

Monitor Q 1 2023

Transaktionsorientierte Rechtsberatung

Stabile Seitwärtsbewegung

In den ersten drei Monaten des Jahres hat sich der Transaktionsmarkt auf einem Niveau eingependelt, das deutlich unter dem des Ausnahmejahres 2021 liegt, aber immer noch spürbar über dem von 2019. Insbesondere im März wurde es nach etwas ruhigerem Jahresbeginn lebhafter. Die Schwerpunkte haben sich von der Krisenbewältigung wieder in Richtung Zukunft verschoben – Technologie und Infrastruktur bewegten am meisten Geld. Weniger Interesse fanden in einem sehr heterogenen Markt Finanzdienstleister, die Gesundheitsbranche und Immobilien.

Marktumfang: Weiter stabil

- Die Zahl der Transaktionen hielt sich am unteren Rand der Bandbreite der letzten Quartale. Sie lag weiter von den Spitzenwerten aus 2021 entfernt als die Zahl der gemeldeten Berufsträger. (s. Grafiken rechts).

Arbeitsintensive Transaktionen: Überdurchschnittlich (S. 3)

- Die Zahl der Transaktionen, für die 25 oder mehr Berufsträger gemeldet wurden, war mit 35 höher als im Vorquartal auch im Kontext der lebhaften letzten Jahre leicht überdurchschnittlich.
- Die 25+Transaktionen beschäftigten gut 30% der gemeldeten Berufsträger, ein überdurchschnittlicher Wert.

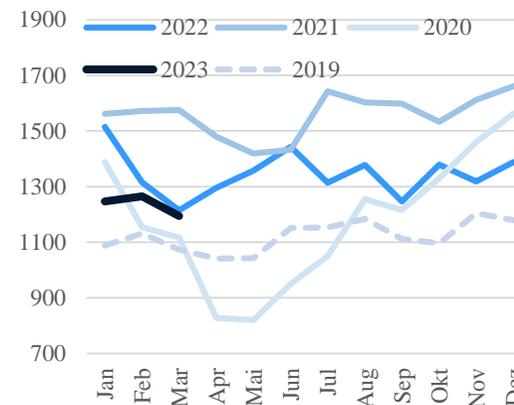
Deutsche und europäische Investoren dominieren vielfältiges Feld (S. 3)

- Deutsche Investoren, und solche aus sehr unterschiedlichen anderen europäischen Ländern, waren deutlich stärker vertreten als die Kollegen aus den USA und auch Großbritannien. Käufer aus Japan, Australien und Indien standen für die Vielfalt der Marktteilnehmer.

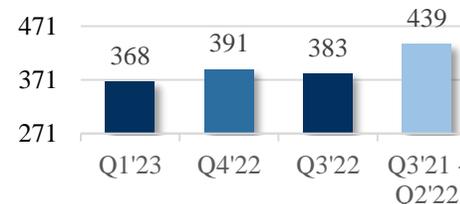
Technologie und Infrastruktur im Mittelpunkt (S. 3)

- Technologieunternehmen waren die gesuchtesten Ziele, gefolgt von Infrastruktur- und Energieprojekten. Die Stärke in diesen Feldern, ergänzt durch kontinuierliche Investitionen in Industrieunternehmen, überdeckt die Schwäche in einer Reihe von Branchen, die in den letzten Jahren deutlich gefragt waren (u.a. Immobilien, Pharma / Gesundheit, FinTech).

Gemeldete Berufsträger (Top 80*)
Gleitender Dreimonatsdurchschnitt



Gemeldete Transaktionen (Top 80)



Werte aus den Quartalen der Jahre 2015 – 2020
(von oben nach unten: Höchster Wert,
Mittelwert, niedrigster Wert)

Inhaltsverzeichnis

Seite 1	Übersicht
Seite 2	Arbeitsreiche Transaktionen mit 25 oder mehr gemeldeten Berufsträgern - Liste
Seite 3	Arbeitsreiche Transaktionen – Branchen, Kennzahlen
Seite 4	Indikatoren Kanzleigruppen
Seite 5	Indikatoren einzelne Kanzleien
Seite 6 ff	Weitere Daten
Seite 16 f	Erläuterungen

* Top 80: S. Erläuterungen S. 16

Arbeitsreiche Transaktionen (25+ Berufsträger): Top 20*

Transaktionsgegenstand	Beteiligte Kanzleien**	BT**
Gegenbauer/Apleona Buy-out / Bolt-on	EY, Hengeler ..., Noerr	58
Steag (Abtrennung Kohleverstromung) Restrukturierung	CMS Hasche ..., Freshfields, Gleiss Lutz, Görg, Linklaters, Noerr	55
Windpark He Dreiht Anteilsverkauf	Allen & Overy, Clifford Chance, Kapellmann, Oppenländer, Posser Spieth ...	53
Christ Strat. Unternehmenskauf, PE-Exit	DLA ..., EY, Hengeler ..., Latham & Watkins, Weil Gotshal, Willkie Farr	49
Open Grid Europe Erwerb Minderheitsanteil, PE-Exit	Dentons, EY, Linklaters, Noerr, White & Case	48
Dastex Buy-out	Allen & Overy, McDermott ..., <i>Notare Frank / Schneeweiß</i>	48
Factor Eleven Buy-out	Buntscheck, CMS Hasche ..., Latham & Watkins, <i>Notare am Alstertor</i> , Taxess, White & Case	46
Apex Nova / Exceet Fusion, de facto IPO	DLA ..., Herbert Smith ...	44
Polar Group (Kerngeschäft) Buy-out aus Restrukturierung	Anchor, Bansbach, <i>Bögner Hensel...</i> , Brinkmann ..., Ebner Stolz, Flick Gocke ..., Görg, GSK Stockmann, Noerr, Schiebe ...	43
Quanos Solutions Secondary Buy-out	DLA ..., Gibson Dunn, P+P Pöllath, Renzenbrink	43
GHH Strat. Unternehmenskauf	Hengeler Mueller, Orth Kluth	38

Transaktionsgegenstand	Beteiligte Kanzleien**	BT**
Onventis Secondary Buy-out	DLA Piper, P+P Poellath	38
Fortescue / Tree Energy (Wilhelmshaven LNG terminal) Joint Venture	Allen & Overy, CMS Hasche ..., <i>Notariat Bergstraße</i>	37
Wolfspeed-Chipfabrik Entwicklungskooperation	Bird & Bird, Gütt Olk ..., Held Jaguttis, Martini Mogg, Oppenhoff, Otting Zinger, Pusch Wahlig, Repräger, SZA	37
Steuerbot Strat. Unternehmenskauf, VC-backed	CMS Hasche ..., EY, Flick Gocke ..., <i>Michel und Partner</i> , Osborne Clarke	36
Flughafen Düsseldorf Cargo Strat. Unternehmenskauf	Luther, Simmons	35
Howden Strat. Unternehmenskauf, PE-Exit	<i>BMH Bräutigam</i> , CMS Hasche ..., Commeo, Dentons	34
Lobster Buy-out	Buntscheck, GLNS ..., Leo Schmidt-Hollburg ..., McDermott ..., <i>Wicke Herrler</i>	34
SHD Buy-out / Bolt-on	Berner Fleck ..., Flick Gocke ..., KPMG Law, Rocan	34
Hertha BSC Secondary Buy-out	<i>3n Berlin</i> , Baker & McKenzie, Mayer Brown, Noerr, Norton Rose ...	33

* Weitere 15 Transaktionen mit 25+ Berufsträgern sind aus Platzgründen im Anhang ab [Folie 11](#) abgebildet, aber in unseren Auswertungen berücksichtigt.

** BT: Gemeldete Berufsträger. Berücksichtigt sind nur deutsche Büros und deutsche Berufsträger außerhalb Deutschlands (insbesondere in Brüssel); Kanzleien werden in alphabetischer Reihenfolge genannt.

Hinweis: Beteiligte *Notariate* sind kursiv gesetzt.

Arbeitsreiche Transaktionen (25+ Berufsträger): Markttendenzen

Schwerpunktbranchen



- Nachdem zum Jahresausklang der Konsumsektor gesucht war, verschoben sich die Gewichte in Q1 deutlich in Richtung der Zukunftsthemen Technologie und Infrastruktur, derer sich deutlich mehr als die Hälfte der Investoren im beobachteten Segment annahmen.
- Industrie- und Konsumunternehmen waren weiter gefragt, standen aber, anders als in manchen Vorquartalen, nicht mehr im Vordergrund.
- Gesundheit und Automotive spielten nur am Rand eine Rolle, Finanzdienstleister gar keine – ein harter Kontrast zu Coronazeiten und Fin-Tech-Boom.
- Klassische Immobilienkäufe waren im beobachteten Segment rar, mit Gegenbauer war aber ein Immobiliendienstleister Gegenstand des Deals, der die meisten Berufsträger beschäftigte.

Herkunft der Investoren



- Inländische und europäische Investoren waren zu etwa gleichen Teilen aktiv und dominierten den Markt.

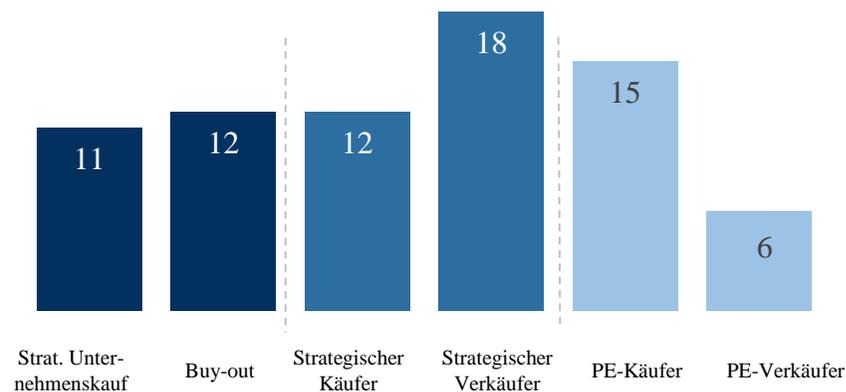


- Aus den angelsächsischen Ländern floss ganz überwiegend Kapital von Finanzinvestoren, kaum hingegen von Strategen.



- Japan war zweimal vertreten, indische und australische Investoren je einmal.

Unternehmenskäufe

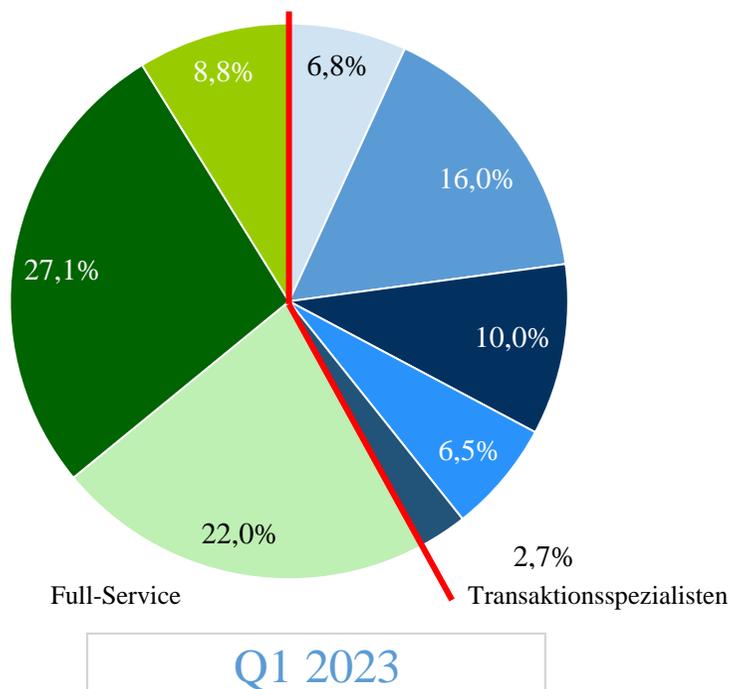


- Die Zahl der „arbeitsreichen“ strategischen Unternehmenskäufe sank etwas, während die Käufe durch Finanzinvestoren anzogen. Entsprechend ergab sich in Q1 die recht seltene Konstellation, dass Buy-outs die häufigste Transaktionsform waren. Hinzu treten nun auch wieder, nach einem ruhigeren Jahresende 2022, vier Deals, in denen Venture Capital eine dominante Rolle spielte.
- Die Werte sind im langjährigen Vergleich respektabel, liegen aber um ein Drittel unter den in 2021 erreichten Spitzen..
- Distressed M&A und Restrukturierungen prägten wie in den Vorquartalen nicht den „sichtbaren“ Transaktionsmarkt, haben aber nach unserem Eindruck an Bedeutung gewonnen..

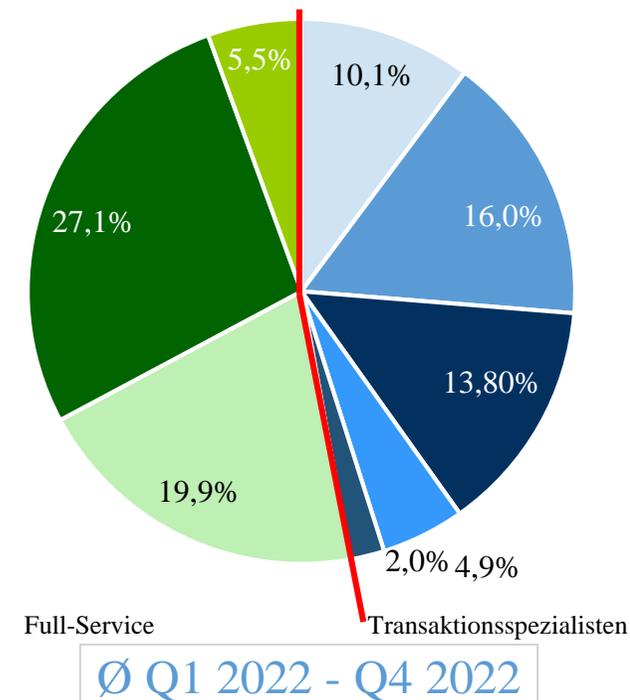
Andere Transaktionen

- Komplexe Vertragsgestaltungen, mit denen Geld in Großprojekte gelenkt wird, sind weiter an der Tagesordnung. Ein instruktives Beispiel sind die Vereinbarungen um den Bau der Chipfabrik von Wolfspeed im Saarland.
- Die inzwischen verbesserte Stimmung am Kapitalmarkt hat sich in Q1 noch nicht in überdurchschnittlich viel Arbeit für Kapitalmarktrechtler*innen niedergeschlagen, Als Beispiel für die trotzdem spürbare Aktivität mag der IPO von Ionos im Februar dienen.

Indikatoren Kanzleitypen: Anteile nach gemeldeten Berufsträgern (nur Top 80)



- Deutsche Elitekanzleien
- Magic Circle
- US-Transaktionsspezialisten
- Britische Transaktionsspezialisten
- Deutsche Transaktionsspezialisten
- Internationale Full-Service-Kanzleien
- Deutsche Full-Service-Kanzleien
- MDP / Big-4-Partnerkanzleien



Umschwung in Richtung Full-Service als Folge eines kleinteiligeren Markts?

- Die Spezialisten für große und komplexe Transaktionen scheinen überwiegend keinen besonders guten Start ins neue Jahr gehabt zu haben. Im Falle der US-Kanzleien liegt nahe, dies der ungewöhnlich geringen Präsenz von US- und UK-Investoren im Segment der arbeitsreichen Transaktionen anzulasten. Die einschlägigen Publikationen berichten ja nicht nur von einer ruhigeren Schlagzahl, sondern auch einer Verringerung der Beträge, die bewegt werden.
- In den beiden großen Themen des Quartals – Infrastruktur und Technologie – waren weder die deutsche Elite noch die US-Kanzleien gut vertreten. Das mag sich ändern, wenn die Folgen der Umbrüche für die Industrie – siehe Viessmann – verhandelt werden.
- Magic-Circle-Firms waren in den Infrastrukturthemen recht präsent. Das erklärt die Stabilität der von uns gemessenen Indikatoren.
- Internationale und deutsche Full-Service-Anbieter schlugen sich gut, ebenso wie die deutschen Transaktionsspezialisten. Es spricht einiges dafür, dass der recht stete Fluss von kleineren und mittleren Transaktionen und vielleicht auch die Nachfrage aus Asien dafür sorgt, dass hier die Boote nicht auf Grund laufen.

Indikatoren Kanzleien: Anteil Berufsträger, Zahl 25+ Beteiligungen

Beteiligungen an 25+ Transaktionen in Q1 2023

Rang	Kanzlei	Anzahl der Beteiligungen
1	CMS Hasche Sigle	8
2	DLA Piper, Noerr	6
3	Clifford Chance Dentons White & Case	5

Kanzleien nach Anteil der gemeldeten Berufsträger (Top 80)

Rang	Kanzlei	Q1 2023	Ø Q1 22 - Q4 22 (Rang)	Ø Q1 21 - Q4 21 (Rang)
1	CMS Hasche Sigle	6,3%	7,7 % (1)	5,4 % (3)
2	Noerr	5,7%	5,2 % (5)	4,7 % (4)
3	Freshfields	5,2%	5,8 % (2)	6,0 % (1)
4	DLA Piper	5,2%	2,7 % (15)	3,6 % (10)
5	Hengeler Mueller	4,9%	5,4 % (3)	4,6 % (5)
6	Allen & Overy	4,4%	2,9 % (13)	2,7 % (13)
7	White & Case	4,1%	4,2 % (7)	4,2 % (8)
8	Hogan Lovells	3,8%	5,2 % (4)	4,5 % (6)
9	Clifford Chance	3,6%	3,5% (10)	3,9% (9)
10	Norton Rose	3,3%	1,9% (18)	1,9% (18)

CMS und Noerr vorne

- CMS hat nach unserem Eindruck in Q1 von der sehr breiten Aufstellung profitiert, die auch, aber nicht nur, die Infrastruktur- und Technologiethemen gut abbildet und kleine und mittlere Deals von Finanzinvestoren und ausländischen Strategen umfasst. Ähnliches lässt sich mit Abstrichen auch von Noerr und DLA sagen.
- Noerr und White & Case haben nach unserem Eindruck von ihrer Restrukturierungskompetenz profitiert.
- Freshfields und White & Case haben nach unseren Indikatoren nicht schlecht abgeschnitten – auch hier mag die breite Aufstellung geholfen haben, die die Themen Infrastruktur und Technologie jeweils gut mit abbildet.
- Hengeler, Gleiss Lutz und Latham & Watkins fallen nach den von uns gemessenen Indikatoren deutlich gegenüber der Stellung zurück, die sie in 2021 und teilweise auch 2022 innehatten.

Inhaltsverzeichnis

1. [Gemeldete Berufsträger und Transaktionen nach Quartal](#)
2. [Gemeldete Berufsträger nach Monat](#)
3. [Anteil an den gemeldeten Transaktionen nach Kanzleityp und den einzelnen Kanzleien \(Top 80\)](#)
4. [Standort der gemeldeten Berufsträger](#)
5. [Fachbereiche der gemeldeten Berufsträger](#)
6. [Vollständige Liste der 25+ Transaktionen](#)

[Link zurück zur ersten Seite](#)

Weitere Daten

1. Gemeldete Transaktionen und Berufsträger nach Quartal

	Ø Q1 2023	Ø Q4 2022	Ø 2023	Ø 2022	Ø 2021
Gemeldete Transaktionen	393	406	426	414	491
Davon Top 80	368	391	397	401	464
Gemeldete Berufsträger	4115	4289	4384	4339	5013
Davon Top 80	3795	3955	4035	4026	4654

2. Gemeldete Berufsträger nach Monat (Top 80)

Monat	Apr 22	Mai 22	Jun 22	Jul 22	Aug 22	Sep 22	Okt 22	Nov 22	Dez 22	Jan 23	Feb 23	Mrz 23
Anzahl der BT	1333	1377	1361	1591	990	1551	1199	1388	1368	1407	964	1424

Weitere Daten

3. Anteil an den gemeldeten Transaktionen (Top 80)

Nach Kanzleityp

Kanzleigruppe	Q1 2023	Q1 2022 - Q4 2022
Deutsche Elitekanzleien	6,1%	8,1%
Magic Circle	14,5%	15,4%
Amerikanische Transaktionsspezialisten	12,0%	13,7%
Britische Transaktionsspezialisten	6,1%	6,1%
Deutsche Transaktionsspezialisten	5,1%	3,8%
Deutsche Full-Service-Kanzleien	29,8%	26,8%
Internationale Full-Service-Kanzleien / Branchenspezialisten	17,6%	18,4%
MDP/Big-4-Partnerkanzleien	8,8%	7,7%

Einzelne Kanzleien

Rang	Kanzlei	Q1 2023	Ø Q1 2022 - Q4 2022 (Rang)	Ø Q1 2021 - Q4 2021 (Rang)
1	Freshfields	5,5 %	5,7 % (2)	5,1 % (2)
2	CMS Hasche Sigle	5,3 %	6,5 % (1)	5,2 % (1)
3	Noerr	4,5 %	4,2 % (6)	3,0 % (11)
4	Hengeler Mueller	3,7 %	4,4 % (4)	4,1 % (4)
5	Hogan Lovells	3,7 %	4,7 % (3)	4,1 % (5)
6	DLA Piper	3,3%	2,4 % (16)	3,4 % (9)
7	Ebner Stolz	3,5%	4,3 % (5)	4,0 % (6)
8	Latham & Watkins	3,1 %	2,6 % (13)	3,6 % (8)
9	White & Case	3,1 %	3,6 % (8)	3,9 % (7)
10	Linklaters	3,0 %	3,4 % (9)	2,9 % (12)

Weitere Daten

4. Standort der gemeldeten Berufsträger (Anteil in %, alle Kanzleien)

Standort	Ø Q1 2023	Ø Q4 2022	Ø 2022	Ø 2021
Berlin	9,1%	7,8%	8,6%	10,6%
Düsseldorf	12,3%	15,5%	13,3%	13,3%
Frankfurt	29,5%	32,1%	30,8%	32,0%
Hamburg	13,3%	10,6%	12,4%	11,5%
Köln	5,7%	5,3%	6,2%	4,7%
München	17,0%	17,8%	18,2%	18,0%
Stuttgart	7,5%	5,6%	5,5%	4,4%
Andere Standorte	5,6%	5,3%	5,1%	5,5%

Weitere Daten

5. Fachbereiche der gemeldeten Berufsträger (Anteil in %, alle Kanzleien)

Fachbereich	Ø Q1 2023	Ø Q4 2022	Ø 2022	Ø 2021
Corporate / M&A	33,3%	32,5%	34,6%	35,0%
Finanzierung	11,4%	11,0%	9,7%	9,1%
Immobilienrecht	7,0%	7,1%	7,4%	6,8%
Arbeitsrecht	6,6%	6,9%	7,3%	7,2%
Kartellrecht	6,5%	6,7%	6,7%	6,4%
Kapitalmarktrecht	4,5%	4,6%	3,9%	6,1%
Öffentliches Recht / Regulierte Branchen	4,3%	4,4%	4,5%	4,5%
IT/ Datenschutz	3,9%	4,5%	4,3%	3,5%
IP	3,8%	3,7%	3,9%	4,3%
Restrukturierung	3,4%	2,5%	2,3%	3,0%
Steuern	10,5%	10,4%	10,6%	10,1%
Corporate & Commercial	2,2%	2,3%	2,5%	2,6%
Andere Fachbereiche / Keine Zuordnung	2,6%	3,3%	2,1%	1,4%

Weitere Daten

6. Vollständige Liste der 25+ Transaktionen

Transaktionsgegenstand	Transaktionsbeschreibung	Beteiligte Kanzleien**	BT	Branche	Herkunft des Investors
Gegenbauer/Apleona Buy-out / Bolt-on	merger of Gegenbauer and Apleona (a PE portfolio company)	EY, Hengeler ..., Noerr	58	Immobilien (Gebäudedienstleistungen)	Deutschland
Steag (Abtrennung Kohleverstromung) Restrukturierung	Group-wide transformation of Steag into Steag Power (coal business) and Iqony	CMS Hasche ..., Freshfields, Gleiss Lutz, Görg, Linklaters, Noerr	55	Infrastruktur (Stromerzeugung)	Deutschland
Windpark He Dreht Anteilsverkauf	sale of 49.9% of shares in Offshore Windpark "He Dreht" to the investor consortium (Allianz Capital Partners, AIP, Norges Bank Investment Management) by EnBW	Allen & Overy, Clifford Chance, Kapellmann, Oppenländer, Posser Spieth ...	53	Infrastruktur (Energieerzeugung)	PE (Dänemark, Deutschland, Norwegen)
Christ Strat. Unternehmenskauf, PE-Exit	acquisition of Chris by Morellato Group	DLA ..., EY, Hengeler ..., Latham & Watkins, Weil Gotshal, Willkie Farr	49	Konsum (Einzelhandel)	Italien
Open Grid Europe Erwerb Minderheitsanteil, PE-Exit	sale of the stake in Open Grid Europe (OGE) to Fluxys by Macquarie	Dentons, EY, Linklaters, Noerr, White & Case	48	Infrastruktur (Gasnetz)	Belgien
Dastex Buy-out	sale of Dastex to Riverside Company by shareholders of Dastex Gruppe	Allen & Overy, McDermott ..., <i>Notare Frank / Schneeweiß</i>	48	Industrie (Reinraumzubehör)	PE (US)
Factor Eleven Buy-out	take-over of Factor Eleven by Armira	Buntscheck, CMS Hasche ..., Latham & Watkins, <i>Notare am Alstertor</i> , Taxess, White & Case	46	Technologie / Konsum (Werbung)	PE (Deutschland)

Hinweis: Beteiligte *Notariate* sind kursiv gesetzt.

Weitere Daten

6. Vollständige Liste der 25+ Transaktionen

Transaktionsgegenstand	Transaktionsbeschreibung	Beteiligte Kanzleien**	BT	Branche	Herkunft des Investors
Apex Nova / Exceet Fusion , de facto IPO	merger of Apex and exceet Group SCA, de facto IPO - fresh money of app. EUR 87m	DLA ..., Herbert Smith Freehills	44	Infrastruktur (Erzeugung grünen Wasserstoffs)	Deutschland
Polar Group (Kerngeschäft) Buy-out aus Restrukturierung	take-over of Polar Group by Sol Capital in the course of restructuring of Polar Group	Anchor, Bansbach, <i>Bögner Hensel...</i> , Brinkmann ..., Ebner Stolz, Flick Gocke ..., Görg, GSK Stockmann, Noerr, Schiebe ...	43	Industrie (Maschinenbau)	PE (Österreich)
Quanos Solutions Secondary Buy-out	acquisition of Quanos Solutions by Keensight Capital, acquisition financing by Berenberg	DLA ..., Gibson Dunn, P+P Pöllath, Renzenbrink	43	Technologie (Spezialsoftware)	PE (Frankreich, Großbritannien)
GHH Strat. Unternehmenskauf	acquisition of GHH by Komatsu	Hengeler Mueller, Orth Kluth	38	Industrie (Maschinenbau)	Japan
Onventis Secondary Buy-out	acquisition of Onventis by Keensight from Main Capital	DLA Piper, P+P Poellath	38	Technologie (Cloud-Dienste)	PE (Großbritannien, Frankreich)
Fortescue / Tree Energy (Wilhelmshaven LNG terminal) Joint Venture	establishment of a joint venture of Fortescue Future Industries (FFI) and Tree Energy Solutions (TES) in order to develop of the LNG terminal Wilhelmshaven	Allen & Overy, CMS Hasche ..., <i>Notariat Bergstraße</i>	37	Infrastruktur (Gastertinal)	Australien, Belgien
Wolfspeed-Chipfabrik Entwicklungskooperation	Co-operation on set-up / financing of Wolfspeed chip factory, inter alia supported by European subsidies in the amount of EUR 500m	Bird & Bird, Gütt Olk ..., Held Jaguttis, Martini Mogg, Oppenhoff, Otting Zinger, Pusch Wahlig, Repräger, SZA	37	Technologie (Chip-Herstellung)	USA, Deutschland

Hinweis: Beteiligte *Notariate* sind *kursiv* gesetzt.

Weitere Daten

6. Vollständige Liste der 25+ Transaktionen

Transaktionsgegenstand	Transaktionsbeschreibung	Beteiligte Kanzleien**	BT	Branche	Herkunft des Investors
Steuerbot Strat. Unternehmenskauf, VC-backed	sale of Steuerbot to Taxfix by Haufe Group	CMS Hasche ..., EY, Flick Gocke, <i>Michel und Partner</i> , Osborne Clarke	36	Technologie (Steuerdienstleistungen, Start-up)	VC (international)
Flughafen Düsseldorf Cargo Strat. Unternehmenskauf	stake in Flughafen Düsseldorf Cargo by Swissport Deutschland (74.9 % Swissport and 25.1 % Flughafen Düsseldorf)	Luther, Simmons	35	Logistik (Luftfrachtabfertigung)	Schweiz
Howden Strat. Unternehmenskauf, PE-Exit	purchase of Howden by Chart Industries from KPS, volume: USD 4.4bn.	<i>BMH Bräutigam</i> , CMS Hasche ..., Commeo, Dentons	34	Industrie (Maschinenbau)	USA
Lobster Buy-out	acquisition of the majority of shares in Lobster by FSN Capital	Buntscheck, GLNS ..., Leo Schmidt-Hollburg ..., McDermott ..., <i>Wicke Herrler</i>	34	Technologie (spezialisierte Software)	PE (Norwegen)
SHD Buy-out / Bolt-on	acquisition of SHD by Chequers Capital	Berner Fleck ..., Flick Gocke ..., KPMG Law, Rocan	34	Technologie (IT-Infrastruktur)	PE (Frankreich)
Hertha BSC Secondary Buy-out	acquisition of a majority stake in Hertha BSC by 777 Partners	<i>3n Berlin</i> , Baker & McKenzie, Mayer Brown, Noerr, Norton Rose ...	33	Konsum (Sport)	PE (USA)
L'Osteria Buy-out	acquisition of the majority of shares in L'Osteria by Private-Equity-Investor McWin	Bryan Cave ..., Commeo, Dechert, Fischer Mues ..., PwC, Steiner & Partner	33	Konsum (Restaurants)	PE (Tschechien)
Enpal VC-Finanzierung	series-d-financing round for Enpal in the amount of EUR 215m. Lead investor: TPG Rise Climate	Clifford Chance, DLA Piper, GSK Stockmann, Morrison Foerster, White & Case	32	Infrastruktur / Immobilien (Vermietung Solaranlagen)	VC (international)

Hinweis: Beteiligte *Notariate* sind *kursiv* gesetzt.

Weitere Daten

6. Vollständige Liste der 25+ Transaktionen

Transaktionsgegenstand	Transaktionsbeschreibung	Beteiligte Kanzleien**	BT	Branche	Herkunft des Investors
GK Software Strat. Unternehmenskauf, öffentl. Übernahme	take-over of GK Software by Fujitsu for EUR 432m.	Clifford Chance, Freshfields, Morrison & Foerster	32	Technologie (Software)	Japan
Valoreo, Razor Fusion, VC-Finanzierung	sale of Valoreo to Razor Group and financing round for Razor by L Catterton and other Valoreo investors	Freshfields, Hogan Lovells	32	Konsum (Internethandel)	PE (international)
VTU Secondary Buy-out	purchase of VTU by Altor Equity Partners from Deutsche Private Equity	CMS Hasche ..., Milbank Tweed, P+P Pöllath ...	32	Industrie (Anlagenbau)	PE (Skandinavien)
IMMAC Strat. Unternehmenskauf	acquisition of 80% of shares in IMMAC Holding by Hannoversche Volksbank eG and GEORGE Holding, balance sheet total: EUR 8.2bn. and credit volume: EUR 6.4bn.	<i>Brandt</i> , KPMG Law, KSB Intax	31	Gesundheit / Immobilien (Pflege-und Seniorenheime)	
trans-o-flex Strat. Unternehmenskauf	sale of trans-o-flex by their shareholders to Geodis	Dentons, Linklaters	31	Logistik	Frankreich
Qualitas Energy/Surplus Equity Entwicklungskooperation Windparks	strategic partnership of Qualitas Energy and Surplus Equity in order to develop a 200 MW wind farm portfolio	Dentons	30	Infrastruktur (Erzeugung erneuerbare Energien)	Deutschland
BCP (Wohnimmobilien Leipzig) Portfoliokauf	acquisition of Wohnimmobilienportfolio of BCP by joint venture of Tristan Capital Partners and Lübke & Kelber	Clifford Chance, Fair Audit ..., Greenberg, PwC	29	Immobilien	PE (Großbritannien)
Bockholdt Strat. Unternehmenskauf	acquisition of Bockholdt by Strabag	Brock Müller ..., Loschelder, <i>Notare am Alstertor</i> , Grant Thornton, Zimmert & Kirschstein	26	Dienstleistungen / Immobilien (Industrie- und Gebäudereinigung)	Österreich

Hinweis: Beteiligte *Notariate* sind *kursiv* gesetzt.

Weitere Daten

6. Vollständige Liste der 25+ Transaktionen

Transaktionsgegenstand	Transaktionsbeschreibung	Beteiligte Kanzleien**	BT	Branche	Herkunft des Investors
Windpark Butendiek Verkauf Minderheitsbeteiligung	sale of stake in Offshore-Windpark Butendiek to Greencoat Renewables PLC by Marguerite Pantheon SCSp	CMS Hasche ..., Watson Farley	26	Infrastruktur (Windnergie)	PE (Großbritannien)
Raytheon Anschütz Strat. Unternehmenskauf	acquisition of Raytheon Anschütz by DMB	BDO, Heuking Kühn ..., <i>Kleinstück</i> Shearman & Sterling	26	Technologie (spezialisierte Navigationssysteme)	Deutschland
DeepL VC-Finanzierungsrunde	financing round for DeepL by several investors. DeepL is now worth USD 1bn.	GLNS, Goodwin ..., SSH, Taylor Wessing, Vogel Heerma ..., Wilmer Hale, YPOG	25	Technologie (Software)	VC (international)
SAS Strat. Unternehmenskauf	sale of SAS Interior Modules to the Indian Motherson group by Faurecia	Hogan Lovells, White & Case	25	Automotive	Indien
VTI Buy-out	acquisition of VTI Ventil Technik by Pinova	CMS Hasche ...	25	Industrie (Maschinenbau)	PE (Deutschland)

Hinweis: Beteiligte *Notariate* sind *kursiv* gesetzt.

Erläuterungen

Was gilt als Transaktion?

Insbesondere Unternehmens- und Anteilskäufe, Finanzierungen durch Kreditgeber oder an den Kapitalmärkten, andere Kapitalmarkttransaktionen und größere Immobilienkäufe. Laufende wirtschaftsrechtliche Beratung, Unterstützung bei internen Reorganisationen, Insolvenzverwaltung und Interessenwahrnehmung in Streitfällen zählen wir nicht hierzu. Komplexe Verträge (Outsourcing, Kooperationen etc.) behandeln wir als Transaktion, wenn sich ein ähnliches Gesamtbild ergibt (mehrere Beteiligte mit divergierenden Interessen, Wert und sonstige wirtschaftliche Bedeutung, fachübergreifende und projektorientierte Arbeit der Anwält*innen, einmaliger Charakter u. ä.).

Wie werden die Daten gesammelt?

Wir sammeln alle in einem bestimmten Zeitraum veröffentlichten Pressemitteilungen von Kanzleien und Berichte in der Fachpresse, die an Transaktionen beteiligte Anwälte (und andere Berufsträger*innen) nennen. Wir speichern die wesentlichen Informationen aus diesen Pressemitteilungen in einer Datenbank und ergänzen weitere öffentlich zugängliche Daten, insbesondere aus den amtlichen Anwaltsverzeichnissen.

Warum Pressemitteilungen?

Pressemitteilungen (und Berichte in der Fachpresse) enthalten einen zeitnahen, kontinuierlichen und umfangreichen Strom von relevanten Daten für einen abgrenzbaren Teil des Rechtsberatungsmarkts – 100 bis 200 Pressemitteilungen monatlich nennen in der Regel 800 bis 1500 Anwält*innen. Sie sind außerdem in ihrem Format relativ homogen und genügen nach unseren Beobachtungen ganz überwiegend den gleichen ungeschriebenen Regeln. Zweifellos wird nur ein Teil der Transaktionen durch eine Pressemitteilung abgebildet. Aber selbst wenn nur 10 % der Transaktionen gemeldet würden, wäre dies eine ausgesprochen umfangreiche Stichprobe – vorausgesetzt, die erfassten Daten sind repräsentativ.

Sind die Informationen aus den Pressemitteilungen repräsentativ?

In vielen Punkten: Ja. Einige Einschränkungen sind jedoch zu beachten (insbesondere bei der Betrachtung von Indikatoren zur Marktgröße und zu Marktanteilen):

- Pressemitteilungen werden möglicherweise in manchen Kanzleien konsequenter und professioneller als Mittel der Außendarstellung und internen Motivation eingesetzt als in anderen. Nach unserer Beobachtung ist es zwar eher der verantwortliche Partner, der letztlich für eine Veröffentlichung sorgt, aber die Arbeit einer straff geführten Kanzlei wird trotzdem tendenziell sichtbarer sein als die eines dezentralen Verbunds.
- Die zuarbeitende Beteiligung an internationalen Mandaten wird nach unserer Beobachtung nicht repräsentativ abgebildet.
- Theoretisch könnten sich vertraulich zu behandelnde Transaktionen strukturell und in ihrer Mengenentwicklung von denen unterscheiden, die gemeldet werden. Hierfür haben wir keinen Anhaltspunkt, können aber naturgemäß auch nicht das Gegenteil beweisen.
- Die Zuordnung der Berufsträger*innen zu den einzelnen Fachgebieten ist ganz überwiegend zuverlässig, da diese recht weit gefasst sind. In manchen Fällen wird sich der Beitrag eines Anwalts auf mehrere Fachbereiche erstrecken und dieser Umstand nicht berücksichtigt werden – etwa, wenn eine Gesellschaftsrechtlerin mit einschlägiger Erfahrung in einem Restrukturierungsverfahren tätig ist.
- Diskussionswürdig erscheint, ob der zeitliche Beitrag eines Berufsträgers aus den Support-Materien wie IP, Arbeitsrecht und Steuerrecht im Durchschnitt dem eines Berufsträgers aus der „Kernmaterie“ entspricht.

Erläuterungen

Keine Bedenken haben wir in Bezug auf die folgenden Punkte:

- Wahl des Kreises der genannten Personen
- örtliche Verteilung des Geschäfts
- Altersstruktur und Geschlecht der Beteiligten
- inhaltliche Fehler

Wir haben hierzu bei den großen, auf nationaler und internationaler Ebene tätigen Kanzleien keine kanzleispezifische Praxis entdeckt, die von den allgemeinen Konventionen abweicht. Einzelne Partner sind zwar bei der Nennung von Kollegen aus der eigenen und anderen Kanzleien zurückhaltender als andere. Da keine systematischen Abweichungen erkennbar sind, halten wir die Daten aber allein schon wegen ihrer großen Menge für repräsentativ. Gleiches gilt für sachliche Fehler, die nach unserer Beobachtung durchaus vorkommen, aber sehr selten sind.

Wie aussagekräftig sind die einzelnen Daten und Indikatoren?

In jedem Fall gilt: Wir halten die Daten zur örtlichen Verteilung der Transaktionsarbeit, der Altersstruktur der Beteiligten und zur Beteiligung von Männern und Frauen an der Transaktionsarbeit in den jeweiligen Fachgebieten für aussagefähig – hier wird eine Gesamtheit von Daten durch eine ungewöhnlich große Stichprobe repräsentativ erfasst und abgebildet, und wir sehen keine Verzerrung des Gesamtbildes. Die Indikatoren für Marktanteile und Marktgröße sind nichts anderes als das: Indikatoren, die zeitnah rückblickend Schlüsse auf das Marktvolumen, die tatsächliche Geschäftslage der Kanzleien und ihre Marktposition zulassen. Der eigentliche Marktanteil (etwa als Anteil an den generierten Honoraren oder am wertmäßigen Transaktionsvolumen) ist jedoch von vielen weiteren Faktoren beeinflusst, die durch die gesammelten und ausgewerteten Aussagen nicht abgebildet werden und auch ohne Rückgriff auf interne Daten von Kanzleien nicht abgeleitet werden können. Der besondere Wert der hier gezeigten Indikatoren liegt in ihrer frühen Verfügbarkeit und dem Bezug auf einen bestimmten Teil des Rechtsberatungsmarkts.

Welchen Kriterien folgt die Gliederung in Kanzleigruppen (Magic Circle etc.)?

In der Regel haben wir uns bei der Zuordnung an der Selbstdarstellung der Kanzlei orientiert, in Einzelfällen an den von außen sichtbaren strukturellen Merkmalen.

Top 80: Es werden nur die Meldungen von 80 Kanzleien berücksichtigt, die rund 90% des relevanten Transaktionsgeschäfts auf sich vereinigen. Dabei handelt es sich um die 50 umsatzstärksten Kanzleien und kleinere Büros insbesondere angelsächsischer Kanzleien, die im Transaktionsmarkt sehr aktiv sind. Durch diese Selektion sind die Monats- und Quartalswerte über einen längeren Zeitraum miteinander vergleichbar. Der Kreis der Top 80 wurde Anfang 2020 angepasst.

Welche weiteren Verwendungsmöglichkeiten gibt es für die gesammelten Daten?

Eine vertiefte Analyse kann z. B. die strukturellen Unterschiede zwischen den verschiedenen Kanzleigruppen belegen. Sie kann auch die Position einer Kanzlei in einem Markt oder Teilmarkt und ihre spezifische Personalstruktur im Vergleich zur Peer Group und dem Gesamtmarkt aufzeigen. In der Zusammenschau mit internen Daten ergibt sich aus unserer Sicht eine gute Grundlage für eine Standortbestimmung und Strategiediskussion.

[Link zurück zur ersten Seite](#)