

Latham & Watkins sieht sich ganz oben angekommen

„Führend bei deutschen öffentlichen Übernahmen“ – Weiterer Ausbau geplant

Von Walther Becker, Frankfurt

Börsen-Zeitung, 18.4.2007

„Wir sind vorne“, sagt Jörg Soehring, der Leiter des Hamburger Büros von Latham & Watkins über deren deutsche Aktivitäten. Bei der Sozietät kann ein herausragender Nachwuchs-Jurist im ersten vollen Jahr einschließlich Bonus bis 140 000 Euro im Jahr bekommen. Das Einstiegsgrundgehalt in Frankfurt liegt aktuell bei 100 000 Euro

Kanzleien



im Gespräch

per annum. „Und die Leute verdienen das auch.“ Dennoch komme es für Absolventen mit Prädikatsexamen, Fremdsprachenkenntnissen, ausländischem Abschluss oder Doktorarbeit nicht allein auf das Einstiegsgehalt an. „Was zählt, sind die Perspektiven, die Chancen, sich zu entwickeln“, betont Soehring. Und gerade bei den Karriere-Aussichten könne Latham & Watkins den Associates, also den aufstrebenden Junganwälten, eine ganze Menge bieten. Latham sei inzwischen in der kleinen Spitzengruppe der Topkanzleien hierzulande angekommen. In diesem oberen Segment misst man sich mit Freshfields, Hengeler Mueller, Clifford Chance oder Shearman & Sterling – neben Letzterer als einzige deutsche Kanzlei mit US-Mutter.

1,6 Mrd. Dollar Umsatz

Die üppigen Gehälter müssen schließlich von den Mandaten bezahlt werden. Doch Soehring bleibt dabei, keine Umsatzzahlen und auch keine Zuwächse für das deutsche Geschäft zu nennen. Nur so viel: „Auch in den Stundensätzen liegen wir in der Spitzengruppe.“ Doch sei dabei stets auch „Flexibilität vorhanden“.

Für die weltweite Sozietät werden ein paar Zahlen denn doch verraten.

Latham & Watkins ist im abgelaufenen Jahr in den USA dem Umsatz nach die Nummer 2 mit gut 1,6 Mrd. Dollar gewesen. Dies entspreche einem Plus von 15%, für das über 1 900 Anwälte sorgten. Zum Vergleich: 2001, als sich die Hamburger Kanzlei Schön Nolte dem Verbund anschloss und Latham & Watkins somit in Deutschland Fuß fasste, kam die Sozietät global mit 1 200 Berufsträgern auf Einnahmen von 770 Mill. Dollar. An 24 Standorten in den USA, in Europa und Asien ist die Kanzlei heute präsent. Hierzulande sind es inzwischen gut 140 Anwälte.

Mehr Private Equity

Noch relativ neu ist das Büro in München, wo zwei Handvoll Kollegen tätig sind; Hamburg ist nach wie vor an der Spitze mit 80 Anwälten, Frankfurt hat auf etwa 50 aufgeholt. „Wir wollen jetzt erst einmal ausbauen, was wir haben“, sagt Soehring. Wenn überhaupt, dann kann er sich eine weitere Niederlassung in Düsseldorf vorstellen. Und er hält an der Größenordnung von etwa 200 Berufsträgern fest, die Latham in Deutschland haben sollte; ursprünglich war diese Dimension für Ende 2007 vorgesehen. Mit dem Anheuern weiterer Teams und der Nachwuchsförderung sei diese Größenordnung erreichbar.

In jüngerer Zeit seien insbesondere die Beziehungen zu Finanzinvestoren ausgehoben worden. „Private Equity bietet langjährige Beziehungen mit Dauerberatung und Transaktionsmandaten“, sagt Dirk Oberbracht, Partner im Frankfurter Büro von L&W. Unter anderem wurde die Finanzinvestoren gehörende Nycomed beim Kauf der Alтана-Pharma beraten, Bain Capital beim 3,2 Mrd. Euro schweren Verkauf von Brenntag an BC Partners. Für Latham & Watkins komme hinzu, dass die Sozietät ein starkes Standbein in Litigation habe, also der Begleitung in streitigen Auseinandersetzungen. Diese trage international etwa ein Drittel zum Umsatzvolumen bei und mache unabhängiger von zyklischem Geschäft. Immobilien – samt Reits –, Privatisie-

rungen und Börsengänge – so wird aktuell beim Versatel-IPO beraten – sind wichtige Standbeine der Kanzlei, die am „One-Stop-Shopping“ festhält: Der Mandant soll Beratung in allen relevanten Rechtsgebieten aus einer Hand bekommen.

Bei öffentlichen Übernahmen hat L&W 2006 Bayer als Bieter für Scheiring rechtlich unter die Arme gegriffen sowie BC Partners beim Versuch, Techem erneut zu kaufen. Kampa-



Jörg Soehring

Haus wurde bei der Akquisition durch Triton, German Capital beim Kauf von Alno-Küchen und Capvis bei der Übernahme von WMF unterstützt. Mit einem beratenen Volumen von alles in allem 19 Mrd. Euro in fünf Transaktionen rechnet sich L&W für 2006 eine Spitzenstellung im deutschen Markt an. Das Geschäft zeige, dass die Kanzleien eben nicht nur von den Dax-Unternehmen lebten.

Ausbauen wollte man auch in der Beratung von Distressed-Debt-Situationen, also der Restrukturierung angeschlagener Unternehmen. Dabei ist Latham & Watkins traditionell auf Bankenseite aktiv. International gehören Goldman Sachs, Credit Suisse, Deutsche Bank, JPMorgan und Citigroup zu den wichtigsten Mandanten. Intern setze Latham in der Vergütung auf „flexiblen Lockstep“, mit Fixum und variablen Anteilen. Man schaue auf die Performance der Partner, doch gebe es kein Herausdrängen wie in anderen Häusern.