

Compliance im Überblick

Um den Rechtsberatungsmarkt für Compliance in Deutschland besser zu verstehen, haben wir öffentlich zugängliche Informationen über die Anwältinnen und Anwälte erfasst, die sichtbar in diesem Feld tätig sind und die Daten ausgewertet*. Die Ergebnisse sind hier zusammengefasst.

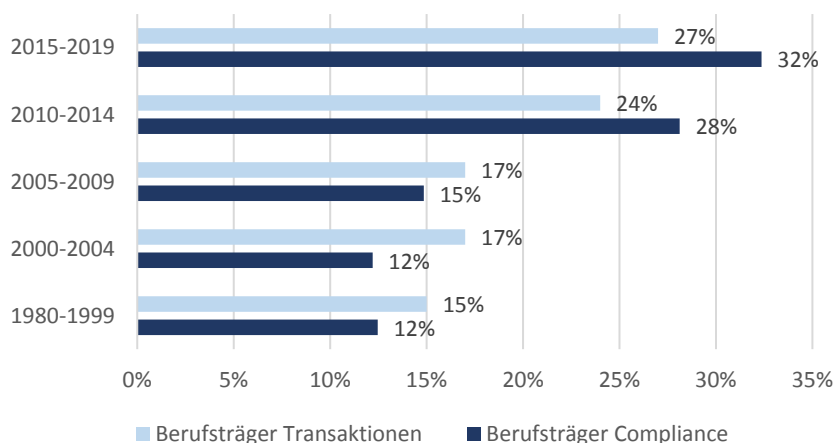
Als relevantes Marktsegment haben wir insbesondere das Feld der internen Untersuchungen und daraus resultierende Maßnahmen (Repression), aber auch die Beratung zu und Unterstützung bei Aufbau und Unterhaltung von Compliance-Management-Systemen (Prävention) verstanden. Kartellrechtliche Beratung, obwohl häufig ähnlich strukturiert, steuerliche Compliance, Corporate Governance und Wirtschaftsstrafrecht sind nachfolgend als überschneidende oder benachbarte Felder berücksichtigt, stehen aber nicht im Mittelpunkt.

Demographie: Berufserfahrung, Leverage, „Quote“

Berufserfahrung

Compliance-Teams sind, wie *Abbildung 1* zeigt, im Durchschnitt jünger als die von uns erfassten Teilnehmer von Transaktionen. Immerhin rund 60% haben weniger als 10 Jahre Berufserfahrung. Der Unterschied zu der ja ganz überwiegend in den gleichen Kanzleien tätigen Vergleichsgruppe ist signifikant und zieht sich durch alle Altersklassen. Hier schlägt sich wohl nieder, dass Compliance sich erst in den letzten 15 Jahren als selbständige Unternehmensfunktion und insbesondere in jüngerer Zeit auch als von den Kanzleien geschätztes Beratungsfeld entwickelt hat.

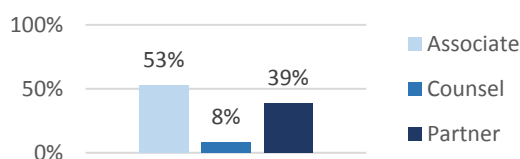
Abbildung 1: Berufsträger nach Zulassungsjahrgang – (Teil-) Spezialisierung im Fachbereich Compliance vs. Transaktionsteilnehmer



Leverage

Im Durchschnitt entfallen auf eine(n) Partner(in) mit einschlägiger Spezialisierung rund 1,5 angestellte Anwälte (*Abbildung 2*). Dieser Befund ist erst einmal unauffällig und unterscheidet sich nicht von anderen Teilen des Rechtsberatungsmarkts. Differenziert man nach Kanzleitypen, zeigen sich aber sehr deutliche Unterschiede:

Abbildung 2: Berufsträger mit (Teil-) Spezialisierung im Fachbereich Compliance



- In den deutschen Elitekanzleien wird fleißig „gehebelt“ - auf einen Partner entfallen mehr als fünf einschlägig spezialisierte Kollegen.

INHALT

Seite 1

Demographie:

Berufserfahrung, Leverage, „Quote“

Seite 2:

Geographie:

Standorte der Berater

Kanzleitypen:

Unterschiedliche Rahmenbedingungen

Seite 3-4:

Fachliche Ausrichtung:

Hauptberatungsfelder der

Teammitglieder

Seite 5:

Erläuterungen

*Die Datenangaben und Abbildungen basieren auf dem rund 400 Datensätze umfassenden Ergebnis einer Recherche zu Compliance-Teams, die neben den üblichen Rankings für Compliance (u.a. Juve-Handbuch) auch Mandatsmeldungen und Markthinweise berücksichtigt. Reflektiert ist der Stand gegen Ende des zweiten Quartals 2019.

Die zum Vergleich herangezogenen Daten aus unserer Transaktionsdatenbank stammen aus dem Zeitraum von Mitte 2018 bis Mitte 2019. Diese Daten beruhen auf Pressemitteilungen und Berichten zu Transaktionen und anderen Mandanten von Wirtschaftskanzleien und werden in unserer eigenen Datenbank gesammelt.

Beide Datenbasen überschneiden sich insofern, als nach unseren Schätzungen 25-50% der „Berufsträger Compliance“ auch an Transaktionen teilgenommen haben. Ihre Zahl fällt aber bei der großen Anzahl von Transaktionsbeteiligten dort kaum ins Gewicht.

- Die großen Full-Service-Kanzleien und der Magic Circle bewegen sich in Reichweite des Durchschnitts (Leverage von 1:1,3 bis 1:2,3).
- In den einschlägigen Fachkanzleien wird partnerorientiert beraten – es gibt deutlich mehr selbständige als angestellte Kolleginnen und Kollegen.

„Quote“ – Beteiligung von Frauen und Männer im Vergleich

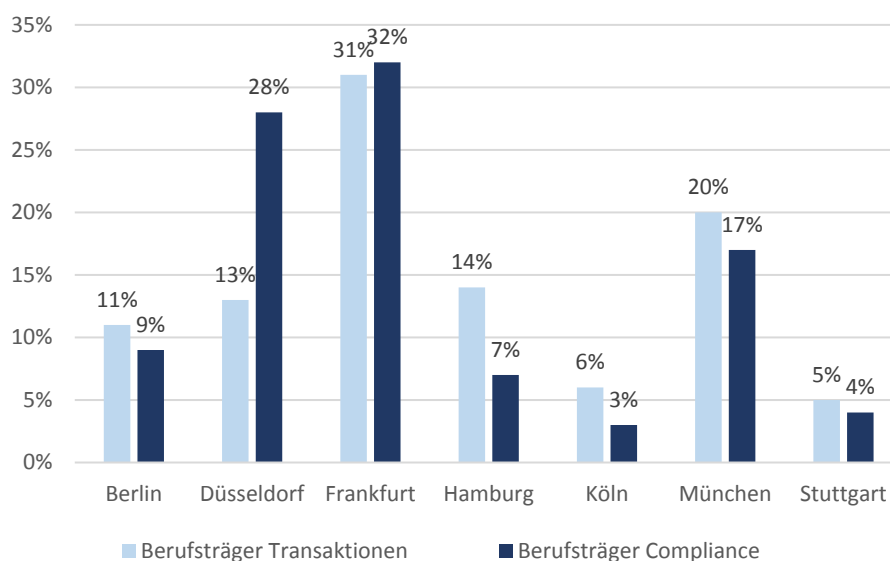
Der Anteil der weiblichen Berufsträger liegt bei etwas über 30% und ist somit höher als in vielen anderen Bereichen der Rechtsberatung. Er liegt in etwa auf gleicher Höhe mit einigen Beratungsfeldern, in denen der Frauenanteil traditionell überdurchschnittlich ist, namentlich Arbeitsrecht.

Auch der Anteil weiblicher Partner ist mit 20% etwas höher als die wenig ermutigenden 13% in der Transaktionsberatung. Auch im Fachbereich Compliance gilt aber: je höher die Position, desto geringer der Frauenanteil.

Geographie: Standorte der Berater

Die erfassten Anwältinnen und Anwälte verteilen sich, wie *Abbildung 3* zeigt, im Wesentlichen nach dem auch aus dem Transaktionsbereich bekannten Muster auf die großen Anwaltsstandorte. Düsseldorf nimmt allerdings eine herausgehobene Stellung ein, die es sonst nur im Kartellrecht und der hochwertigen gesellschaftsrechtlichen Beratung hat. Parallelen insbesondere zur Vorstandsnähe der Beratung in diesen Feldern mögen dies erklären.

Abbildung 3: Berufsträger nach Standorten – (Teil-) Spezialisierung im Fachbereich Compliance vs. Transaktionsteilnehmer.

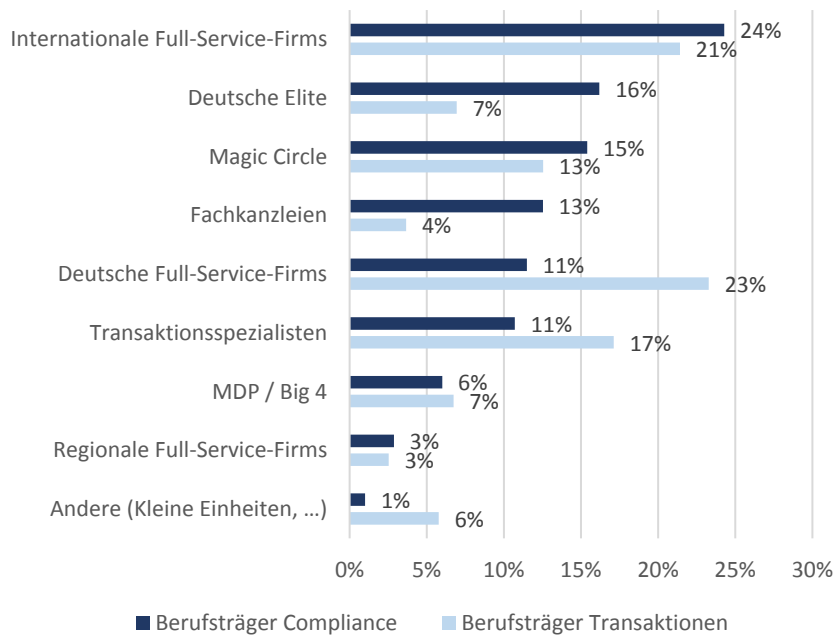


Kanzleitypen: Unterschiedliche Rahmenbedingungen

Die in *Abbildung 4* gezeigte Verteilung der Berufsträger auf die von uns langjährig in Analysen verwendeten Kanzleitypen legt Folgendes nahe:

- Internationale Full-Service-Firms und andere breit aufgestellte, international ausgerichtete Einheiten scheinen das natürliche Habitat für Compliance-Beratung zu sein. Das erstaunt nicht, da grenzüberschreitende Sachverhalte in Untersuchungen häufig sind und Compliance-Systeme meist weltweit eingeführt werden.
- Die weiterhin enge Verbindung zu großen, international agierenden deutschen Konzernen mag die recht starke Aufstellung der deutschen Elitekanzleien erklären.
- Spezialisierte „Boutiquen“ spielen ebenfalls eine recht beachtliche Rolle.
- Einige große amerikanische Kanzleien sind in Deutschland ganz überwiegend auf Transaktionen spezialisiert. Hier mag Potential für einen weiteren Ausbau liegen, da eine starke US-Praxis deutsche Spezialisten deutlich befeuern kann.

Abbildung 4: Berufsträger nach Kanzleityp – (Teil-) Spezialisierung im Fachbereich Compliance vs. Transaktionsteilnehmer**

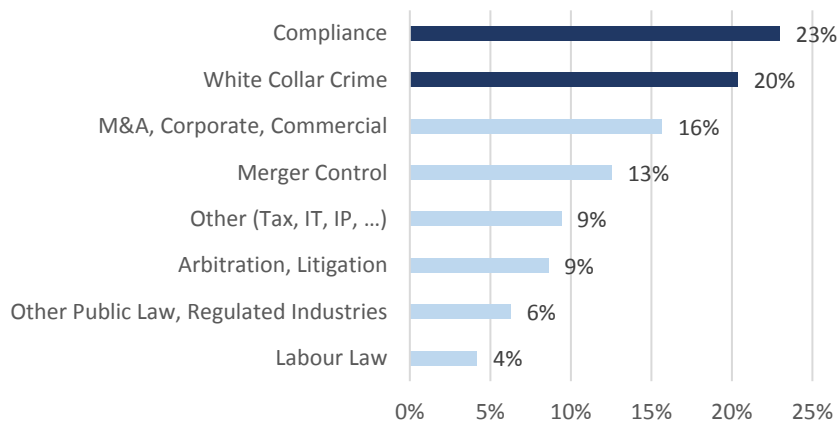


** Für eine bessere Übersichtlichkeit sind deutsche, britische und amerikanische Transaktionsspezialisten zusammengefasst.

Fachliche Ausrichtung: Hauptberatungsfelder der Teammitglieder

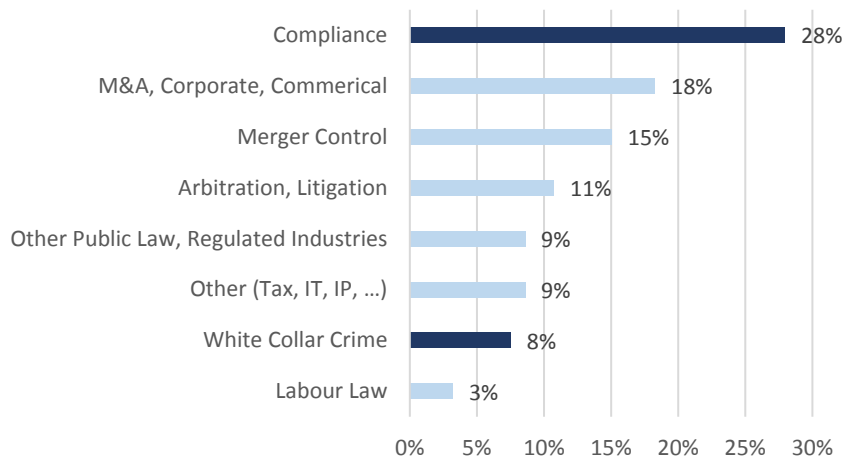
Überwiegend nennen die Mitglieder von Compliance-Teams mehr als einen Fachbereich, auf den sie sich spezialisiert haben. Wie *Abbildung 5* zeigt, nennen nur gut 40% Compliance oder Wirtschaftsstrafrecht als ihre Hauptspezialisierung, während die anderen aus unterschiedlichen allgemein wirtschaftsberatenden Fachbereichen kommen.

Abbildung 5: Berufsträger nach Hauptspezialisierung, alle Kanzleitypen

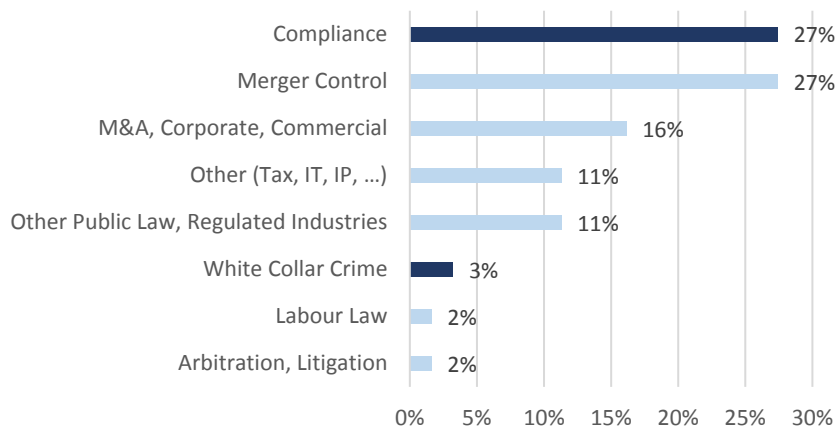


Die *Abbildungen 6 bis 8* zeigen, wie deutlich die Teamzusammensetzung in den unterschiedlichen Kanzleitypen sein kann:

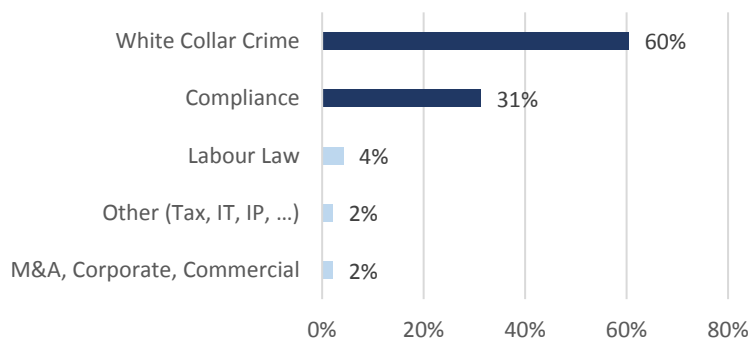
In **internationalen Full-Service-Firms** ist Compliance die meistgenannte Hauptspezialisierung. Die Teamzusammensetzung ist im Übrigen recht vielfältig. Wirtschaftsstrafrecht ist vertreten, sticht aber nicht hervor (*Abbildung 6, nächste Seite*).

Abbildung 6: Berufsträger in Compliance-Teams in internationalen Full-Service-Firms


Die **deutschen Elite-Firmen** beschäftigen, wie *Abbildung 7* zeigt, wenig Wirtschaftsstrafrechtler in ihren recht umfangreichen Teams. Sie zählen aber fast ebenso viele Kartellrechtler zu ihren Teams wie primär auf Compliance spezialisierte Anwälte und Anwältinnen.

Abbildung 7: Berufsträger in Compliance-Teams in deutschen Elitekanzleien nach Hauptspezialisierung


Fachkanzleien sind schließlich die Domäne der Wirtschaftsstrafrechtler, deren „Anschlussfähigkeit“ an Großkanzleien ja gelegentlich bezweifelt wird und die auch sich mitunter den wirtschaftlichen Spielregeln und Mandatskonflikten der Großkanzleien nicht aussetzen wollen (*Abbildung 8*).

Abbildung 8: Berufsträger in Compliance-Teams in Fachkanzleien nach Hauptspezialisierung


Erläuterungen

Was zählen wir zur Compliance-Beratung?

Interne Untersuchungen (*Internal Investigations*) und daraus resultierende Maßnahmen – also den repressiven Teil des Compliance-Wesens – haben wir in den Mittelpunkt gerückt. Berücksichtigt sind selbstverständlich auch die Beratung zu und Unterstützung bei Aufbau und Unterhaltung von Compliance-Management-Systemen (Prävention). Kartellrechtliche Beratung, obwohl häufig ähnlich strukturiert, steuerliche Compliance, Corporate Governance und Wirtschaftsstrafrecht etc. sind als überschneidende oder benachbarte Felder Teil des Bildes, haben wir aber nicht zur Praxisgruppe gezählt.

Wie haben wir die Daten zur Compliance-Beratung gesammelt?

Wir haben die Netzauftritte von rund 60 Kanzleien analysiert, die im Compliance-Bereich sichtbar tätig sind und Wirtschaftsunternehmen beraten. Das Resultat sind Datensätze zu mehr als 400 Berufsträgern. Bei der Auswahl der Kanzleien haben wir uns an Rankings orientiert, u.a. dem Kapitel zu Compliance-Untersuchungen im aktuellen Juve-Handbuch, und sind Markthinweisen nachgegangen. Eine Reihe von Kanzleien haben wir nach weiterer Recherche hinzugefügt. Kriterium war, dass Compliance-Beratung bereits dauerhaft betrieben wird und für die beteiligten Berufsträger ein Kernfeld der Beratung ist.

Aus den so identifizierten Kanzleien haben wir alle Berufsträger erfasst, die Compliance als ein Kernfeld der Beratung nennen. Ist eine Person in mehreren Fachbereichen tätig, erfolgte die Zuordnung zum Fachbereich nach dem Tätigkeitsschwerpunkt.

Wie haben wir die Vergleichsdaten aus der Transaktionsberatung gesammelt?

Die Vergleichsdaten haben wir unserer Transaktionsdatenbank entnommen, namentlich den Datensätze zu mehr als 8.000 Berufsträgern aus den Jahren 2018 und 2019. Einzelheiten zu unserer Datenbank finden sich in den Erläuterungen zu unserem quartalsweise erscheinenden Transaktionsmonitor, abrufbar über unseren Netzauftritt. Dort werden auch die von uns verwendeten Bezeichnungen für Kanzleitypen erläutert. In unserer Transaktionsdatenbank erscheinen Berufsträger mehrfach, wenn sie in dem beobachteten Zeitraum an mehr als einer Transaktion teilgenommen haben. Solche Mehrfachnennungen haben wir bereinigt, damit die Werte mit den Compliance-Daten vergleichbar sind.

Sind die Daten repräsentativ und aussagekräftig?

Da wir uns in vielem auf die durch die entsprechenden Kanzleien veröffentlichten Informationen stützen, können unsere Daten nicht besser sein als diese Angaben. Grundsätzliche Bedenken haben wir allerdings nicht - die Tätigkeitsbeschreibungen und die Gewichtung der Beratungsfelder werden in der Regel korrekt angegeben. Wir vermuten, dass manche - insbesondere große - Kanzleien Berufsträger ihren Compliance-Teams „großzügiger“ zuordnen als andere. Die Aussagekraft der Zahlen sollte aber dadurch kaum beeinträchtigt sein. Wo wir Verzerrungen nicht ausschließen konnten, haben wir die Zahlen entsprechend kommentiert.

Sind Daten aus der Transaktionsberatung zum Vergleich geeignet?

Ja – insbesondere in Bezug auf Standort, Kanzleityp und Demographisches sind die Daten aus 2018 und 2019 aktuell genug, um den gegenwärtigen Stand zu reflektieren. Die schiefe Größe der Datenbasis macht die Stichprobe außerdem repräsentativ. Da über Transaktionsgeschäft eifriger berichtet wird als über Compliance-Mandate, ist auch die unterschiedliche Methode der Datenerfassung nicht problematisch.

Beide Datenbasen überschneiden sich übrigens insofern, als nach unseren Schätzungen 25-50% der Compliance-Berufsträger 2018 oder 2019 auch an Transaktionen teilgenommen haben. Ihre Zahl fällt aber bei der großen Anzahl von Transaktionsbeteiligten kaum ins Gewicht, so dass eine Bereinigung der Daten keine anderen Ergebnisse erbracht hätte.

Cogens Executive Search ist eine u.a. auf die Besetzung von Positionen in Rechtsabteilungen und international orientierten Wirtschaftskanzleien spezialisierte Personalberatung.

Autoren:

Lisa-Marie Konz
Sophie Lang Dumont
Stefan Grub

Savignystrasse 43
 D-60325 Frankfurt / Main

Tel.: +49 69 2724 2515
 Fax: +49 69 2724 2512

E-Mail: stefan.grub@cogens.net
www.cogens.net