

März 2021

INHALT

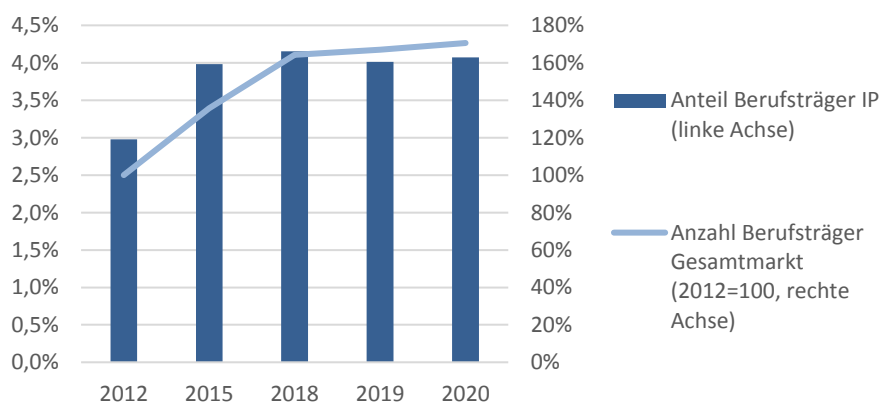
Anhand unserer seit 2011 aufgebauten Mandatsdatenbank können wir Marktsegmente analysieren und Entwicklungen aufzeigen. Die folgenden Auswertungen behandeln die Beteiligung von auf Immaterialgüter spezialisierten Anwältinnen und Anwälten am Transaktionsgeschehen und an streitigen Verfahren. Untersucht wurden die Jahre 2012, 2015 und 2018-2020.* Unsere Auswertung schließt Beratung zu gewerblichen Schutzrechten ebenso ein wie die zum Urheber- und Wettbewerbsrecht.

Bedeutung für den Rechtsberatungsmarkt

In *Transaktionen* spielen entsprechend spezialisierte Anwältinnen und Anwälte meist eine unterstützende Rolle (s.u.). Mit rund 4% aller gemeldeten Berufsträger war ihr Anteil in den letzten Jahren geringer als der Anteil von Arbeits- und Kartellrechtlern (jeweils 6-7%). Er liegt allerdings, wie Abbildung 1 zeigt, deutlich über dem 2012 erfassten Wert. Der Transaktionsmarkt ist seitdem erheblich gewachsen. Wir gehen entsprechend davon aus, dass IP-Spezialisten gegenwärtig doppelt so viel Transaktionsarbeit leisten wie 2012.

Abbildung 1:

Anteil der IP-Rechts-Spezialisten an allen gemeldeten Berufsträgern in Transaktionen, Entwicklung Gesamtzahl der gemeldeten Berufsträger



In *streitigen Verfahren*, die wir seit 2017 ebenfalls analysieren, werden IP-Spezialisten in Pressemitteilungen und Berichten häufiger genannt als die jedes anderen Fachbereichs**. Die Werte schwanken stark ohne klare Tendenz, überschreiten aber in manchen Jahren 30% der Genannten. Die Schwankungen erklären sich aus der kleineren Datenbasis- die Zahl der gemeldeten Transaktionen ist rund fünfmal so hoch wie die der gemeldeten streitigen Verfahren - und „Sonderkonjunkturen“ für bestimmte Verfahren (etwa Patentprozesse im Mobilfunksektor).

Seite 1:

Bedeutung für den Rechtsberatungsmarkt

Seite 2:

Geographie

Seite 3:

Kanzleitypen

Seite 4

Mandanten, Rolle in Transaktionsmandaten

Demographie

Seite 5:

Perspektive

Seite 6:

Erläuterungen

* Erläuterungen zur Datenbasis siehe Seite 6

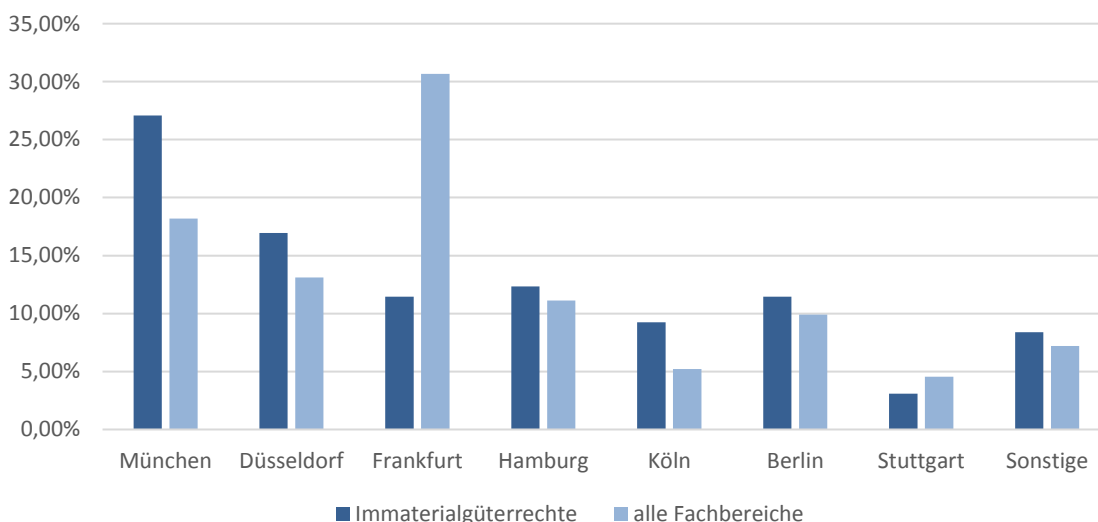
** S. hierzu auch unsere Publikation zu Patentstreitigkeiten aus 2018, die wir Ihnen gerne zusenden.

Geographie

Abbildung 2 zeigt, dass München die berufliche Heimat von fast einem Drittel der Berufsträger ist, die als Spezialisten für Immaterialgüterrechte in Pressemitteilungen und Berichten der Fachpresse zu *Transaktionen und Streitigkeiten* erwähnt werden. Hier spielt IP offenkundig auch eine deutlich größere Rolle für den örtlichen Beratungsmarkt als an anderen Standorten. Frankfurt weist den umgekehrten Befund auf, die Bedeutung des Standorts ist für die IP-Beratung nicht herausgehoben, und IP spielt am Standort auch keine größere Rolle.

Der Befund fällt noch deutlicher aus, wenn sich die Betrachtung auf die Beteiligung an *streitigen Verfahren* konzentriert - der Anteil der in München ansässigen Berufsträger lag in diesem Segment in den letzten Jahren zwischen einem Drittel und der Hälfte. Der Anteil der aus Frankfurt arbeitenden Spezialisten ist hingegen verschwindend gering, während zumindest in einigen Jahren der Anteil der in Karlsruhe oder Mannheim ansässigen Berufsträger über 5 % liegen kann.

Abbildung 2:
Berufsträger nach Standorten
(Transaktionen und streitige Verfahren, bereinigt um Doppelnennungen, 2020)



Die beschriebene Gewichtung der Standorte - insbesondere Münchens - spiegelt die gegenwärtige (und ggf. auch nach Arbeitsbeginn des Einheitlichen Patentgerichts künftige) institutionelle Landschaft. Die Patentbehörden in München, die ausgebauten Patentgerichtsstände in München, Düsseldorf und Mannheim und natürlich die begrenzte Postulationsfähigkeit vor dem BGH in Karlsruhe erklären einen großen Teil des Befunds. Dieser würde wahrscheinlich noch deutlicher ausfallen, wenn das Feld unserer Untersuchung nicht so weit gesteckt wäre - vom Patentverletzungsverfahren über die Lizenzierung von Marken bis zum Leistungsschutzrecht für Presseverleger.

Die leicht übergewichtete Rolle von Berlin, Hamburg und Köln geht nach unserem Eindruck aus der Durchsicht der Mandate zumindest teilweise auf die dort ansässige Medienwirtschaft zurück. Die Position Frankfurts beruht dagegen wohl überwiegend auf dem Umstand, dass es erster und häufig größter Standort internationaler Kanzleien ist. Entsprechend sind die dort ansässigen IP-Spezialisten im Durchschnitt mehr als ihre Kolleginnen und Kollegen an anderen Standorten mit Transaktionen, (sonstiger) Vertragsgestaltung und strategischer Beratung zu Schutzrechten im internationalen Kontext befasst.

Kanzleitypen

Das natürliche Habitat für die Beratung zu immateriellen Schutzgütern sind, wie Abbildung 3 zeigt, deutsche und internationale Full-Service-Firms und Fachkanzleien, die sich auf gewerbliche Schutzrechte spezialisiert haben. Bei den auf Transaktionen spezialisierten Kanzleien zeigt sich ein differenziertes Bild: Während die deutschen Elite-Kanzleien auf diesem Feld eine führende Rolle spielen, gilt dies nur für einen Teil der Magic-Circle-Firms und in nicht mehr nennenswertem Umfang in den angelsächsischen Transaktionskanzleien. Letztere setzen häufig, wie eine Analyse der Abdeckung von IP in den einschlägigen Transaktionen zeigt, offen oder verdeckt auf eine Arbeitsteilung mit Fachkanzleien, die als „Subunternehmer“ die eigenen Mandanten beraten. Dies ähnelt der Situation im Arbeitsrecht, in der die Kanzleilandschaft sich in den letzten Jahren ebenfalls ausdifferenziert hat.

In 2012 war insbesondere der Anteil von Anwältinnen und Anwälten des Fachbereichs IP, die bei Magic-Circle-Firms gearbeitet haben, deutlich höher (19% statt 9%).

Abbildung 3:
Berufsträger nach Kanzleityp (Transaktionen und Streitigkeiten, 2020)

Kanzleigruppe	Fachbereich IP	Alle Fachbereiche
Deutsche Full-Service-Firms	30%	25%
Internationale-Full-Service-Firms	27%	19%
Fachkanzleien IP	11 %	<1%
Magic Circle	9%	17%
Deutsche Elite	8%	8%
MDP/ Big4	4%	6%
Amerikanische Transaktionsspezialisten	3%	13%
Britische Transaktionsspezialisten	1%	4%
Sonstige / keine Zuordnung	7%	7%

Die Werte für die IP-Fachkanzleien mögen, wie Abbildung 4 zeigt, in manchen Jahren mit zahlreichen prominenten IP-Streitigkeiten (insbesondere 2018) höher ausfallen. Insgesamt dominieren die Fachkanzleien in den Verfahren, über die in Pressemitteilungen berichtet wird. Der Fluss der Meldungen ist allerdings längst nicht so stetig und breit wie die öffentliche Darstellung von Transaktionen.

Abbildung 4:
Berufsträger nach Kanzleityp (streitige Verfahren, 2018-20)

Kanzleityp	2018	2019	2020
Fachkanzleien IP	57%	39%	36%
Internationale Full-Service-Firms	20%	17%	19%
Deutsche Full-Service-Firms	11%	23%	15%
Deutsche Elite	3%	8%	11%
Sonstige / keine Zuordnung	9%	12%	20%

Mandanten, Rolle in Transaktionsmandaten

Unsere Datenbank erfasst auch die Mandanten, für die der gemeldete Berufsträger tätig war. Diese haben wir natürlich ausgewertet, aber ohne besonderen Erkenntniswert. In den Transaktionsmandaten spielten Finanzinvestoren eine leicht herausgehobene Rolle, was aber angesichts der dort regelmäßig anfallenden Transaktionen nicht überrascht. Bei den streitigen Verfahren verhindert die Breite der untersuchten Fachbereiche ein klares Bild (das sich bei einer isolierten Betrachtung etwa der Patentstreitigkeiten durchaus ergibt).

Interessanter ist der Blick auf die begrenzte Anzahl der Transaktionsmandate, in denen die Mandatsführung bei IP-Anwältinnen und -Anwälten liegt. Dies sind weniger als ein Prozent der von uns erfassten Mandate, und auch in diesen ist überwiegend ein Transaktionsspezialist an der Mandatsführung beteiligt. Hier geht es überwiegend um den Erwerb von Unternehmen, deren wesentliche Vermögensgegenstände Patente, Marken, Software etc. sind, in einigen Fällen auch um Kooperationen / Joint Ventures. Im Mittelpunkt stehen dabei regelmäßig innovative Technologien und Pharmazeutika.

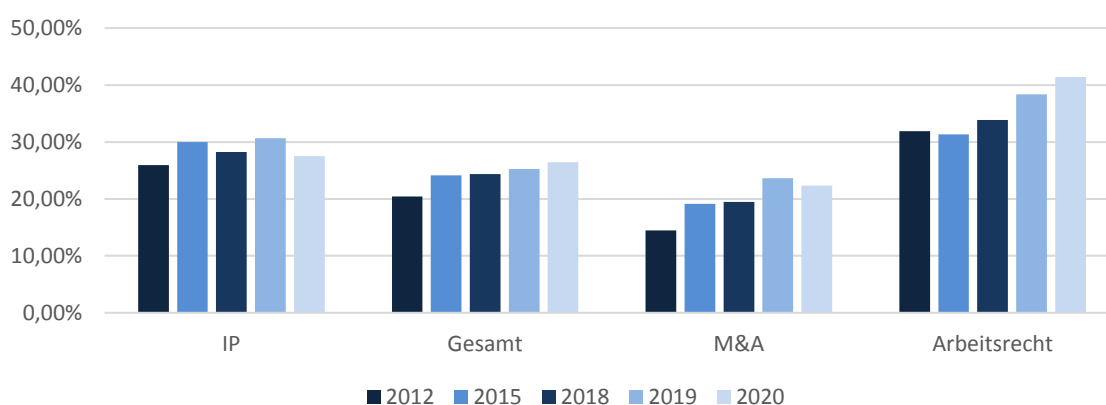
Demographie

Einen Hinweis darauf, wie viele Anwältinnen und Anwälte auf Immaterialgüterrechte spezialisiert sind, gibt die Zahl der Fachanwälte für gewerblichen Rechtsschutz - rund 1300. Unsere Zahlen deuten ebenfalls auf „wenige Tausend“ dauerhaft mit IP befasste Kollegen hin.

Diese Population ist im Durchschnitt weder älter noch jünger als die Kollegen aus anderen Fachbereichen. Die bei uns erfassten Berufsträger verteilen sich so auf die verschiedenen Zulassungsjahrgänge wie ihre Kollegen aus anderen Fachbereichen. Das ist in einem nicht auf „Leverage“ ausgerichteten Fachbereich ein Hinweis auf eine Ausweitung der Beratung in den letzten Jahren.

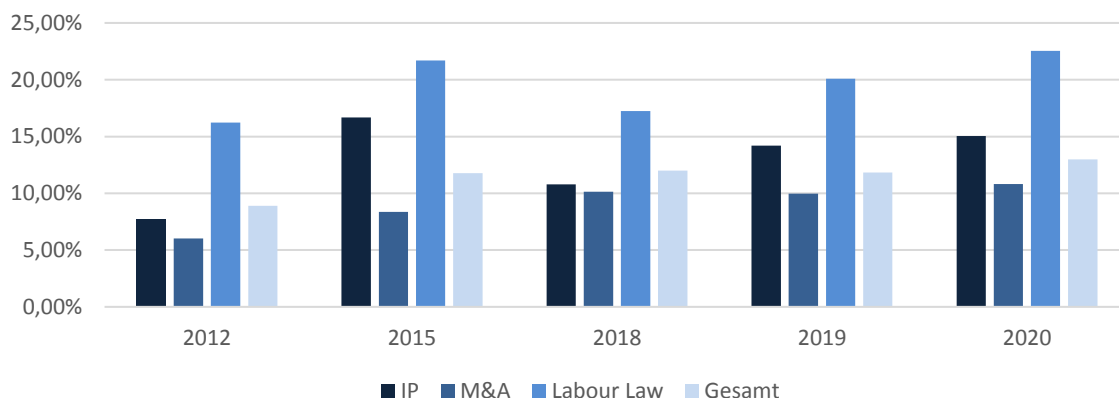
Ein gemischtes Bild ergibt sich in Bezug auf den Frauenanteil. Wie Abbildung 5 zeigt, liegt einerseits der Anteil der Frauen an den gemeldeten Berufsträgern leicht über dem Durchschnitt des Gesamtmarkts. Die von uns ermittelten knapp 30% entsprechen übrigens auch dem Anteil weiblicher Fachanwälte. Andererseits ist, anders als im Gesamtmarkt, keine klare Aufwärtstendenz zu erkennen.

Abbildung 5:
Anteil weiblicher Berufsträger in ausgewählten Fachbereichen
(alle Mandatsformen, 2012, 2015, 2018, 2019, 2020)



Der Anteil weiblicher Partner war 2012 noch leicht unterdurchschnittlich und liegt nun nach stetigem Anstieg leicht über dem Durchschnitt. Wie im Gesamtmarkt ist der Fortschritt nachweisbar, aber sicherlich nicht überwältigend dynamisch.

Abbildung 6:
Anteil weiblicher Partner in ausgewählten Fachbereichen
(alle Mandatsformen, 2017-2020)



Perspektive

Als Arbeitsfeld ist die Beratung zu Immaterialgüterrechten davon geprägt, dass es echte forensische Arbeit im eigenen Fachgebiet und fachgebietsübergreifende Zusammenarbeit verbindet. Wir gehen davon aus, dass das Volumen der *Transaktionsarbeit* eher steigen als sinken wird, da der gegenwärtige Innovationsschub weiter Finanzströme auf Know-how und Schutzrechte lenken wird. Dies werden sicherlich nicht alle Beteiligten als Vorteil empfinden. Allerdings besteht nach unserem Eindruck aus Gesprächen hier durchaus Raum, diesen Teil der Tätigkeit durch erhöhte Effizienz und stärkeres Engagement in der Akquisition und Leitung von IP-intensiven Projekten noch anregender zu gestalten.

Die Ratifizierung der Rechtsgrundlagen für das Einheitliches Patentgericht (UPC) in Deutschland steht nach jetzigem Stand in diesem Jahr bevor, was einen Start im kommenden Jahr ermöglichen würde. Dies, sowie der Umstand, dass das Vereinigte Königreich nicht teilnimmt, sollte Zahl und Qualität der *streitigen Verfahren* vor deutschen Gerichten eher noch steigern.

Für die jährlich recht deutlich steigende Zahl von einschlägig spezialisierten Fachanwälten sehen wir auch durch den recht steten Strom junger Anwälte und Anwältinnen, die sich für das Berufsfeld entscheiden, wenig Anlass zur Sorge.

Erläuterungen

Welche Daten haben wir verwendet?

Der Untersuchung liegen mehrere Tausend Datensätze aus den Jahren seit 2012 zugrunde, die u.a. Informationen zu mehr als 1000 Spezialisten für Immaterialgüter enthalten, namentlich zu deren Beteiligung an Transaktionen und, seit 2017, auch an streitigen Verfahren.

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 Anwälte, 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) nennen. Wir speichern die wesentlichen Informationen aus diesen Pressemitteilungen in einer Datenbank und ergänzen weitere öffentlich zugängliche Daten, insbesondere aus den amtlichen Anwaltsverzeichnissen.

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.

Weitergehende Informationen zu unserer Datenerfassung und -verarbeitung finden Sie zudem in dem von Cogens Executive Search quartalsweise veröffentlichten Transaktionsmonitor.

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

Verfasser:
Charlotte Rosar
Sophie Lang Dumont

Savignystrasse 43
D-60325 Frankfurt/Main
Tel: +49 69 2724 2515
Fax: +49 69 2724 2512

E-Mail: info@cogens.net
www.cogens.net