

PRESSESPIEGEL

PRESSESPIEGEL



Als Berater von Kanzleien (Rechtsanwälte, Patentanwälte, Wirtschaftsprüfer, Steuerberater) stehen wir auch Journalisten regelmäßig Rede und Antwort, wenn es um allgemeine Entwicklungen geht, die wir als „Insider“ und aufgrund unserer umfangreichen Analysen von Einzelmärkten machen. Selbstverständlich kommentieren wir niemals einzelne Vorgänge oder spezifische Kanzleien oder Rechtsabteilungen.

Aktuelles

- [Alle Blog-Beiträge](#)
- [Klartext-Blog](#)
- [Pressespiegel](#)
- [Veröffentlichungen](#)
- [Veranstaltungen](#)
- [InHouse](#)
- [Neues über uns](#)

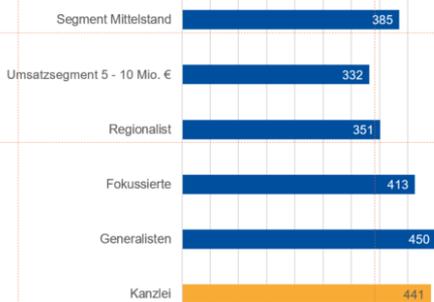
Infothek

- [Was wir tun](#)
- [Wie wir arbeiten](#)
- [Ressourcen](#)
- [Newsletter](#)

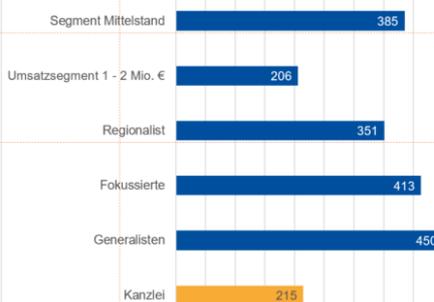
KANZLEIEN IM WETTBEWERB

Trotz ähnlicher Ausgangslage (kleine Kanzlei, Top-Beratungsqualität im Wirtschaftsrecht) gelingt es Kanzlei A wesentlich besser, ihre Dienstleistung am Markt zu platzieren, die Kanzlei auszulasten und hohe Stundensätze zu generieren...

Kanzlei A Umsatz je Berufsträger (UBT) in € 000



Kanzlei B Umsatz je Berufsträger (UBT) in € 000



**Können wir
behilflich sein?**

Kontaktieren Sie
uns
telefonisch oder v
erwenden Sie
unser Online-
Formular

[Kontakt](#)

Die neuen Kennzahlen der Kanzleien von Juve kommen!

Aber was sagen die eigentlich aus? Früher gab es nur das Ranking nach Umsatz und Anzahl Berufsträger und Partner von Wirtschaftskanzleien. Dann kamen (ab 2016) umfangreichere Analysen, nachdem wir schon 2011 darauf hingewiesen hatten, dass die Kennzahl Umsatz irrelevant ist, sagt sich doch lediglich aus, welche Kanzlei groß ist. Nun gibt es 5 Jahre-Langzeitanalysen, Abbildung

[Weiterlesen](#)



Schweiz ist für ausländische Kanzleien schwieriges Terrain

Als langjähriger Beobachter des Schweizer Kanzleimarktes wurde Christoph H. Vaagt zur Frage interviewt, wie sich der Markt entwickeln wird. Sein Resumé: die Schweizer Anwälte sind hervorragend und anschlussfähig an die internationalen Kanzleien... ausserdem haben diese es versäumt, die Schweiz ins Visier zu nehmen. Lesen Sie hier...

[Weiterlesen](#)

[Firmen-Broschüre](#)



Michael Gassmann von “Die Welt” zum Thema: Jetzt brauchen die Patentanwälte selbst Erfindergeist

Michael Gassmann schreibt zur Zukunft der Patentanwälte und befragte dazu den Experten für Patentanwaltskanzleien, Christoph H. Vaagt. Dabei geht es um die Herausforderung Digitalisierung, Mandantenanforderungen und Brexit, der UK Kanzleien nach Deutschland führt.

[Weiterlesen](#)



Handelsblatt: Chefetage sucht Frau, von Kevin Knitterscheidt

Christoph H. Vaagt wurde vom Handelsblatt zum Thema: "Frauen als Partnerinnen in Anwaltskanzleien" befragt. Der Artikel wurde am 4.12.2017 veröffentlicht. Dabei korrigierte er die oft wiederholte, aber eben falsche Wahrnehmung, dass die Anwaltskanzleien "Bastionen männlicher Vorherrschaft" seien. In vielen Kanzleien unterhalb der Top 200 finden sich sehr viele Anwältinnen als Gesellschaferinnen. Im Kreise der Wirtschaftskanzleien

[Weiterlesen](#)



Legal Times Online: Fatale Folgen von Fehlern

Sabine Olscher interviewte Christoph H. Vaagt zur Fehlerkultur in Anwaltskanzleien. Mehr finden Sie hier...

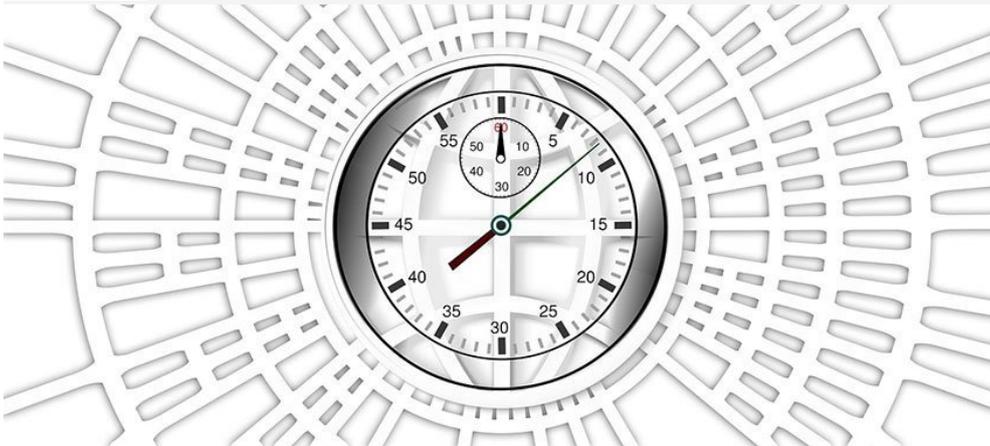
[Weiterlesen](#)



Wozu brauchen wir eine Kanzleistategie?

Interview mit Christoph H. Vaagt im Kanzlei-Blog des C. H. Beck Verlags, veröffentlicht am 20.02.2017 Im Interview wurde Christoph H. Vaagt u.a. zu den zentralen Trends im Kanzleimarkt befragt: Zitat: "Der wichtigste Trend in allen Kanzleisegmenten, den es schon seit ein paar Jahren gibt, ist der des Verdrängungswettbewerbs. Wenn der Mandat nicht zu einer Kanzlei

[Weiterlesen](#)



Metrics can tell the tale of a firms' fate

1. Januar 2016: Thorsten Zulauf hat zu diesem Artikel im renommierten ABA Journal beigetragen, der die Gründe für die Insolvenz von Dewey untersucht. Thorsten Zulauf, langjähriger CFO bei Linklaters in Deutschland, weist in seinem Artikel darauf hin, dass die Anwälte mit den schlechtesten Journalen und größten Außenständen monatlich in Umlauf gebracht wurden. Dies habe dazu

[Weiterlesen](#)



Handelsblatt vom 1.6.2015: Wir wollen den Rechtsmarkt verändern!

Martin Tofern vom Handelsblatt befragte Christoph H. Vaagt zur Chance der Kanzlei Dentons, den Rechtsmarkt zu verändern, und dazu zuerst einmal in Deutschland das zu tun, was alle Kanzleien wollen: Personalwachstum. Idealerweise mit Hilfe eines Mergers. Christoph Vaagt hat Anfang der 2000-er Jahre als Kanzleiberater bei der weltweit tätigen Kanzleiberatung Hildebrandt International viele US und

[Weiterlesen](#)



16.09.2014 Berliner Zeitung: Weg und Wandel

Wirtschaftskanzleien stehen heute vor großen Herausforderungen. Einerseits wird der Wettbewerb um den vielversprechenden Nachwuchs immer härter, andererseits sind die Anforderungen an die Juristen im Wandel begriffen. Zudem müssen Wirtschaftskanzleien sich einer neuen Konkurrenz von Beratern und sogenannten Projektjuristen stellen. Der Wettbewerb ist enorm, da durch die Lockerung in der Zulassung zur Rechtsberatung verschiedenen Beratungsunternehmen, insbesondere

[Weiterlesen](#)



So funktionieren Medien: Aus einer fehlerhaften

Darstellung wird auf einmal “Wahrheit”

Wie wir schon im letzten Jahr berichteten, wurde Christoph H. Vaagt als „Best Lawyer“ im Bereich Versicherungsrecht ausgezeichnet, obwohl er gar nicht darin tätig ist (er überarbeitet Sozietätsverträge mit Hinblick auf Governance und Gewinnverteilung). Das Ranking von der amerikanischen Firma „Best Lawyers“, welches angeblich nur auf Einschätzungen der Kollegenschaft beruht, wird seit Jahren vom Handelsblatt

[Weiterlesen](#)



Die Zeit, November 2013: “Bitte umsatteln” von Alina Fichtner

Herr Christoph H. Vaagt wurde von Alina Fichtner, Journalistin der “Die Zeit” zum Thema Berufswahl interviewt. Hier finden Sie den vollständigen Artikel...

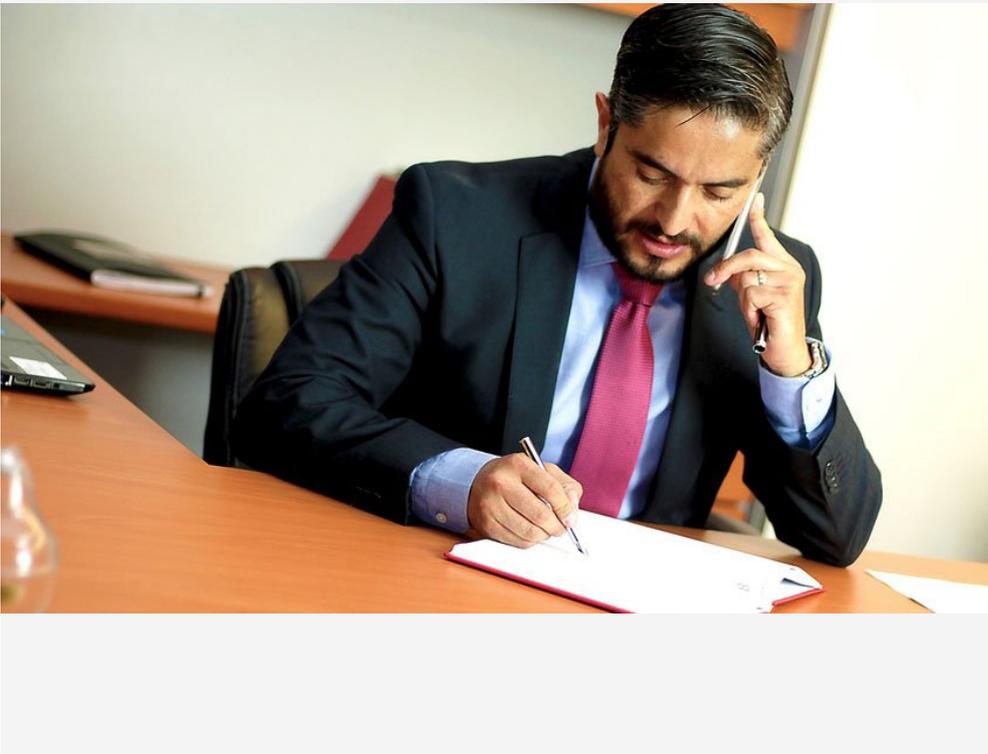
[Weiterlesen](#)



09.07.2013, Legal Tribune Online: Vergütungssysteme von Kanzleien

Herr Robert Peres zitiert Christoph H. Vaagt als den "Doyen" der Kanzleiberater zu Fragen der Vergütungssysteme. Hier finden Sie den Artikel...

[Weiterlesen](#)



11. Juni 2013: Handelsblatt Best Lawyers

Das Handelsblatt hat in Zusammenarbeit mit Best Lawyers die "besten Anwälte" Deutschlands identifiziert. In dem Artikel dazu wird Christoph H. Vaagt zitiert: „Selbst für erfahrene Inhouse-Juristen ist es kaum möglich, die Kompetenz eines in einem anderen Rechtsgebiet spezialisierten Kollegen abschließend zu beurteilen“, sagt Christoph H. Vaagt, Rechtsanwalt und Kanzleiberater in München. „Empfehlungen haben daher auch

[Weiterlesen](#)



6. März 2013 – Handelsblatt: Kaum Frauen als Partner. In den Wirtschaftskanzleien dominieren Männer die Top-Positionen

Warum Frauen nach wie vor nicht als Partner in Anwaltskanzleien auftauchen, hat sowohl etwas mit dem generellen gesellschaftlichen Umfeld in Deutschland zu tun, vor allem aber auch mit den für eine Partnerkarriere in partnerschaftliche strukturierten Kanzlei nach wie vor relevanten Auswahlkriterien, die männliche Verhalten und Prioritäten bevorzugen. Dies ist keine Kritik, sondern eine Einsicht, die

[Weiterlesen](#)



23.10.2012 – Handelsblatt: Ewig lockt die Anwaltschaft: Christoph H. Vaagt zur Tendenz von Wirtschaftsprüferkanzleien, sich wieder Rechtsanwaltskanzleien zuzulegen – von Catrin Gesellensetter

In diesem Artikel untersucht die Autorin die Tendenz der Wirtschaftsprüfungsgesellschaften, ihr Angebot durch Rechtsanwaltsgesellschaften zu vergrößern. Christoph H. Vaagt zeigt sich dazu skeptisch: "Rechtsanwälte und Wirtschaftsprüfer passen vom Geschäftsmodell her nur sehr schwierig zusammen", wird er zitiert.

[Weiterlesen](#)

[Weitere Beiträge](#)