

Vorwort

Da die Erstauflage dieses Werkes relativ bald vergriffen war, wurde ich in den letzten Jahren immer wieder vom Linde Verlag gefragt, ob ich nicht doch eine Neuauflage dieses Werkes machen möchte. Dass das Thema Vertragsmanagement auf so viel Interesse stößt, hat mich nicht verwundert. Mich erstaunt aber doch, wie wenig Literatur es nach wie vor zu dem Thema Vertragsmanagement gibt. Daher überrascht es nicht, dass ich einige Male auch aus Deutschland mit der Frage kontaktiert wurde, ob ich vielleicht doch noch ein Exemplar des Buches übrig hätte, nachdem der Verlag mitgeteilt hat, dass sämtliche Bücher vergriffen sind.

Je länger ich darüber nachgedacht habe, umso mehr wurde mir bewusst, dass es nicht ausreichen würde, lediglich ein paar Verweise in dem Buch zu ändern, um eine zweite Auflage drucken zu lassen. Denn auf Gesetzesebene hat sich in den letzten zehn Jahren einiges getan, das Auswirkungen auf die inhaltliche Vertragsgestaltung hat. Man denke nur an die Regeln betreffend die vorzeitige Vertragsbeendigung im Fall der Insolvenz des Vertragspartners oder an die Regeln zum Abtretungsverbot.

Aber auch im Hinblick auf das digitale Vertragsmanagement hat sich im Zuge der voranschreitenden Digitalisierung in den letzten Jahren viel getan. So gibt es mittlerweile nicht nur deutlich mehr Anbieter von Softwareprodukten, sondern auch Berater, die bei der Implementierung des Vertragsmanagements behilflich sein können. Im Rahmen meiner Zusammenarbeit mit einem renommierten Softwareanbieter habe ich Herrn *Christian Pröll* kennengelernt, der sich nach Ende seines dortigen Dienstverhältnisses auf die selbständige Beratung bei der Implementierung von Vertragsmanagementsystemen in Unternehmen spezialisiert hat. Ich habe mir in dieser zweiten Auflage nun seine Erfahrung und Expertise zu Nutze gemacht und ihn gebeten, die Kapitel 4 bis 6 zu übernehmen. Herr *Pröll* führt seit über 30 Jahren komplexe IT-Systeme mit Schwerpunkt Digitalisierung bei namhaften österreichischen Unternehmen sehr erfolgreich ein. Als Senior Consultant und mehrfacher Unternehmensgründer sowie geschäftsführender Gesellschafter bringt er auch die erforderliche Führungserfahrung und das gesamtunternehmerische Verständnis komplexer Sachverhalte – wie eben auch im Bereich Vertragsmanagement gefordert – in seine Beratungsleistungen mit ein.

Nach mittlerweile etwas mehr als einem Jahr freue ich mich, die zweite Auflage dieses Buches nun fertiggestellt zu haben. Ein großes Dankeschön geht dabei auch an meine beiden Rechtsanwaltsanwärter *Mag. Dominik Weiß* und *Mag. Aleksander Makal*, die mich bei der Überarbeitung dieses Buches tatkräftig unterstützt haben sowie an *Felicitas Hinteregger* für das kritische Durchlesen einzelner Kapitel.

Dezember 2021

Martina Flitsch