

# Latham & Watkins kommt mit hoher Dynamik voran

## Kanzlei setzt auf globale Plattform und eine starke Verankerung in den USA

Von Sabine Wadewitz, Frankfurt

Börsen-Zeitung, 9.10.2021

Dynamik und Ehrgeiz sind ungebrochen. Latham & Watkins hatte sich vor Jahren das Ziel gesetzt, in Deutschland an die Marktspitze aufzusteigen und sich auf Augenhöhe mit den führenden Kanzleien zu bringen. In dieser Sphäre sei die Sozietät 2021 angekommen, erklärt Managing Partner Burc Hesse, der im Führungsduo mit dem Düsseldorfer Partner Tobias Larisch seit einem Jahr in der Funktion ist. In der Wachstumsstrategie fokussiert Latham auf die „Kernbereiche“ Corporate/M&A, Finance, Litigation und Restrukturierung. „Aus den Rankings der Top-Kanzleien in der Begleitung von Private-Equity/M&A-Transaktionen, Finanzierungen und IPOs lässt sich unser Erfolg ablesen“, sagt Hesse. Im Private-Equity-Segment sei die Kanzlei in der ersten Liga und berate so gut wie alle in Deutschland führenden Akteure. Auch in der Beratung strategischer Käufer komme man mit großer Dynamik voran.



Burc Hesse



Tobias Larisch

aber mit 1,076 Mill. Euro auf Rang 5. Latham habe 2020 das erfolgreichste Jahr in Deutschland absolviert, unterstreicht Hesse; 2021 werde diesen Rekord toppen.

„Der Nachdruck, mit dem wir mit deutschen Industrieunternehmen im Gespräch sind, zeigt die Anerkennung von Latham & Watkins als führendes Beratungshaus“, sagt Larisch. Die Kanzlei decke die gesamte Bandbreite an Themen ab, die für Investoren und Unternehmen relevant seien. Die Kombination aus Full-Service-Ansatz, globaler Plattform und starker Verankerung in den USA halten die beiden Managing Partner für den entscheidenden Vorteil im Wettbewerb. Als große Stärke betrachten es Hesse und Larisch auch, dass in interdisziplinären Teams gearbeitet wird, Experten für M&A, Finanzierung und IPOs also mit Branchenfachleuten beispielsweise aus dem Infrastruktur- oder Gesundheitsbereich zusammenarbeiten. Das werde von Mandanten intensiv nachgefragt, sie wünschten die Beratung aus einer Hand. In der Strategie gebe es zwar viele Parallelen zu Mitbewerbern, „doch ihnen fehlt die amerikanische Komponente“, sagt Hesse.

Im Bereich Corporate/M&A will Latham weiter stark wachsen und ihren Marktanteil vergrößern. Dazu gehört ein aktives Marketing. Mit ihrem spezifischen Know-how wolle

die Kanzlei gezielt an mögliche Mandanten herantreten, um die interdisziplinäre Beratungskompetenz zu verdeutlichen. Industrieunternehmen wolle Latham mit fachlicher Breite und einem hohen Qualitätsversprechen für sich gewinnen. Durch Fokussierung auf bestimmte Sektoren könne man auf Augenhöhe mit den Mandanten agieren. „Wir wollen zielgerichtete Beratung zu wirtschaftlich relevanten Themen bieten“, sagt Larisch.

Die Partnerschaft wird von einem unternehmerischen Selbstverständnis angetrieben, fasst Hesse die Grundhaltung der Kanzlei zusammen. Das Unternehmerische zeichne sich unter anderem dadurch aus, dass Latham „als prägender Akteur“ im Markt wahrgenommen werde. Und zwar nicht nur von potenziellen Mandanten, sondern auch von Intermediären, wie beispielsweise Investmentbanken. „Latham & Watkins steht für komplexe Cross-Border-Transaktionen, Finanzierungen, Rechtsstreitigkeiten und Restrukturierungen“, resümiert Hesse. „Und für besondere rechtliche Fragestellungen, die spezielle Expertise verlangen.“ Man wolle nicht zwingend das gesamte Beratungsspektrum abdecken, aber dort gefragt sein, wo man Mehrwert liefern könne. Dieses Bild habe sich im Mandantenkreis verfestigt.

KANZLEIEN  
IM GESPRÄCH



Die 1934 in Los Angeles gegründete Kanzlei kam zuletzt global auf einen Umsatz von 4,33 Mrd. Dollar, das war mit einem Wachstum von 15% ein neues Rekordergebnis. Weltweit sind mehr als 3000 Anwältinnen und Anwälte an Bord. In Deutschland sind es über 150, die im vergangenen Jahr den Umsatz um 10% auf 163 Mill. Euro ausbauten. Damit zählt Latham hierzulande noch nicht zu den zehn umsatzstärksten Wirtschaftskanzleien, im Umsatz pro Berufsträger liegt die Sozietät