.

[06:32] Marc:

Alles klar.

[06:32] Dr. Tim Giesselmann:

Also, ehrlicherweise, Also das meine ich eben, es ist relativ egal, worin man probiert. Viele Leute probieren im Strafrecht, im öffentlichen Recht und machen dann irgendwie danach Zivilrecht oder was ganz anderes. Es ist, glaube ich, es ist schön, wenn man ein Thema hat, was genau reinpasst, aber da es so speziell ist am Ende des Tages, was man da in zwei Jahren oder einem Jahr, zwei Jahren, wie lange auch immer zusammenschreibt, glaube ich, dass es für den späteren Beruf jetzt nicht unbedingt relevant ist, was den Inhalt angeht.

[06:58] Marc:

Ja, also da ist ja der Jackpot im Prinzip, wenn du einmal in deiner ganzen Karriere einen Fall hast, der irgendwie mit deiner Promotion zu tun hatte und nicht jeden Tag hat es in dem Gebiet. Absolut.

[07:06] Dr. Tim Giesselmann:

Und selbst der ist wahrscheinlich dann noch nicht mal genau treffend am Ende des Tages. Aber ich glaube, man zeigt ja damit einfach mehr mit der Promotion, dass man in der Lage ist, sich eine gewisse Zeit sehr intensiv und auch juristisch fundiert mit einem Thema auseinanderzusetzen. Und das zeigt eben bestimmte Qualifikationen, die man hat in dieser Hinsicht. Aber der Inhalt, das will ich nur sagen, ist in meinen Augen nicht entscheidend.

[07:29] Marc:

Guter Tipp, vielen Dank.

[07:30] Dr. Tim Giesselmann:

Über was ausruhen, was interessant ist, was Spaß macht, wo man sich eben auch ein, zwei Jahre mit aufhalten kann. Dass man selbst motiviert bleibt, ist das größte Asset, was man da haben kann.

[07:41] Marc:

Wie hast du das während des Referendariats geschafft, motiviert zu bleiben, um mal so in die nächste Phrase überzuleiten?

[07:48] Dr. Tim Giesselmann:

Also ich war dann mit der Promotion fertig. Ich glaube, ich habe angefangen mit Refinariat, habe dann noch einen Monat gebraucht, bis ich abgegeben habe. Und dann war es natürlich ganz schwierig, weil ich dann ja dann wieder so nach zwei Jahren wieder anzufangen mit dem Lernen. Das fand ich schon nicht einfach. Aber im Referendariat ist ja eigentlich, also ich fand das Referendariat insgesamt ganz cool, weil man so viel Verschiedenes gesehen hat und die AGs fand ich jetzt weniger spannend, ehrlicherweise, aber und das Lernen ist jetzt natürlich auch nicht so, worauf man sich freut, aber dass man mal sehen konnte, so eine mündliche Verhandlung als Richter oder als mit dem Richter da oben zu sitzen, Urteile zu schreiben, dann zur Staatsanwaltschaft zu gehen. Ich hatte immer gesagt, Staatsanwaltschaft, ganz cool. Mündliche Verhandlungen in der Staatsanwaltschaftsstation fand ich auch mega, hat mir mega Spaß gemacht. Einmal die Woche da für die Staatsanwaltschaft aufzutreten, das fand ich super cool. Am Anfang sehr nervös, irgendwie so nach der dritten, vierten Verhandlung wurde es selbstverständlich und am Ende, habe ich mich da sehr sicher gefühlt, hat es echt Spaß gemacht. Das Problem war, dass das halt einmal die Woche passiert und die anderen vier Tage sitzt man in seinem Behördenzimmer, was eine klassische Behörde ist und jetzt auch nicht gerade besonders schick ist, weil man hat Glück wahrscheinlich, dass es ein Neubau ist. Und das hat mich dann am Ende doch abgeschreckt, da nur Verfügungen zu schreiben und so weiter. Und das fand ich aber cool am Referenzial, dass man das gesehen hat. Vorher hätte ich gedacht, okay, probierst du es mal aus. Nach der Station habe ich gesagt, okay, jetzt kenne ich es, habe ich gesehen, möchte ich nicht machen. Ja, so ich persönlich. Und das gleiche gilt auch fürs Gericht und in der Verwaltungsstation war ich in Namibia dann in der Botschaft eben auch, weil ich gesagt habe, okay, da kann man nochmal was erleben, habe ich von Freunden, die sagten, geh bloß nicht zu einer Behörde hier, sondern dann mach wenigstens was cooles, wenn du schon zur Behörde musst, das war auch cool. Und danach in der Anwaltstation war ich die ersten drei Monate im Unternehmen bei der Lufthansa und habe mir das mal angeguckt, um auch festzustellen, dass Arbeitsrecht und Unternehmen jetzt nicht unbedingt meins ist. Also auch da, ich habe das Referendariat eigentlich nur festgestellt, was alles nicht meins ist.

[09:49] Marc:

Was super wertvoll ist.

[09:50] Dr. Tim Giesselmann:

Was ich total super fand. Also ich meine das ganz, ganz positiv. Ich habe da vieles ausschließen können und habe am Ende dann in der Wahlstation das erste Mal Gesellschaftsrecht klassisch gemacht in einer größeren Kanzlei und habe da gemerkt, das macht mir eigentlich Spaß, das ist ein großer Bereich, ein breiter Bereich, da kann man sich auch ein bisschen spezialisieren und habe da so das Gesellschaftsrecht für mich entdeckt, also wirklich durch Zufall, indem ich einfach alles ausprobiert habe.

[10:14] Marc:

Wir haben hier im Podcast natürlich auch Verwaltungsrichter, guckt euch das mal an, wenn euch da die andere Seite interessiert, wir haben jetzt gerade um diese Folge herum, was den Launch angeht, auch wieder eine schöne Folge mit einem ORG-Richter gehabt, also das ist ja das Schöne, die Perspektiven sind ja subjektiv sozusagen.

[10:30] Dr. Tim Giesselmann:

Ich wollte auch nicht sagen, dass das irgendwie alles nicht cool ist. Ich wollte nur sagen, für mich war es persönlich nichts.

[10:35] Marc:

Ich wollte auf was anderes hinaus und zwar im Kanzleibereich muss man glaube ich sehen, dass viele Kanzleien zum Beispiel durch Transaktionen und Gesellschaftsrecht und M&A auch wirtschaftlich einfach mit angetrieben werden. Das ist einfach ein großes Feld, wodurch auch Mandate in Kanzleien reinkommen und dann hat man so, ich will nicht sagen Nebengebiete, das wäre zu despektierlich, aber damit verbundene Rechtsgebiete, die dann mitberaten werden. Du brauchst ja immer eine Initialzündung dafür, dass eine Mandantin in eine Kanzlei kommt. Irgendwas passiert da ja meistens, wenn ein Unternehmensteil gekauft, verkauft, umstrukturiert oder wie auch immer wird. Meine Frage zieht darauf ab, weil ich das hier von unseren Zuhörenden häufig höre. Was war, weißt du das noch, zu dem Zeitpunkt, wo du dich dann mit Gesellschaftsrecht zum ersten Mal beschäftigt hast, da dein Bild davon?

[11:23] Dr. Tim Giesselmann:

Oh, das ist eine sehr gute Frage. Ich bin mir gar nicht sicher, ob ich ein ganz konkretes Bild hatte. Ich hatte Freunde und Bekannte, die auch ein bisschen weiter waren als ich ein paar Jahre, also schon im Referenariat weiter waren oder auch schon Berufsanfänger waren, die... Überwiegend in Großkanzleien gegangen sind. Also die meisten meiner Freunde, Bekannte, die mir so bewusst sind, waren irgendwie in Düsseldorf, hier jedenfalls in Großkanzleien. Und die sind logischerweise so ins Corporate M&A gegangen, ganz überwiegend und haben mir dann so erzählt, was die da machen. Und das war natürlich dann vorwiegend Transaktionsgeschäft. Und deswegen, das war schon meine Vorstellung von Gesellschaftsrecht auch, dass das ein Transaktionsschwerpunkt ist. Als ich dann in der Station war, war dann eben auch so Litigation dabei. Ja, da waren gesellschaftliche Streitigkeiten, da war aber auch so Corporate-Beratung, also Dauerberatung dabei von GmbHs, von Aktiengesellschaften auch, von Banken, das war so sehr breit gestreut da und da habe ich erstmal gedacht, das ist so vieles und habe dann auch gesagt, okay, ja, Litigation, habe ich dann irgendwie viel gemacht, paar Schriftsätze gemacht, ist okay, ist jetzt aber nicht so irgendwie mein größtes Steckpferd. Und dann habe ich da so ein bisschen gemerkt, dass mir so dieses Transaktionsgeschäft ganz gut gefällt, ohne dass ich das jetzt natürlich vertiefter gesehen habe. Aber ich habe so ein bisschen mitbekommen, wie das so läuft und so kleinere Sachen eben da mitgewirkt, unterstützend als Referendar. Und das hat mir so Spaß gemacht, muss ich sagen. Und ehrlicherweise, dass man das jetzt vor dem Berufseinstieg wirklich schon weiß, was einem am Ende Spaß macht, geschweige denn im Studium oder im Referendariat, das schon final für sich weiß, das halte ich nicht für ausgeschlossen, aber auf jeden Fall nicht für den Standard. Ich glaube, die meisten, so war es auch bei mir, werden im Job dann sehen, was das eigentlich ist, was man da macht und was einem Spaß macht und ich glaube, man hat ja auch im Job häufig nochmal die Möglichkeit. Ein, zwei Sachen auszuprobieren, ob es ein ganz anderer Fachbereich ist, Praxisgruppe ist, Rechtsgebiet ist oder ob es was ist, dass man wie jetzt auch im Gesellschaftsrecht natürlich so ein bisschen nach links und nach rechts noch kann und sich da beobachten. In verschiedenen Themengebieten in diesem Rechtsgebiet spezialisieren kann. Das ist ja alles möglich.

[13:36] Marc:

Was sind denn da die Themengebiete, um es mal konkreter zu machen?

[13:39] Dr. Tim Giesselmann:

Naja, also wenn ich jetzt ins Gesellschaftsrecht gucke, kann ich natürlich sagen, je nachdem natürlich auch in was für einer Kanzlei ich bin und was die Mandantenstruktur ist, aber es ist natürlich schon ein Unterschied, ob ich jetzt sage, ich berate häufig Hauptversammlungen, ja, größere, oder ich mache wirklich gesellschaftsrechtliche Streitigkeiten, also Litigation im Sinne von Gesellschafterstreitigkeiten und sowas, mit viel vor Gericht, das geht ja auch. Oder ich mache das klassische Transaktionsgeschäft, also wirklich M&A. Ich mache vielleicht wirklich Venture Capital, was vielleicht nochmal ein bisschen anders ist als das klassische M&A. Oder berate eben große Transaktionen in großen Kanzleien, also auch vielleicht wirklich Public. Das heißt also wirklich Sachen, ja internationale Transaktionen, die in zig Ländern spielen als Teil eines riesigen Teams ist natürlich was ganz anderes. Inhaltlich nicht, inhaltlich ist immer das gleiche, aber vom Ablauf und vom Umfang und von der Dauer und von der Zusammenarbeit mit den Kollegen ist was ganz anderes, als wenn ich sage, ich mache so kleineres mittelständisches M&A, wo ich alleine mit ein, zwei, drei Kollegen im Corporate Team und natürlich mit ein paar Kollegen aus anderen Praxisgruppen, was man so braucht. Arbeitsrecht, IP, sowas, gemeinsam so eine Transaktion mache, die dann vielleicht ein halbes Jahr auch nur dauert vom ganzen Ablauf und am Ende das aber überwiegend selbst gemacht habe. Das sind natürlich völlig unterschiedliche Ansätze und da kann man glaube ich schon ganz gut für sich rausfinden, wo man da seine Stärken hat und was einem wirklich Spaß macht.

[15:04] Marc:

Ja, weil du gerade auch Stärken und sozusagen den individuellen Werdegang betonst oder erwähnst. Lass uns mal einen ganz kurzen Schlenker machen. Wir kommen gleich nochmal auf konkrete Fälle und was das in der Praxis bedeutet zurück. Du hast nämlich, was ich ganz interessant finde, 2021 nochmal einen Wirtschaftsmediator in der Ausbildung, muss man glaube ich sagen, oder natürlich im Studium, je nachdem, was man da machen kann.

[15:27] Dr. Tim Giesselmann:

Ja, also ich glaube, man kann Ausbildung sagen. Es gibt das auch als Studium oder als Masterstudium, glaube ich, oder so ein viersemestriges Studium gibt es auch. Ausbildung, ja, wie auch immer.

[15:37] Marc:

Hast du neben dem Fachanwalt nochmal draufgelegt? Ich finde die Reihenfolge interessant, denn häufig endet es ja dann, endet in Anführungszeichen, mit dem Fachanwalt, weil man dafür ein bisschen Berufserfahrung braucht, ein paar Fälle sammeln muss und so weiter. Was hat dich dazu bewogen, das nochmal jetzt dann auch ja mit knapp zehn Jahren Berufserfahrung nochmal zu machen, den Wirtschaftsmediator?

[15:57] Dr. Tim Giesselmann:

Ja, ich habe meinen alten Ausbilder bei der Lufthansa, der war Wirtschaftsmediator auch und mit dem kam ich zufällig mal wieder ins Gespräch, ich weiß gar nicht mehr aus welchem Grund und wir sprachen darüber und der erzählte mir, wie begeistert er davon war. Und so habe ich mich damit mal auseinandergesetzt und habe dann hier auch in der Kanzlei eben so gesagt, ich würde das ganz gerne machen, würde ich dir das unterstützen im Sinne von mich dafür freistellen und das bezahlen so ungefähr. Ich habe das dann immer, das war so verlängert, das war über ein Jahr hinweg, waren das immer lange Wochenenden. Also Donnerstag bis Samstag in Hamburg, einfach nur, weil der das da gemacht hatte und er das gut fand und dann habe ich das auch da gemacht. Man muss sagen, dieser Markt an Ausbildern, was auch immer für Wirtschaftsmediation ist sehr groß. Das ist auch gesetzlich nicht so normiert. Das kann im Prinzip jeder mehr oder weniger anbieten, der selber ist, glaube ich, wenn mich recht erinnere. Also da mag es auch irgendwie von bis geben, also von unseriös bis hochprofessionell. Ich weiß es nicht und das ist ganz undurchschaubar für mich.

[16:58] Marc:

Und deswegen, ja, also böse Zungen sagen in dem Markt schon mal, es wird mehr Geld mit Mediatorenausbildung verdient als mit Mediationen, aber das ist natürlich auch ketzerisch.

[17:07] Dr. Tim Giesselmann:

Also als ich mal geguckt habe, da gab es einfach eine unglaubliche Masse an Möglichkeiten, wie man so eine Ausbildung machen kann. Deswegen war ich einfach dankbar, das war ein etablierter Anbieter, der es seit 20 Jahren macht. Und wie gesagt, mein Ausbilder da war da und der hat das auch verarbeitet. Schon vielen vermittelt und ich kenne auch diverse andere Anwälte, die durchaus renommiert sind und die das auch da gemacht haben und von daher habe ich da ein ganz gutes Gefühl.

[17:30] Marc:

Ich habe das 2015 nach dem ersten Examen gemacht. In Ravensburg. Ich habe das Kontaktstudium genannt, aber das war sehr vergleichbar. Da musste man immer runterfahren. Wir waren mit einer Gruppe von vier, fünf Leuten, war ganz cool. Dann konnte man Fahrgemeinschaft machen und dann ging das auch über so ein Jahr. Und für mich persönlich war es so, dass ich natürlich jetzt seltenst ein, zweimal als wirklich Wirtschaftsmediator gearbeitet habe, aber das Skillset, das bringt einem im Alltag so viel.

[17:57] Dr. Tim Giesselmann:

Also ich muss sagen, ich würde jedem ans Herz liegen, so eine Ausbildung zu machen. Das ist total vorteilhaft, was man da lernt. Deswegen, ich kann das heute auch nachvollziehen, was ich damals gar nicht verstanden hatte. Der, über den ich da drangekommen bin, der sagte, ja, ich habe das gemacht, aber ich würde da nie als Mediator arbeiten, weil ich gerne Parteivertreter bin. so ungefähr, ja, aber er sagte, war total begeistert und ich habe immer gedacht, warum ist der so begeistert, obwohl der das gar nicht machen will. Heute verstehe ich das, weil man halt wahnsinnig viel lernt. Dieses, wie du es nennst, dieses Skillset, das ist total super, dass man mal diese Techniken erlernt, die mir also sowohl in Verhandlungen, Vertragsverhandlungen, aber auch im Gespräch mit dem Mandanten, und um einen kleinen Ausweis, man auch im Privaten. Unheimlich viel bringen, weil man mal lernt, die andere Seite zu betrachten und das funktioniert natürlich nicht, wenn man selbst Beteiligter ist, wenn man selbst Partei ist, dann funktioniert es nicht gut, es funktioniert sogar ein bisschen, weil man ein bisschen mehr Verständnis aufbringen kann manchmal für das eine oder andere, aber wenn man eben als Anwalt beratend ist, ist man natürlich auch Parteivertreter, aber wenn ich meinen Mandanten habe, der vielleicht auch ein Mittelständler ist, aber es kann auch jemand aus der Rechtsabteilung sein und man lässt sich da so ein bisschen persönlich involvieren auf Mandantenseite und man hat eben die Gegenseite Und da ist es schon total hilfreich, finde ich, wenn man es schafft ... Mit diesen Techniken nicht nur beide Seiten mal zu verstehen, sondern dann auch dem Mandanten auf eine vernünftige Art und Weise zu erklären, was der andere eigentlich will, warum der das will und wie man da vielleicht sinnvoll zusammenkommen könnte. Und im Gegenzug auch genauso, man kann auch super mit der anderen Seite, also mit der Gegenseite, wenn das vielleicht jemand ist, der persönlich sehr involviert ist und sehr emotional, zu Recht auch sehr emotional da beteiligt ist, mit dem kann man auch ganz anders reden. Wo viele auch Kollegen wahrscheinlich dann auch mit Härte reagieren würden, wo du dann ja auch weißt, dass das natürlich der völlig falsche Weg ist, sondern dass wenn man da weiterkommen will, ganz anders rangehen muss und auch nicht auf der Sachebene sozusagen argumentieren kann, sondern tatsächlich auf die Gefühlsebene gehen muss und das finde ich unheimlich hilfreich. Und das lernt man da und Mediation, das war auch hier bei uns, haben jetzt nicht alle Juhu geschrien damals, sondern haben auch gesagt, na was soll das eigentlich, ist das dieses mit der Klangschale und so, man sich hinsetzt und dann sind alle friedlich und sagt, nee, das ist wirklich reine Technik.

[20:28] Marc:

Ja, das ist ein Handwerk.

[20:29] Dr. Tim Giesselmann:

Das ist ein Handwerk, das ist Technik, man lernt Techniken, man weiß es dann auch, das Harvard-Konzept, wo es herkommt, das ist wirklich international anerkannt und diese Techniken und das ist super.

[20:40] Marc:

Ja, würde ich auch sagen. Es ist wie so eine Art Kommunikationstraining wirklich im juristischen und im Konfliktkontext, was einem sehr, sehr viel bringt in jederlei Hinsicht. Und ich habe auch damals tatsächlich hier und da über das ein oder andere gelacht. Ich sage mal so Rosenberg, gewaltfreie Kommunikation, so die Klassiker. Da habe ich mir gedacht, jetzt mache ich hier so Übungen, das ist doch super einfach. Da links steht irgendwie ein schlecht formulierter Satz, jetzt formuliere ich den um. Aber es ist hängen geblieben. Ich erinnere mich immer noch dran. Und das heißt natürlich nicht, dass man es im Alltag überall perfekt macht. Aber man kann schon das ein oder andere Mal das dann bewusst einsetzen. Und darauf kommt es ja an.

[21:13] Dr. Tim Giesselmann:

Genau, absolut. Das würde ich so bestätigen. Natürlich nicht immer und ständig. Dafür müsste man wahrscheinlich auch unterbrochen als Mediator tätig sein. Das bin ich auch nicht. Ich habe auch ein paar Mediationen durchgeführt. Und das ist auch im Übrigen cool zu sehen, dass man da wirklich praktisch einen unauflösbaren Konflikt zwischen zwei Leuten hat. Wo man auch, wenn man da drauf kommt und sagt, ich weiß auch nicht, wie ich den lösen würde. Keine Ahnung. Ich weiß es schlicht allerdings nicht. Ich habe keine gute Idee. Und diese Idee zu sagen, man trifft sich in der Mitte, was ja der klassische Kompromiss ist, bei dem beide unzufrieden nach Hause gehen. Der eine will null, der andere hundert. Und einzig auf 50 sind beide unzufrieden, weil der eine zu viel, der andere zu wenig hat. Und da jetzt einen Konsens zu schaffen, den die Parteien da selbst entwickeln, das fand ich dann am Ende, wenn das funktioniert hat, und das hat eigentlich ehrlicherweise immer funktioniert, bei mir, so viel war es nicht, aber es hat immer funktioniert, war total befriedigend zu sehen, dass da zwei Leute den Raum verlassen haben, die zufrieden waren, sich bedankt haben für die tolle Hilfe, obwohl man ja keinen Lösungsvorschlag gemacht hat, sondern die einfach nur angeleitet hat, um selbst einen zu finden und das fand ich toll.

[22:13] Marc:

Ja, vielleicht zwei Anmerkungen noch dazu. Also zum einen, ich finde den Satz so schön, den du gerade gesagt hast, ich würde dir den mal noch leicht anders in den Mund legen oder zumindest mal so spiegeln. Ein guter Vergleich ist dadurch erkennbar, dass beide unzufrieden sind. Gibt es ja so einen halb ernst gemeinten Spruch. Das stimmt total. Ein richtig, richtig guter Vergleich ist natürlich dadurch erkennbar, dass beide happy sind. Und ich glaube der zweite Punkt ist das, was du gerade angesprochen hast, diese Frage, bin ich eigentlich für das Ergebnis verantwortlich oder für den Prozess? Und das ist so toll, dass man als Mediator eben den Prozess unterstützt und damit mittelbar natürlich auch zu einem Ergebnis kommt für die Parteien. Ich glaube häufig denken wir Juristen, weil wir so problemorientiert auch ausgebildet werden und dementsprechend erstmal auch arbeiten, dass man immer nur für das Ergebnis mitverantwortlich ist.

[23:01] Dr. Tim Giesselmann:

Und ja gut, das ist ja auch was, was man lernt in der Ausbildung, dass man sagt, man muss sich auch mal zurücknehmen. Und man darf ja auch nicht mitwirken an der konkreten Lösung im Sinne von sachlich mitwirken. Insofern, man ist genau wie du sagst dafür verantwortlich, den Parteien zu helfen, selber die Lösung zu entwickeln. Und das ist natürlich auch das Geheimnis des Glücks am Ende, dass die selber zu einer Lösung gekommen sind und wenn sie selber nicht zu einer Lösung kommen, mit der sie zufrieden sind, dann kommen sie eben nicht zu einer Lösung. Dann gibt es die nicht. Dann einigen die sich auch nicht. Und das ist das Schöne. Deswegen sind die auch zufrieden und ich habe mir das immer so gemerkt, also der Kompromiss ist das, wo beide unzufrieden nach Hause gehen. Ja, der klassische Vergleich vor Gericht und sowas. Und der Konsens, den man in der Mediation erzielt, ist das, wo beide zufrieden nach Hause gehen. Also dieser Unterschied zwischen Kompromiss und Konsens, so habe ich es mir immer gemerkt.

[23:54] Marc:

Ja, auf jeden Fall. Und kurzer Tipp noch fürs Referendariat, Güteverhandlungen beim Gericht mal anschauen und zwar nicht notwendigerweise die, die unmittelbar der mündlichen Verhandlung vorgelagert ist, die dann häufig ist, nee, okay, scheitert und jetzt steigen wir ein, sondern bei Landgerichten gibt es das häufiger, dass auch mal wirklich ein gesonderter Termin dafür gemacht wird, denn diese Richter sind dann häufig auch als Mediatoren ausgebildet und da kann man auch schon mal in dieses Thema reinschnuppern, nur noch so als Tipp am Rande. Okay, zurück zu dem, was du im Alltag tust. Du hast eben schon mal das Stichwort Mittelständler genannt. Also sozusagen für diejenigen, die jetzt noch nicht so ganz tief im Thema drin sind. Was ist ein Mittelständler und wie muss man sich so ein typisches Mandat von dir konkret vorstellen? Pick mal eins raus.

[24:38] Dr. Tim Giesselmann:

Also unter Mittelstand verstehen wir wenige das Unternehmen an sich, sondern sozusagen die Transaktion beziehungsweise das Transaktionsvolumen oder vielleicht auch das Target, das ist eigentlich der Mittelstand. Also man kann auch ein großer Konzern sein, den wir vertreten, der aber ein kleineres Unternehmen kauft. Vielleicht sogar, um einen Extremfall zu bilden, du hast einen DAX-Konzern und dieser DAX-Konzern kauft ein Unternehmen, das einem Gesellschafter gehört. Der ist da Gesellschafter und Geschäftsführer, der das selber aufgebaut und dieser DAX-Konzern möchte das haben. Und es kostet, ich weiß nicht, sagen wir mal 20 Millionen Euro. Das ist eine klassische aus Europa. In meiner Definition eine klassische mittelständische Transaktion, denn wir haben ein Target, also ein Unternehmen, das gekauft wird, das einen Wert hat von 20 Millionen Euro oder für das ein Kaufpreis bezahlt wird von 20 Millionen Euro. Das ist, wir sagen so zwischen 1 und 100 Millionen ist Kaufpreis, das ist so der klassische mittelständische Bereich.

[25:33] Marc:

Die Mittelstandstransaktion.

[25:34] Dr. Tim Giesselmann:

Die Mittelstandstransaktion, ja, ist keine harte Definition, aber das so, um so eine Vorstellung davon zu bekommen. Das kann ein Millionen wert sein, das kann aber auch ein Hundert wert sein und trotzdem ist es vom ganzen Setup her Mittelstand. Denn Mittelstand ist jetzt zum einen natürlich das Target an sich. Ist das ein Unternehmen oder vielleicht mit drei, vier, fünf Tochterunternehmen, vielleicht auch in zwei, drei Ländern. Ja, das ist immer noch, wo dann das Hauptunternehmen, die Muttergesellschaft hier in Deutschland sitzt, sonst würden wir es auch nicht machen, weil wir eben eine deutsche Kanzlei sind, die hier zu deutschem Recht beraten und im Ausland eben mit Partnerkanzleien zusammenarbeiten, dann würde eher die Partnerkanzlei sozusagen die Federführung übernehmen und wir würden eben zu der deutschen Tochter beraten. Aber so eine Unternehmensgröße und dann ein paar Unternehmen können es sein, kann auch nur eins sein und vor allem der Verkäufer ist dann eben in dem Fall, in meinem Beispiel auch noch eine Privatperson. Also kein professionell agierender Konzern, sondern ist eine Privatperson, die natürlich professionell in Bezug auf ihr Unternehmen agiert, aber nicht im Bereich M&A professionell agiert, weil sie es im Zweifel sogar nur einmal verkauft im Leben und sonst nie mit sowas zu tun hat. Und da ist es ganz wichtig und das hatten wir jetzt gerade vor kurzem, also ein großer Konzern, der ganz üblich natürlich mit den üblichen Verdächtigen zusammenarbeitet, also mit den Top-Kanzleien auch in Deutschland, die hier aber eben in so einer Größenordnung was gekauft haben und gesagt haben. Das sollte vielleicht lieber Orca beraten und dann konkret meinen Kollegen und mich angesprochen haben und gesagt haben, könnt ihr das machen? Weil wir verstanden haben, über welche Kontakte auch immer, dass ihr mit solchen Leuten umgehen könnt, wo dann vielleicht eine Großkanzlei mit ihrer sehr personellen Art an, ich will nicht sagen an Grenzen stößt, aber die vielleicht nicht den Nerv dafür haben, sich mit sowas zu befassen. Und wir können eben oder sind in der Lage, aufgrund der Erfahrung, die wir haben, sowohl auf der Mandantenseite als auch auf der Gegenseite, wo wir regelmäßig mit solchen Leuten zu tun haben, auf die einzugehen und die ein bisschen abzuholen. Und das war auch hier in der Transaktion so. Kommt auch mal darauf an, wie diese Leute beraten sind. Haben die auch Anwälte, die es genauso sehen oder haben die Anwälte, die es vielleicht auch, das spielt auch mit rein, Anwälte, die vielleicht keine Erfahrung in dem Bereich haben. Das kommt auch regelmäßig vor. Und auch damit muss man umgehen und kann jetzt nicht einfach nur sein Schema F machen und wenn man so ein, jemanden hat, der vielleicht auch einen Anwalt hat, der nicht jeden Tag M&A macht, wenn man dem jetzt einfach so einen 60 Seiten SBA auf Englisch vorlegt, dann wird der sagen, das mache ich nicht, das kann ich nicht, das will ich nicht, ich finde das ganz blöd, das ist mir alles nicht geheuer und da muss man einfach mal gucken, wie man das macht ja und den vielleicht sogar mal da durchführen in einem gemeinsamen Gespräch und so weiter mit seinem Anwalt und die irgendwie abholen, dass die ein gewisses Vertrauen auch aufbauen, dass man sagt, wir sind hier keine Gegner, Ja, natürlich vertreten wir die Interessen unseres Mandanten, weil wir wollen ja eigentlich gemeinsam, also unser Mann möchte das Unternehmen kaufen und du möchtest es gerne verkaufen. Also eigentlich haben wir ein gemeinsames Interesse. Natürlich will das jeder für sich optimieren, aber auch da hat sich die Welt so ein bisschen geändert, finde ich, oder nach meinem Gefühl ist es so, dass es nicht mehr ganz so hart häufig gespielt wird. Ja, man möchte es für sich selbst positiv gestalten, aber nicht mehr bis ins jedes kleinste Detail, bis ins Extreme. Es ist ein bisschen konsensualer alles geworden.

[29:01] Marc:

Womit hängt das zusammen?

[29:03] Dr. Tim Giesselmann:

Vielleicht, das weiß ich nicht genau, ich will nicht sagen, dass es eine Generationenfrage ist, aber als ich angefangen habe, war es schon noch irgendwie so, dass da nächtelang dann irgendwie über die Third-Party-Claims-Klausel verhandelt wurde, ja, zwischen den Anwälten und ja, das sind so Sachen jetzt, wenn ich jetzt mit Anwälten meiner Generation bin, das will ich jetzt nicht absolut wissen, ja, es gibt auch Ältere und Jüngere, die da ganz anders sind.

[29:30] Marc:

Jetzt müssen wir einmal sagen, wie alt du bist. Ungefähr.

[29:33] Dr. Tim Giesselmann:

Ich bin 43.

[29:34] Marc:

Okay, gut. Weil sonst, man sieht das ja jetzt zwar auf dem Bild, aber okay, weiter, sorry.

[29:38] Dr. Tim Giesselmann:

Also ich will das jetzt gar nicht, dass das daran festgemacht wird, dass ich sage hier, die Alten machen es so, die Jungen machen es so. Das ist überhaupt nicht so. Aber ich habe schon das Gefühl, wenn ich mit Kollegen aus meiner Generation spreche, die dann die gleiche Einstellung haben und sagen, vielleicht auch, wenn so eine Transaktion losgeht, lernt man sich häufig die Anwälte von der Gegenseite einmal kennen. Man spricht vorab, ja, einer macht den ersten Entwurf, man spricht auch kurz über den Ansatz und das ist häufig so, dass man sich da schon einig will und sagt, okay, wir machen erst einen Entwurf, der schon einigermaßen ausgewogen ist und jetzt nicht den extremen Käufer- oder Verkäuferentwurf, der dann komplett auf links gedreht wird von der anderen Seite und dann geht das erst dreimal hin und her, bis man irgendwo so halbwegs in der Mitte ist. So war es vielleicht früher ein bisschen häufiger. Heute kommt ein ausgerungener Entwurf, man spart sich diese ersten drei Runden, weil die Mandanten einerseits nicht mehr bereit sind, das zu bezahlen, ja, verständlicherweise und zu Recht meines Erachtens, aber weil es eben auch, nicht mehr so ist, ja, wie früher nächtelange Verhandlungen über irgendwelche Klauseln, wo häufig wir sagen, ja, das ist okay, das passt schon so und ganz ehrlich. Erstens kommt die E nie zum Tragen, ja, also so selten, ich hab's noch nicht erlebt und wenn dann, das ist extrem selten und für den Fall muss es einfach eine vernünftige Klausel sein und am Ende muss man das eh gemeinsam irgendwie mit der Gegenseite regeln, ja, wenn's wirklich mal dazu kommt. Und da muss man nicht irgendwie das so rausoptimieren, dass das wochenlang dauert, nur über diese Klausel zu verhandeln. Und das wird heute häufiger so gesehen und es wird ein bisschen pragmatischer, ein bisschen konsensualer, finde ich, gehandhabt. Im Interesse aller, muss man sagen.

[31:17] Marc:

Genau, und ich glaube, es hat auch ein bisschen was damit zu tun, was sozusagen aus Mandantin Sicht gute anwaltliche Dienstleistungen ausmacht und vielleicht hat sich da auch ein bisschen was gewandelt, dass man mehr Richtung Effizienz schaut, dass man mehr so die Arbeits- und Beziehungsebene dann auch nochmal im Blick hat, weil gerade in so einem Fall, die müssen ja nachher alle zusammenarbeiten, also außerhalb der Juristen, die Beteiligten. Und da muss dann vielleicht, das interpretiere ich jetzt einfach mal so und ist natürlich auch sehr holzschnittartig quergesprochen, der Anwalt sich weniger vom eigenen Mandanten profilieren, sondern einfach eine Lösung finden.

[31:49] Dr. Tim Giesselmann:

Da würde ich auch sagen, ich kann jetzt nicht beurteilen, wie es vor 20 Jahren war, das war vor meiner Zeit, aber ich glaube schon, dass es da noch viel extremer war, dass diese Anwaltpersönlichkeiten auch, ja, diese großen alten Anwaltpersönlichkeiten, die da alles gemanagt haben, ja, und so ein bisschen der Übervater waren damals nur Übervater, heute gibt es auch mehr Übermütter oder gäbe es dann, ja, und das gibt es so nicht mehr, sondern es ist tatsächlich so, wie du sagst, so würde ich es sehen, Denn der Mandant erwartet eine gute Beratung, die beinhaltet, dass er versteht, was da passiert einerseits, dass man es ihm vernünftig erklärt, dass man ein möglichst vorteilhaftes Ergebnis für ihn verhandelt, was aber im Rahmen dessen ist, was eben auch mit der anderen Seite, was für die andere Seite auch akzeptabel ist. Und da muss man einfach ein bisschen gucken, muss verstehen, was braucht der Mandant, was will der Mandant. Das muss man auch ein bisschen im Gefühl haben, weil er es häufig selbst nicht so ganz genau weiß und muss dann vielleicht auch mal mit ihm diskutieren. Und am Ende gucken, dass seine Interessen, die er wirklich hat, seine echten Interessen, die müssen am Ende abgedeckt sein. Und nicht irgendwas, wo der Anwalt vielleicht sagt, ja das mache ich aber immer so, das habe ich noch nie anders verhandelt. Ja, sowas will der Mandant nicht mehr hören und sowas wollen wir eigentlich auch nicht mehr hören.

[33:04] Marc:

Diese Überleitungen sind heute aber auch ganz toll.

[33:07] Dr. Tim Giesselmann:

Die Vorlagen.

[33:08] Marc:

Wir gehen mal weiter darauf ein, was ihr hören möchtet und zwar in Vorstellungsgesprächen. Also wenn man das jetzt interessant fand und man sagt, hey Tim, also irgendwie ganz cool, auch Absatz der Nullpunkte in Mathe um den Bogen zu schlagen, irgendwie ein nettes Gespräch. Was muss man bei euch mitbringen, wenn man sagt, okay, ich will hier vielleicht mal Referendariat machen oder ihr habt was ausgeschrieben zum Berufseinstieg. So die übliche Frage in die Richtung.

[33:34] Dr. Tim Giesselmann:

Ja, also ich glaube, Wer es mal nachliest, so auf der Homepage und so weiter sieht, wir sind eine Kanzlei, wir sind ungefähr 90 Anwälte hier in Düsseldorf und Berlin und sind auch in den üblichen Rankings so ganz vernünftig gelistet unter den Top-Kanzleien immer. Das heißt, wir haben schon den Anspruch, dass wir qualitativ hochwertige Arbeit abliefern und dafür brauchen wir natürlich auch vernünftige Bewerber, die auch eine entsprechende Qualität mitbringen. Und früher dieses klassische, man braucht zwar mal VB und so, das ist ehrlicherweise, ich weiß nicht, ob es überhaupt noch irgendwo steht, aber wenn es irgendwo steht, dann gibt es auch da Ausnahmen. Bei uns steht es glaube ich gar nicht. Wir brauchen schon vernünftige Noten, aber das ist sicherlich nicht alles. Qualität heißt neben der juristischen Qualität natürlich auch, dass man eine entsprechende Persönlichkeit mitbringt, dass man hier ins Team passt, dass man, vernünftig sprechen kann, dass man sich vernünftig kaufen kann und dass man vielleicht auch ein interessanter Mensch ist und das ist so was ob das jetzt die Nullpunkte im Mathe-Abi sein müssen, die dann das Gespräch, darauf bringen, aber es kann auch was anderes sein, ist völlig egal, ein interessanter Lebenslauf ist was, wo ich mich jedenfalls immer drüber freue und die Leute eher einlade und man muss mal sehen, so ein Forschungsgespräch ist ja ein Türöffner. Da kann man sich dann verkaufen. Man muss nur erstmal irgendwie reinkommen. Und dafür ist so ein Lebenslauf schon wichtig. Und wenn man da irgendwas Interessantes, was Cooles drin hat, dann macht das mir jedenfalls mehr Spaß, als wenn das so der ganz stringente Weg ist. Es ist auch nichts gegen einzuwenden. Das muss jeder machen, wie er will. Aber ich hatte mal eine Partnerin einer Großkanzlei, die hat mal gesagt, diese ganzen Leute, die sich jetzt hier mit 26, 27 bewerben, alles durchgezogen und dann fällt denen irgendwie drei Jahre, nachdem sie hier gearbeitet haben, dass sie nie gelebt haben und dann sind die wieder weg. Die kann ich nicht gebrauchen. Lieber jemand mit 30, der alles hinter sich hat und der jetzt anfangen will zu arbeiten.

[35:23] Marc:

Das ist mir viel lieber.

[35:24] Dr. Tim Giesselmann:

Wenn der sich bewirbt als Berufsanfänger. Das ist mir immer noch so eine Erinnerung. Das ist jetzt natürlich ein extrem Beispiel oder eine extrem Darstellung, aber ja, also es schaltet überhaupt nichts, wenn man zwei Jahre länger gebraucht hat. Das ist überhaupt nicht schlimm. Und wenn man da für ein paar coole Sachen gemacht hat, dann ist das völlig fein. Dann finde ich das gut. Also das gehört sicherlich auch dazu. Und wenn du abschließend vielleicht, was wir hier viel machen, wir sind hier sehr technikaffin, sowohl in der täglichen Arbeit, aber haben eben auch Legal Tech, KI, auch mit eigenen Tochtergesellschaften. Wenn man sich da einbringen will, wenn man so eine gewisse Technikaffinität hat, dann ist das auch was sehr Schönes, was man hier jedenfalls bei Orca durchaus ausleben kann. Und wenn man ansonsten einfach interessiert ist und sich ein bisschen umgucken will und da offen ist, dann finden wir das super, dass solche Leute suchen wir.

[36:12] Marc:

Vielen herzlichen Dank, Tim. Hat Freude gemacht.

[36:15] Dr. Tim Giesselmann:

Sehr gerne. Danke dir.

[36:16] Marc:

Ciao.

Zum Arbeitgeberprofil von orka.law

