

JUVE spricht mit ...

**Thomas Fox**

von Latham & Watkins

**Latham eröffnete jüngst mit einem Team von Shearman & Sterling in Düsseldorf. Der Münchner Managing-Partner Thomas Fox, früher selbst für Shearman tätig, wechselt vorübergehend an den Rhein.**



**JUVE: Shearman schließt Büros, Sie eröffnen eines. Warum ist Deutschland für eine US-Kanzlei weiter interessant?**

**Thomas Fox:** Deutschland ist für Latham zusammen mit Großbritannien der wichtigste Markt in Europa. Das sind die Länder, in denen wir derzeit Wachstum sehen. Auch in puncto Umsatz sind die deutschen Anwälte eine bedeutende Größe. Deutschland trotz der Krise nach wie vor von allen europäischen Ländern am besten.

**Gibt es eine Skepsis der US-Praxis gegenüber dem Euroraum?**

Vor ein oder zwei Jahren gab es sicher Sorgen, die den Euro betrafen. Natürlich haben wir darüber in den internationalen Gremien gesprochen. Das betraf teils ganz praktische Fragen. Zum Beispiel: Wie gehen wir damit um, dass wir einen gewissen Anteil von Mandaten in Euro anlegen, die Beträge aber erst später einziehen? Im Verlauf der vergangenen Monate haben sich aber nun alle gut auf die aktuellen Marktgegebenheiten eingestellt. Die Eröffnung des Düsseldorfer

Büros haben unsere US-Kollegen enthusiastisch unterstützt.

**Welche Herausforderungen bringt ein viertes deutsches Büro hinsichtlich der Integration mit sich?**

Wir starten in Düsseldorf mit einem eingespielten Team, nicht mit einer Gruppe, die sich selbst erst finden muss. Das macht es in vielerlei Hinsicht einfacher. Herausfordernd ist es, deren Abläufe mit dem Rest der Praxis zu vernetzen. Damit haben wir aber Erfahrung, denn viele unserer deutschen Partner sind als Quereinsteiger in die Kanzlei gekommen.

**Es war ein offenes Geheimnis, dass Latham schon längst in Düsseldorf starten wollte. Warum hat es so lange gedauert?**

Wieso lange? Wir treffen unsere langfristigen Entscheidungen grundsätzlich nach sorgfältiger Überlegung. Dazu muss ich die Geschichte des Houstoner Büros erzählen. Von der Erkenntnis, dass sich dort ein Büro lohnen würde, bis zum Start mit dem richtigen Team vor zwei Jahren hat es ganze zehn Jahre gedauert. In Düsseldorf haben wir nicht so lange gesucht, aber wir wollten uns auch hier sicher sein: Jetzt passt es wirklich.

**Wie lange werden Sie persönlich in Düsseldorf bleiben?**

Auf jeden Fall noch bis Ende des Jahres. Meine Erfahrung als Managing-Partner des Münchner Büros ist für die anstehende Integration eine wichtige Basis. Dazu gehört natürlich auch, die Verbindungen zu den anderen Büro zu etablieren. Meine Kollegin Christine Gärtner aus Frankfurt ist ebenfalls nach Düsseldorf gewechselt.

**Wie sieht das deutsche Latham-Management der Zukunft aus?**

Wir sind mit unseren Managementstrukturen sehr zufrieden und ich glaube, der Erfolg gibt uns recht. Ob wir mittelfristig einen eigenen Managing-Posten für Düsseldorf schaffen oder eine andere Lösung suchen, ist ehrlich gesagt offen. Das Wichtigste ist jetzt die interne Vernetzung. In einem Jahr entscheiden wir, wie wir in der Hinsicht weitermachen.

*Das Gespräch führte Antje Neumann.*



**Impressum**

**Herausgeberin:** Dr. Astrid Gerber

**Chefredaktion:** Dr. Aled Griffiths (Gr), Antje Neumann (AN), Jörn Poppelbaum (pop)

**Redaktionsleitung:** Jörn Poppelbaum - Vi.S.d.P., Stellv. Astrid Jatzkowski (jat)

**Management, Namen+Nachrichten, Deals:** Leitung Christine Albert (CA), Stellv. René Bender (RB), Marcus Jung (mj, Verfahren), Parissa Kerkhoff (pke), Sonja Behrens (smb)

**Kanzleien:** Leitung Ulrike Barth (uba)

**Unternehmen:** Leitung Astrid Jatzkowski, Catrin Behlau (cb)

**Recht:** Leitung Volker Votsmeier (vov)

**Redaktion:** Simone Bocksrocker (SB), Silke Brünger (si), Eva Flick (EF), Dr. Anja Hall (ah), Mathieu Klos (MK), Markus Lembeck (ML), Christin Nünemann (cn), Geertje Oldermann (geo), Norbert Parzinger (NP), Tanja Podolski (tap), Désirée Schliwa (ds)

**CvD/Schlussredaktion:** Ulrike Söllbach

**Redaktionsassistent:** Claudia Scherer

**Übersetzungen:** Sandra Wosky

**Leiter Vermarktung und Verkauf:** Chris Savill

**Vermarktung und Verkauf:** Rüdiger Albert, Bert Peter Alkema, Ursula Heidusch, Britta Hlavsa, Svea Kläßen

**Marketing und Veranstaltungen:** Leitung Alke Hamann, Jens David, Marit Lucas, Eva Wolff

**Verwaltung und Buchhaltung:** Barbara Albrecht, Nicolle Kexel, Patricija Kladnik, Sandra Schmalz, Janine Wartenberg

**Gestaltung/Satz:** Leitung Andreas Anhalt, Janna Lehnen, Dominik Rosse

**Systemadministration:** Leitung Marcus Willemsen, Boris Sharif

**Vertrieb:** Svea Kläßen (Abonnements), Eva Wolff

**Wissensmanagement:** Stefanie Seeh

**JUVE Rechtsmarkt · 16. Jahrgang**

**erscheint monatlich bei**

JUVE Verlag für juristische Information GmbH  
Sachsenring 6 · D-50677 Köln

Postanschrift: Postfach 25 04 29 · 50520 Köln

Tel. 0049 / (0)221 / 91 38 80-0

Fax 0049 / (0)221 / 91 38 80-18

E-Mail: redaktion@juve.de (redaktionelle Anfragen)

vertrieb@juve.de (Abonnements und Heftbestellungen)

anzeigen@juve.de (Druckunterlagenübermittlung)

ISSN: 1435-4578

**Druckauflage:** 15.100

**Litho- und Druckservice:** D+L Printpartner GmbH, Bocholt

Alle Beiträge sind urheberrechtlich geschützt. Jede Verwendung wie Nachdruck, Vervielfältigung, elektronische Verarbeitung und Übersetzung, die nicht ausdrücklich vom Urheberrechtsgesetz zugelassen ist, bedarf der vorherigen Zustimmung des Verlages.

**Abo:** JUVE Rechtsmarkt ist als Einzel- oder Kanzeleabonnement erhältlich – Monat für Monat aktuelle Marktinformation für Sie und alle Anwälte Ihrer Kanzlei. Wir informieren Sie gern über unsere günstigen Abo-Konditionen!

**Weitere JUVE-Publikationen:**



**JUVE Handbuch Wirtschaftskanzleien**  
Bereits in 15. Auflage erhältlich



**German Commercial Law Firms**  
Das JUVE Handbuch in englischer Sprache



**JUVE Magazin für Wirtschaftsjuristen**  
Der österreichische Markt in Zahlen und Fakten



**azur**  
Karrieremagazin für junge Juristen



**azur 100**  
Die 100 attraktivsten Arbeitgeber für Juristen