

Auf der Erfolgsspur

Latham & Watkins eilt von Rekord zu Rekord. Was hinter dem Wachstum steckt – und wie sich die US-Kanzlei in Deutschland neu aufstellt. *Von Marcus Jung, Frankfurt*

Gemessen am Umsatz zählt Latham & Watkins zur Spitze der globalen Wirtschaftskanzleien. Nach einer jüngst veröffentlichten Recherche des Branchen dienstes Law.com hat die Sozietät von der US-Westküste im Geschäftsjahr 2025 die Schwelle von 8,3 Milliarden Dollar Umsatz überschritten, ein Plus von mehr als 18 Prozent im Vergleich zum Vorjahr. Dass diese Zahlen viel mit dem Erfolg ihrer vier deutschen Standorte zu tun haben, wird deutlich, wenn man sich mit Burc Hesse und Stefan Rieger unterhält.

Hesse, der als geschäftsführender Partner die Geschäfte der deutschen Latham-Praxis über Jahre verantwortet hat, gibt die Führung im Mai an Rieger ab, wie die F.A.Z. vorab erfuhr. Rieger ist seit knapp drei Jahren in Frankfurt als Partner tätig und verantwortet bislang die kontinental-europäische Gesellschaftsrechtspraxis der Kanzlei.

Im Gespräch mit der F.A.Z. gibt sich Hesse selbstbewusst. „Wir sehen uns als Kanzlei an der Marktpitze – insbesondere für die Art von Mandaten, die wir im Fokus haben“, sagt Hesse, der hierzulande einer der führenden Anwälte für Private-Equity-Deals ist. Dabei formuliert Hesse seinen Satz mit Bedacht. Latham habe in Deutschland „keine Breitenstrategie“ verfolgt, sondern sich konsequent auf komplexe, grenzüberschreitende Mandate konzentriert. Die Kanzlei steht für die Beratung in den Bereichen Private Equity, Restrukturierung, Fremdfinanzierung, Infrastruktur und Energie. Hinzu kommen Bereiche wie das Kartellrecht, die Beratung zu ausländischen Di-

rektinvestitionen und von regulierten Industrien – Felder, auf denen die Kanzlei ihren US-Hintergrund besonders ausspielen kann.

Der Erfolg lässt sich in Zahlen bemessen: Nach Angaben von Hesse haben die aktuell knapp 190 Anwälte in Deutschland im Jahr 2025 umgerechnet einen Umsatz von 301,8 Millionen Dollar erwirtschaftet, ein Wachstum von 10,8 Prozent gegenüber dem Vorjahr. Innerhalb von sechs Jahren haben die Latham-Büros in Frankfurt, Hamburg, Düsseldorf und München ihren Umsatz damit verdoppelt.

Doch Hesse macht deutlich, dass die nackten Zahlen – 25 Jahre nach dem Markteintritt in Deutschland – nur einen Teil der Geschichte erzählen. Die US-Kanzlei arbeitet ohne „Profit-Center“-Struktur, das heißt, alle Partner arbeiten für einen gemeinsamen Umsatzpool. Hesse betont: „Ob ein Mandat in Deutschland oder in New York abgerechnet wird, ist für die Sozietät letztlich zweitrangig. Entscheidend ist, dass das richtige Team den richtigen Mandanten betreut.“

Sein Partnerkollege Stefan Rieger ergänzt, dass etwa US-Börsengänge mit deutschem Bezug ein wichtiges Thema für die Kanzlei seien. Auch wenn hier der Großteil des Aufwands und der Abrechnung in Amerika anfallt, sei der Beitrag des deutschen Teams entscheidend, erklärt Rieger, „nämlich um in die Mandatssituation zu kommen“.

Beim Thema Private Equity, dem traditionellen Kern des Latham-Geschäfts, zeigen sich Hesse und Rieger differenziert. Der Markt stockt, aber nicht aus den Gründen, die man auf den ersten Blick



Experten für Großtransaktionen: Burc Hesse (links) und Stefan Rieger (rechts) von Latham & Watkins

Foto Emil Eichinger

vermuten würde. „Es ist weniger das Problem, ob die Kreditkosten hoch oder niedrig sind“, sagt Hesse. Das eigentliche Hemmnis sei die fehlende Kalkulierbarkeit von Unternehmensumsätzen und vor allem -erträgen. Transaktionen verzögerten sich oder scheiterten, weil die im Vorfeld prognostizierten Zahlen häufig nicht einträfen. „In der Transaktionsprache

hören wir dann immer: Das erwartete Current Trading ist nicht da.“

Rieger sagt dazu: „Die Zeiten der einfachen, schnellen Transaktionen sind für den Moment vorbei.“ Was übrig bleibe, seien verdichtete Prozesse mit mehr Wettbewerb um qualitativ hochwertige Assets – und ein wachsender Fokus auf krisenresistente Branchen wie Infra-

struktur, Energie und das Gesundheitswesen.

Mit einer spürbaren Markterholung rechnet Hesse frühestens 2027. Für das laufende Jahr sei die Pipeline für Exits noch relativ leer. Wie Rieger berichtet, werde derzeit vieles in kontinuierliche Strukturen, partielle Exits oder Joint Ventures umgeleitet, verbunden mit der Hoff-

nung, kurz- bis mittelfristig von günstigeren Bewertungsumfeldern zu profitieren.

Umso stärker ist derzeit die Dynamik im Bereich Infrastruktur und Datenzentren. Frankfurt ist Europas größter Knotenpunkt für Datenzentren – und Latham will in diesem Markt die führende Beraterrolle einnehmen. Rieger, Fachmann für Infrastrukturdeals, zählt eine beeindruckende Mandatsliste auf: die Beratung von Blackstone bei einem Multi-Milliarden-Investment in Deutschland, der Verkauf einer internationalen DWS-Datacenter-Plattform, die ersten Apollo-Rechenzentren in Europa.

Zudem habe man vor wenigen Wochen in Frankreich ein größeres Infrastruktur-Team von der Wettbewerberin Clifford Chance abgeworben. „Wir wollen europaweit die wesentlichen Themen, die KI, Digitalisierung und auch Energie betreffen, glaubwürdig mit den marktführenden Teams aus den jeweiligen Ländern heraus beraten“, sagt Rieger.

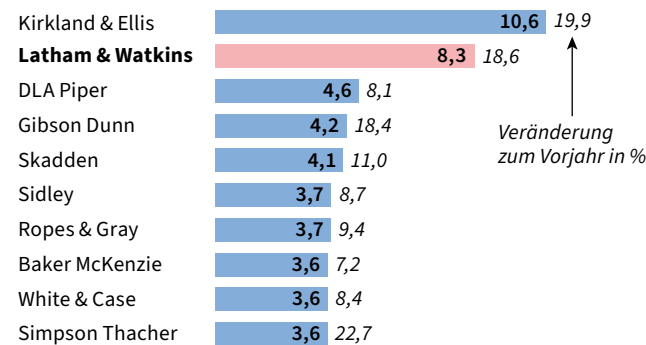
Der Markt wachse rasant, und er werde breiter, ergänzt Hesse. Neben den klassischen Infrastrukturfonds drängen zunehmend Private-Equity-Investoren, Family Offices und Big Tech in den Datenzentren-Sektor. Transaktionen, die früher rein national waren, hätten längst einen europäischen oder sogar transatlantischen Charakter angenommen. Auch beim globalen KI-Infrastrukturgeschäft – Amazon, Google und andere Techgiganten bauen ihre Rechenzentren teils in Kombination mit Finanzinvestoren – sieht sich Latham im Zusammenspiel mit der eigenen Finanzpraxis gut positioniert.

Kurz vor dem Jahreswechsel sorgten Personalmeldungen aus Deutschland international für Furore. Vier Partner aus der Private-Equity-Praxis von Freshfields, darunter mit Markus Paul und Wessel Heukamp zwei Schwergewichte im deutschen Markt, werden voraussichtlich im Juni zu Latham wechseln, sobald ihre sechsmonatige Kündigungsfrist abgelaufen ist. Diese Wartezeit bereitet Latham keine Sorgen.

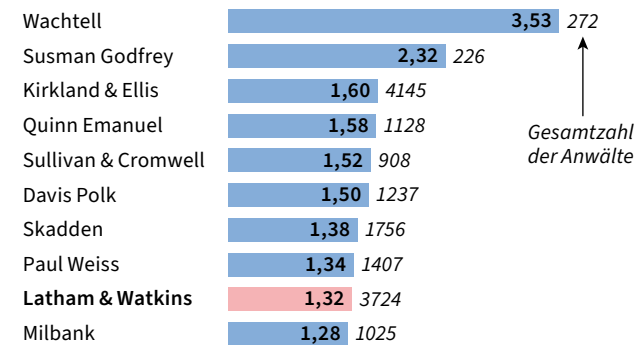
„Das ist ein Projekt für die kommenden zehn bis 15 Jahre, nicht für dieses Geschäftsjahr“, kommentiert Hesse mögliche Einwände wegen der Übergangszeit. Die neue Plattform biete erfolgreichen Anwälten, was global tätige Mandanten heutzutage besonders schätzen, argumentiert der künftige Kanzleimanager Rieger. „Eine starke deutsche Praxis mit einer führenden US-Kanzlei im Rücken stellt die Marktdurchdringung in beide Richtungen sicher“, erklärt er.

Top Ten der US-Kanzleien

Nach Umsatz*, in Milliarden Dollar



Nach Gewinn pro Anwalt*, in Millionen Dollar



*im Geschäftsjahr 2025 / Quelle: law.com; The American Lawyer / F.A.Z.-Grafik: kaho.