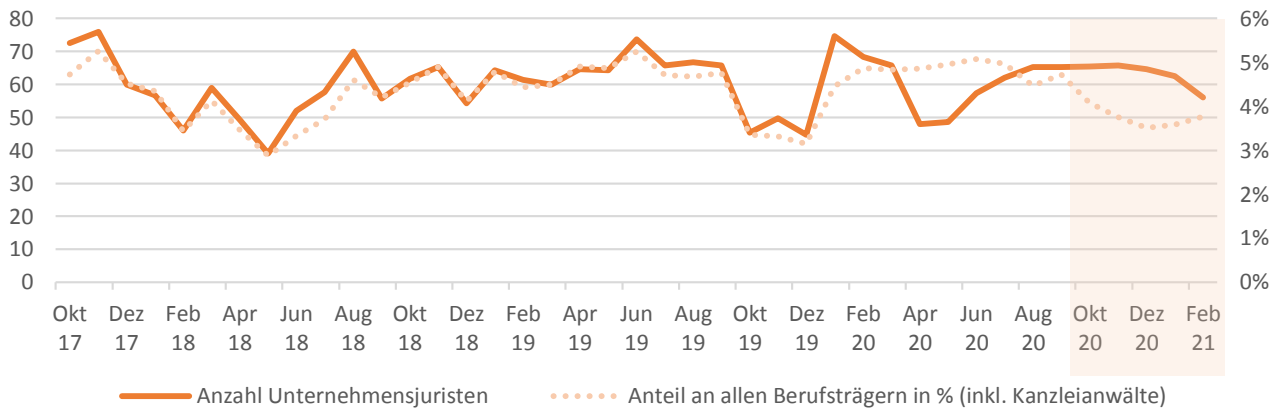


Der **Transaktionsmarkt** war Ende 2020 und auch im Januar und Februar 2021 ausgesprochen lebhaft. Das spiegelt sich auch in einer konstant recht hohen (absoluten) Anzahl von Unternehmensjuristinnen und Unternehmensjuristen\* wider, die in einschlägigen Berichten und Pressemitteilungen genannt wurden. Allerdings sank der Anteil der Unternehmensjuristen an allen gemeldeten Berufsträgern im Herbst und Winter deutlich (s. Abb. 1 und Marktbeobachtungen unten).

Auf Grundlage unserer Datenbank haben wir einige Aspekte des **Wechsels von Kanzleianwälten in die Rechtsabteilungen** von Unternehmen analysiert. Die - teils überraschenden - Ergebnisse finden Sie auf Seite 2.

Abb. 1: Gemeldete Unternehmensjuristen (gleitender Dreimonatsdurchschnitt)



## Marktbeobachtungen

- Seit dem Spätsommer 2020 hat der Transaktionsmarkt von Krisenmodus auf Zukunftsorientierung umgeschaltet. Das spiegelt sich in einer **Rekordzahl von Transaktionen in Q4** und einer lebhaften Tätigkeit in Q1 2021 wider.
- Die Themen des Transaktionsmarkts sind zu einem großen Teil **zukunftsorientiert** – Energiewende, Digitalisierung und die entsprechende Infrastruktur, „Einhörer“ etc. stehen im Zentrum.
- Nur ein Teil dieser Themen ist eine Domäne der Inhouse-Juristen, während insbesondere die zahlreichen PE- und VC-Transaktionen extern verhandelt werden. Entsprechend ist der Anteil der Unternehmensjuristen an den gemeldeten Berufsträgern gesunken.
- Uns ist bewusst, dass seit einem Jahr zahlreiche interne **Restrukturierungen** vorbereitet und durchgeführt werden, die nicht „annonciert“ werden.

## Branchen, Fachbereiche

- Bereits in Q4, aber insbesondere im Januar und Februar standen Juristen aus **Energieversorgern** im Vordergrund. Neben klassische Transaktionen trat der Braunkohle-Ausstiegvertrag.
- Auch **Bankjuristen** (insbesondere in Krisenfinanzierungen) und solche aus **Telekommunikationsunternehmen** (Ausbau Infrastruktur) waren gefragt.
- Gut die Hälfte der gemeldeten Berufsträger wird einem **Fachbereich** zugeordnet. Im Vergleich zu Q1-Q3 2020 wurden mehr **Regulierungsspezialisten** und **Compliance**-Fachleute genannt, während der Anteil der größten Gruppe (Corporate/M&A) und der der Kartellrechtler geringer ausfiel.

Abb. 2: Top-5-Transaktionen

(Transaktionen mit der höchsten Anzahl beteiligter Unternehmensjuristen von Oktober bis Februar 2021)

Transaktionsgegenstand	Anzahl Unternehmensjuristen	Anzahl gemeldeter Berufsträger insg.
Übernahme von Asklepios Biopharmaceuticals durch Bayer	10	17
Streaming-Kooperation Deutsche Telekom / RTL	9	9
Vollständige Übernahme von Navistar durch Traton (Volkswagen)	9	36
Joint-Venture Enercon / EWE (Windkraft)	8	54
Joint Venture „450 connect“ Alliander / E.ON / Versorger-Allianz 450 / Regionalversorger – Funknetz f. Versorger	8	22

Ein Blick auf die Transaktionen, für die die meisten Unternehmensjuristen in den letzten 5 Monaten gemeldet wurden, bestätigt zwei Vermutungen: Zum einen haben insbesondere **sehr große Unternehmen** hinreichend Ressourcen, um mit einem größeren Team aus der eigenen Rechtsabteilung Transaktionen abzuwickeln – im fraglichen Zeitpunkt Bayer, Telekom, RTL, VW und E.ON. Zum anderen sind gerade in **Kooperationen** und **Joint Ventures** mit ihrer Verknüpfung der kommerziellen und organisatorischen Aspekten Inhouse-Spezialisten mit gutem Verständnis des eigenen Geschäftsmodells besonders gefragt. Übrigens überschneiden sich die hier gezeigten Top 5 nicht mit den Top 5 in Bezug auf die Beteiligung von Kanzleianwälten im gleichen Zeitraum.

## Wechsel aus Kanzleien in Unternehmen

Recht feste Vorstellungen haben die meisten unserer Gesprächspartner zu Zeitpunkt und Zweck eines Wechsels aus einer Kanzlei in ein Unternehmen. In unserer Datenbank werden viele solcher Karriereschritte abgebildet - von 2017 bis 2020 mehr als dreihundert. Diese haben wir nach den Parametern untersucht, nach denen Berufsträger in unseren Datenbank erfasst werden. Nachfolgend die aus unserer Sicht interessantesten Ergebnisse.

Abb. 3: Wechsel ins Unternehmen nach Kanzleityp

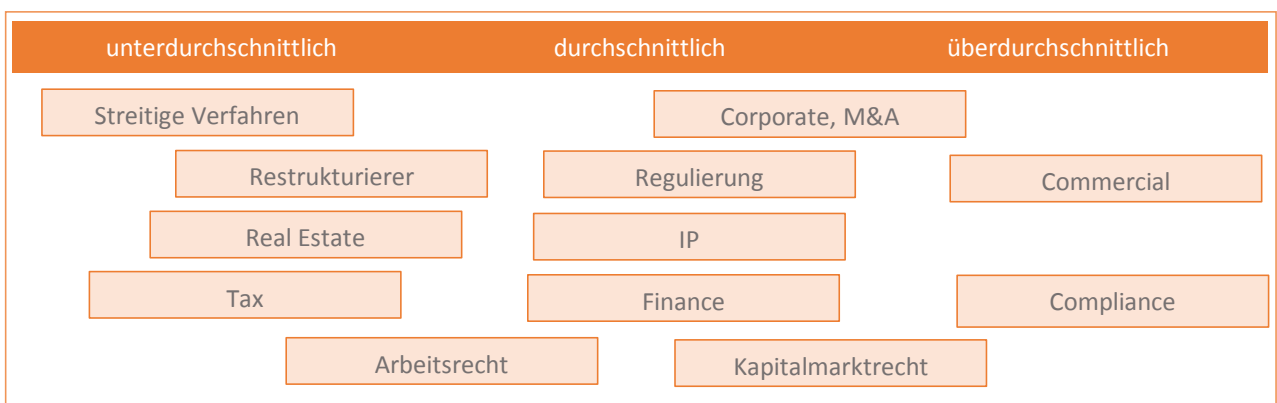
Kanzleityp	Anteil an Wechseln	Anteil an Population
Internat. Full-Service-Firms	20%	18%
Deutsche Full-Service-Firms	19%	25%
Magic Circle	19%	10%
Amerikanische Transaktionsspezialisten	6%	7%
Multidisziplinäre Partnerschaften / Big 4	6%	9%
Britische Transaktionspezialisten	5%	3%
Regionale Full-Service-Firms	5%	3%
Deutsche Elite	5%	5%
FK IP	2%	3%
FK Arbeitsrecht	1%	1%
FK Bau- und Immobilienrecht	1%	1%
Sonstige	11%	16%

Abb. 3 zeigt, in welchem **Kanzleitypus** die frisch gebackenen Unternehmensjuristen zuletzt tätig waren und vergleicht diesen Wert mit der Verteilung aller in unserer Datenbank erfassten Kanzleianwälte über diese Typen („Population“). Zuerst einmal überrascht nicht, dass Full-Service-Firms unterschiedlicher Couleur für die Hälfte der Wechsel steht. Überraschender ist, dass überproportional viele Wechsel aus den Magic Circle Firms sichtbar sind, während die deutschen Elitekanzleien, die traditionell Associates gezielt ausplatzierten, zahlenmäßig keine besonders große Rolle spielen. Nach unserem Eindruck gibt es hier eine verstärkte Neigung, der Kanzleilaufbahn an anderer Stelle eine Chance zu geben. MDP-Kanzleien sind als Talentquelle unterrepräsentiert. Hier mag eine Rolle spielen, dass Arbeitsweisen und -zeiten denen im Unternehmen ähnlicher sind und somit ein Wechselgrund wegfällt.

Wie unterscheiden sich **Fachbereiche** in ihrem Wechselverhalten? Ein gutes Drittel der untersuchten Wechsel entfiel auf das Kernfeld Corporate/M&A. Diesem Fachbereich gehören auch die meisten in unserer Datenbank erfassten Berufsträger an (gut ein Viertel). Insbesondere die Generalisten mit gesellschaftsrechtlicher Ausbildung waren also bei den Unternehmenswechsell überrepräsentiert – oder, wie in *Abb. 4* interpretiert, die Wahrscheinlichkeit, dass Anwälte dieser Spezialisierung ins Unternehmen wechselten, lag höher als die Wahrscheinlichkeit im Durchschnitt aller Fachbereiche.

*Abb. 4* stellt die entsprechenden Befunde für andere Fachbereiche dar. Besonders offen für Angebote aus Unternehmen waren demnach Anwälte, die sich mit Leistungs- und Lieferbeziehungen („Commercial“) befassten sowie Compliance-Spezialisten. Wenig überraschend wechselten Restrukturierer und Gerichtsanwälte seltener „auf die andere Seite“.

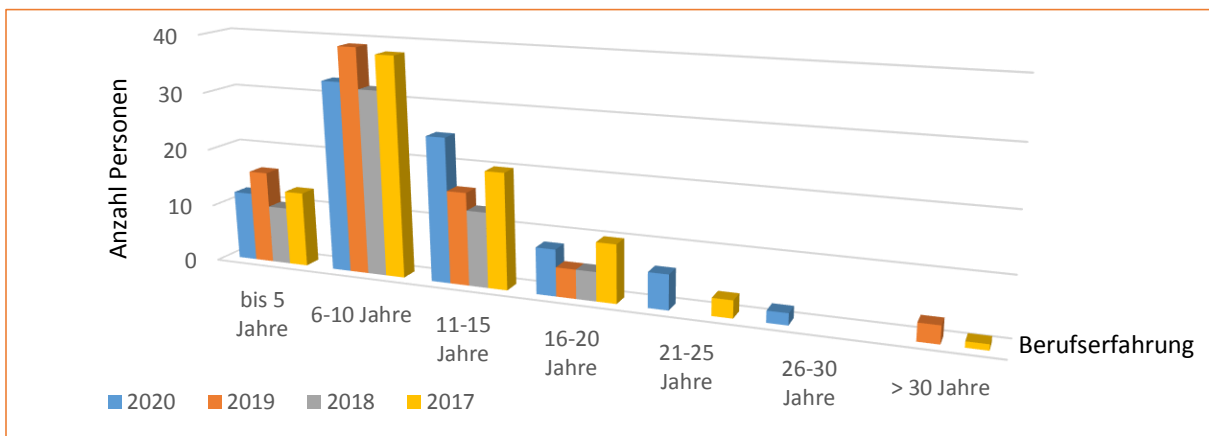
Abb. 4: Wechselwahrscheinlichkeit von Kanzlei zu Unternehmen nach Fachbereich



## Wechselzeitpunkt

Überrascht waren wir nach unserer Analyse darüber, nach wie vielen Jahren in der externen Beratung die meisten Kanzleianwälte die Seite wechseln. Wir hatten vermutet, dass der Großteil der Wechsel nach 4-6 Jahren stattfindet. Das ist für sich genommen auch nicht falsch – der Scheitelpunkt eines entsprechenden Graphen läge in Jahr 6 nach der Zulassung zur Anwaltschaft. Allerdings formt sich um diesen Scheitelpunkt keine symmetrische Gauß'sche Glockenkurve – die Zahl der Wechsel mit bis zu 15 Jahren Berufserfahrung ist aus unserer Sicht erstaunlich hoch.

Abb. 5: Wechselzeitpunkt (Jahre ab Zulassung zur Anwaltschaft)



Diese Verteilung widerspricht manchen Weisheiten - namentlich der, dass es eine Art informeller Altersgrenze für eine solche Umstellung gibt und dass Unternehmen sich ihren juristischen Nachwuchs am liebsten in einem Alter rekrutieren, in dem noch nicht alle beruflichen Verhaltensweisen geprägt sind. Übrigens gilt diese „neue Flexibilität“ nicht unbedingt auch für den umgekehrten Weg – Wechsel aus dem Unternehmen in eine Kanzlei spielen (immer noch) keine annähernd vergleichbare Rolle.

## Erläuterungen

### Wer sind wir?

Wir sind ein Team von Personalberatern, spezialisiert auf die Besetzung von Positionen für Juristen. Wir bieten strukturierte Beratung und Unterstützung bei der Einstellung leitender Mitarbeiter und Spezialisten für Fachgebiete oder Regionen sowie beim systematischen Aufbau von Rechts- und Compliance-Abteilungen.

### Wie werden Daten gesammelt?

Wir sammeln veröffentlichte Pressemitteilungen von Kanzleien und Berichte in der Fachpresse, die an Transaktionen beteiligte Anwälte und andere Berufsträger nennen. Wir speichern die wesentlichen Informationen daraus in einer Datenbank und ergänzen weitere öffentlich zugängliche Daten, v.a. aus den amtlichen Anwaltsverzeichnissen.

### Was gilt als Transaktion?

Wir verstehen darunter 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.).

### Wer gilt als Unternehmensjurist?

Dazu zählen wir Volljuristen mit abgeschlossenem zweiten Staatsexamen, die in Unternehmen angestellt sind, dort rechtliche Fragestellungen bearbeiten und häufig Transaktionen auf Mandantenseite begleiten.

### Warum Pressemitteilungen?

Pressemitteilungen (und Berichte in der Fachpresse) enthalten einen zeitnahen, kontinuierlichen und umfangreichen Strom von relevanten Daten für einen abgrenzbaren Teil des Rechtsberatungsmarkts: 75 bis 150 Pressemitteilungen monatlich nennen in der Regel 750 bis 1500 Anwälte. Außerdem sind sie in ihrem Format relativ homogen und entsprechen nach unseren Beobachtungen ganz überwiegend den gleichen ungeschriebenen Regeln. Zweifellos wird nur ein Teil der Transaktionen durch eine Pressemitteilung abgebildet. Selbst wenn nur 10 % der Transaktionen gemeldet würden, handelte es sich trotzdem um eine ausgesprochen umfangreiche Stichprobe.

Weitere Erläuterungen finden Sie im Anhang zu unserem quartalsweise erscheinenden Transaktionsmonitor [hier](#) auf unserer Website:

- Wir verwenden aus Gründen der besseren Lesbarkeit mit leichten Bauchschmerzen das generische Maskulinum („Unternehmensjuristen“ etc.). Gemeint sind natürlich alle Geschlechter.